



HAL
open science

L'entreprise, un objet d'histoire politique? Propositions et questionnements à partir du cas des États-Unis

Alexia Blin

► **To cite this version:**

Alexia Blin. L'entreprise, un objet d'histoire politique? Propositions et questionnements à partir du cas des États-Unis. Histoire@Politique: revue du Centre d'histoire de Sciences Po, 2019, 10.4000/histoirepolitique.3309 . hal-03838073

HAL Id: hal-03838073

<https://hal.science/hal-03838073>

Submitted on 8 Nov 2022

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.

L'entreprise, un objet d'histoire politique ? Propositions et questionnements à partir du cas des États-Unis

Alexia Blin

L'auteur

Alexia Blin est maîtresse de conférence en histoire des États-Unis au département du monde anglophone de l'Université Sorbonne Nouvelle-Paris 3. Elle est l'auteure d'une thèse sur l'histoire des coopératives dans l'État américain du Wisconsin, soutenue à l'EHESS en 2017 et en cours de publication. Elle a par ailleurs co-dirigé avec trois collègues historiens un ouvrage sur l'histoire sociale des coopératives entre le XIX^e et le XXI^e siècle, intitulé *L'utopie au jour le jour* (à paraître aux éditions de l'Arbre Bleu au début 2020).

Résumé

Alors que la sociologie ou la science politique n'ont pas hésité à se saisir de l'étude des entreprises, les historiens du politique semblent tenir l'objet à distance et le considérer comme un arrière-plan dont l'analyse est abandonnée aux historiens de l'économie. À partir du cas des États-Unis, cet article s'attache au contraire à mettre en évidence la légitimité des entreprises comme objet d'étude pour l'histoire politique. Il le fait en présentant des travaux existant sur les entreprises états-uniennes ainsi qu'en proposant des pistes de recherches futures. L'article se décompose en trois temps : il montre d'abord en quoi les entreprises sont des espaces politiques où se déploient les rapports de force entre les différents acteurs qui la composent, puis comment elles sont le produit et le vecteur de politiques publiques, et enfin pourquoi on peut les considérer comme des acteurs politiques à part entière, qui participent à la compétition pour les postes de pouvoir.

Mots clés : entreprises ; histoire politique ; historiographie ; gouvernance d'entreprise ; financement électoral.

Abstract

While sociologists and political scientists have decidedly adopted corporations as topics worth studying, political historians seem to keep the subject at bay, and to consider it a mere background whose analysis can be left to economic and business historians. Relying on the case of the United States, this article shows on the contrary how corporations are legitimate objects for political history. It does so through the presentation of existing works on US corporations as well as through propositions for possible paths of future research. The article is composed of three parts. It first shows how corporations are political spaces within which conflicts opposing the political preferences of the different actors taking part in the corporations can be observed. It then shows how they are both the product and the vehicle of public policies, and finally why they can be considered political actors on their own merits, taking part in the competition for power positions.

Key words : Corporations ; Political History ; Historiography ; Corporate Governance ; Campaign Finance.



Alexia Blin, « L'entreprise, un objet d'histoire politique ? Propositions et questionnements à partir du cas des États-Unis », *Histoire@Politique*, n° 39, septembre-décembre 2019 [en ligne : www.histoire-politique.fr]

Pour citer cet article : Alexia Blin, « L'entreprise, un objet d'histoire politique ? Propositions et questionnements à partir du cas des États-Unis », *Histoire@Politique*, n° 39, septembre-décembre 2019 [en ligne : www.histoire-politique.fr]

En 2012, lors de la campagne pour les élections présidentielles, les salariés d'une compagnie minière basée dans l'Ohio sont invités à assister massivement, en dehors de leurs heures de travail, à un meeting du candidat républicain, Mitt Romney. Pour l'entreprise, il s'agit d'offrir une forme de contribution en nature à la campagne d'un candidat, puisqu'elle lui fournit l'apparence d'un soutien populaire. Pour les employés, cette participation est présentée comme une obligation de travail, et certains mineurs affirment qu'elle a été obtenue sous la menace de sanctions voire d'un licenciement.

Cet exemple, qui témoigne bien de l'intérêt à considérer les entreprises privées comme des objets politiques, provient d'une étude de science politique, menée sur des compagnies états-uniennes dans les années 2010¹. Cette discipline s'est bien saisie de l'entreprise comme sujet d'étude, traitant les firmes à la fois comme des espaces et des acteurs de pouvoir. Une telle perspective est beaucoup moins courante en histoire². En effet, l'histoire politique fait souvent « des entreprises » un objet immuable et unifié, sans souligner à quel point il s'agit d'une réalité difficile à définir, d'une construction sociale et politique, dont les contours varient beaucoup selon les sociétés et les époques³. Réciproquement, en dépit d'évolutions récentes visant à intégrer les apports des sciences sociales ou du droit, l'histoire des entreprises en France comme la *business history* états-unienne, restent largement centrées sur la firme comme objet d'histoire économique, produisent surtout des monographies sur des organisations individuelles ou des secteurs d'activités, et ne dialoguent que peu avec l'histoire politique⁴. Dans une tradition issue des travaux pionniers d'Alfred Chandler, les recherches issues de ce champ historique ont tendance à ne considérer la politique que comme une toile de fond, un arrière-plan, par rapport à des facteurs économiques, techniques ou organisationnels qui seraient, eux, déterminants⁵.

Il nous semble pourtant possible de faire une autre histoire des entreprises privées et de saisir ces organisations comme de vrais objets d'histoire politique. Non seulement du point de vue de la politique formelle dans la compétition pour l'accès aux positions de pouvoir, mais également dans un sens plus large, des processus plus informels que certains ont nommé « l'infra-politique », la politique « autrement », ou « par le bas »⁶.

¹ Alexander Hertel-Fernandez, *Politics at Work: How Companies Turn Their Workers into Lobbyists*, New York, Oxford University Press, 2018.

² Pour des appels à une théorie politique de l'entreprise en science politique, en économie ou en sociologie, David Ciepley, « Beyond Public and Private: Toward a Political Theory of the Corporation », *American Political Science Review*, 107-01, 2013, p. 139-158 ; Luigi Zingales, « Towards a Political Theory of the Firm », *The Journal of Economic Perspectives*, 31-3, 2017, p. 113-130 ; Corinne Gendron, « Vers un approche politique de l'entreprise ? », dans Blanche Segrestin, Baudoin Roger et Stéphane Vernac (dir.), *L'Entreprise: Point aveugle du savoir*, Auxerre, Sciences Humaines, 2014, p. 164-177.

³ Blanche Segrestin et alii (dir.), *L'Entreprise. Point aveugle du savoir*, op. cit. ; Michèle Saboly, Ludovic Cailluet et Frédérique Dejean, « Gérer les frontières de l'entreprise », *Entreprises et histoire*, n° 39-2, 2005, p. 5-7.

⁴ Philip Scranton et Patrick Fridenson, *Reimagining Business History*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 2013 ; Kenneth Lipartito et David B. Sicilia (dir.), *Constructing Corporate America : History, Politics, Culture*, Oxford, Oxford University Press, 2004.

⁵ Voir en particulier, Alfred D. Chandler, *La main visible des managers : une analyse historique*, Paris, Économica, 1988.

⁶ Jacques Lagroye (dir.), *La politisation*, Paris, Belin, 2003 ; Michel Offerlé et Laurent Le Gall, « La politique informelle entre incertitudes et inconstances », dans Michel Offerlé, Laurent Le Gall et François Ploux (dir.), *La politique sans en avoir l'air : aspects de la politique informelle XIX^e-XXI^e siècle*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2012, p. 7-21 ; sur la notion d'infra-politique, James C. Scott, « Infra-politique des groupes subalternes », *Vacarme*, vol. 3, n° 36, 2006, p. 25-29.

Certaines recherches, en science politique et en histoire du droit notamment, ont déjà permis d'avancer dans cette direction. Des travaux récents aux États-Unis, rassemblés sous le label de la « nouvelle histoire du capitalisme », ont également travaillé en ce sens, en cherchant avec volontarisme à renouer le dialogue entre histoire politique, histoire des entreprises et histoire du travail notamment⁷.

Dans cet article, on se propose, à partir du cas des États-Unis, de présenter les chemins déjà parcourus ainsi que les questionnements à partir desquels cette discussion peut être approfondie. Nous nous attarderons en particulier sur le cas des grandes entreprises, qui a fait l'objet des recherches les plus nombreuses, mais aussi celui des coopératives, auquel nous avons consacré notre travail doctoral⁸. À partir de ces différents exemples, il s'agira de se poser deux questions : qu'apporte la compréhension des évolutions des entreprises à l'histoire politique ? Et réciproquement, que peut-on apprendre des entreprises en ne considérant pas la politique comme un simple arrière-plan ?

Si l'on reprend l'exemple donné plus haut, l'entreprise se définit tout d'abord elle-même comme un *espace politique*, un lieu de pouvoir, où salariés et employeurs, mais aussi d'autres acteurs, s'affrontent pour l'expression de leurs préférences politiques. Deuxièmement, ce lieu de pouvoir qu'est l'entreprise apparaît comme le *produit de la politique* – la situation de contrainte subie par les mineurs est rendue possible par des lois sur le financement électoral et un droit du travail particulièrement permissif qui définissent le cadre des rapports de pouvoir dans la firme. Enfin, l'anecdote illustre le fait que les entreprises sont des *acteurs politiques*, qui fournissent des ressources financières et humaines à des campagnes électorales dans la compétition pour les positions de pouvoir. Ces trois directions orientent notre analyse.

L'entreprise comme espace politique

La première source de questionnement concerne l'espace de l'entreprise comme lieu politique. Quels rapports de force se jouent dans le cadre des organisations que sont les firmes ? Comment ceux-ci peuvent-ils être historicisés, et comment le lien qu'ils entretiennent avec la politique formelle a-t-il été étudié ?

Les droits politiques des employés

L'exemple de la compagnie minière donné plus haut montre que les rapports de pouvoir politique peuvent opposer employeurs et salariés. Alors que l'entreprise jouit elle-même de droits politiques aux États-Unis, notamment la liberté d'expression (nous y reviendrons), quels sont les droits des salariés en son sein ?

Un autre exemple nous renseigne sur cette question : en Californie, en 2011, l'employé d'une célèbre chaîne de cafés met en ligne une vidéo dans laquelle il entonne une chanson ironisant sur les consommateurs de la chaîne ; il est remercié quelques semaines plus tard, au motif que sa prestation ne reflète pas les opinions de l'entreprise. Sa liberté d'expression, en tant qu'employé, n'est pas garantie au sein de l'organisation, surtout si elle risque de nuire à l'employeur⁹. De même, les lanceurs

⁷ Nicolas Barreyre et Alexia Blin, « À la redécouverte du capitalisme américain », *Revue d'histoire du XIX^e siècle*, 54, 2017, p. 135-148.

⁸ Alexia Blin, « Politiser l'entreprise. Une histoire des coopératives dans le Wisconsin (années 1870 – années 1930) », thèse d'histoire et civilisation, soutenue à l'EHESS en novembre 2017.

⁹ Greg Urban, *Corporations and Citizenship*, Philadelphie, University of Pennsylvania Press, 2014, p. 1-2.

d'alerte se voient régulièrement opposer l'argument selon lequel leur liberté d'expression au sein de leur entreprise ne peut être garantie car elle doit s'incliner devant des nécessités telles que le secret industriel¹⁰.

Comment se sont construites historiquement ces hiérarchies de droits politiques, dans et hors de l'entreprise ? Cette question a été abordée par des chercheurs qui ont mis en évidence la manière dont l'espace de l'entreprise pouvait produire et reproduire en son sein un ordre raciste et patriarcal¹¹. Elle apparaît également dans l'ouvrage de Jean-Christian Vinel, qui fait l'histoire *politique* de la catégorie d'« *employee* » aux États-Unis¹². Cette dernière, construite par une série de luttes politiques et de décisions de justice, donne à ceux qui en relèvent l'accès au droit de se syndiquer et de négocier collectivement au sein des entreprises. Or, l'ouvrage montre que ceux que le droit états-unien définit comme *employee* sont de moins en moins nombreux. Les salariés qui bénéficient d'un pouvoir de décision au sein de la firme (ce qui concerne des millions de personnes) se trouvent en effet progressivement exclus de la catégorie, au nom d'une « loyauté » qu'ils devraient à leur entreprise, et qui serait incompatible avec l'appartenance à un syndicat. La firme apparaît alors bien comme une communauté politique dans la communauté politique, où se définissent des droits et des devoirs distincts. L'histoire du droit à se syndiquer est écrite en parallèle de l'histoire politique aux États-Unis : du mouvement progressiste du début du XX^e siècle à la révolution conservatrice des années 1980, la sphère politique influence la politique de l'entreprise pour les salariés¹³.

Actionnaires et managers dans la politique de l'entreprise

Au-delà des conflits entre employeurs et employés, l'entreprise est également le théâtre de luttes de pouvoir entre ceux qui la gouvernent, en particulier entre les dirigeants et les propriétaires. Les historiens des entreprises ont étudié les différentes réponses apportées, suivant les périodes, à la question suivante : qui doit légitimement contrôler l'entreprise ? S'agit-il des actionnaires, en vertu de leur investissement et du droit de propriété qui leur revient, ou bien de ceux qui se voient reconnaître la compétence pour la diriger au quotidien, les cadres et managers, nommés par le conseil d'administration ? Ces groupes apparaissent dès la fin du XIX^e siècle comme porteurs d'intérêts divergents, et la question de savoir *qui* a le pouvoir dans l'entreprise a des conséquences politiques importantes. Alors que les actionnaires cherchent à maximiser le profit sur l'investissement, les managers peuvent avoir d'autres objectifs en termes de croissance à long terme ou d'accroissement de la taille de l'entreprise voire de prestige personnel. Chacun des

¹⁰ David Ciepley, « Beyond Public and Private », art. cit., p. 15-16

¹¹ Juliet E. K. Walker, « White Corporate America: The New Arbiter of Race ? », dans *Constructing Corporate America. History, Politics, Culture*, op. cit., p. 246-293 ; Alice Kessler-Harris, *In Pursuit of Equity: Women, Men, and the Quest for Economic Citizenship in 20th Century America*, New York ; Oxford, Oxford University Press, 2003 ; Bethany Moreton, *To Serve God and Wal-Mart the Making of Christian Free Enterprise*, Cambridge, Harvard University Press, 2009.

¹² Jean-Christian Vinel, *The Employee: a Political History*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 2013.

¹³ Le caractère politique de cette histoire est d'autant plus marqué que, comme Jean-Christian Vinel le montre par ailleurs, la lutte contre la syndicalisation est liée à des enjeux de financement électoral. Voir Joseph A. McCartin et Jean-Christian Vinel, « Défendons les urnes ! Le débat sur l'*Employee Free Choice Act* (EFCA) et le combat conservateur pour la démocratie au travail », *Politique américaine*, n° 20-2, 2012, p. 47-68.

groupes peut alternativement être présenté comme porteur d'une forme d'intérêt général et promoteur d'une entreprise bénéfique pour la société.

Ce conflit se déploie en trois temps, au cours desquels la composition des groupes se modifie en même temps que leur rapport de force. Premièrement, du début du XX^e siècle aux années 1930, se développe l'actionnariat de masse. Ce phénomène est étudié par Julia Ott, qui montre qu'alors qu'en 1900 moins de 1 % de la population des États-Unis est actionnaire, en 1929, à la veille de la crise, c'est environ un quart des foyers qui possède des parts dans des entreprises¹⁴. L'historienne montre que ce phénomène ne découle pas naturellement du besoin des entreprises en capital, ou de tactiques de maximisation du profit de la part des actionnaires, mais ne peut se comprendre qu'à travers l'histoire politique d'une mobilisation portée par des économistes, des réformateurs, des responsables politiques et des financiers.

Or, à mesure que le nombre d'actionnaires augmente, leur pouvoir se dissout au profit de celui des managers, ce qui aboutit à une séparation grandissante entre la propriété de l'entreprise et son contrôle. La formulation contemporaine la plus célèbre de cette séparation et des problèmes politiques qu'elle pose est celle du juriste Adolf Berle et de l'économiste Gardiner Means dans leur livre très influent, *The Modern Corporation and Private Property*, paru en 1932¹⁵. Le livre se fonde sur des données empiriques, à partir d'une enquête sur deux cents entreprises, dans laquelle les auteurs observent la concentration des entreprises, l'augmentation de leur taille, la multiplication du nombre d'actionnaires et la prise de pouvoir des managers. Berle et Means s'interrogent sur les conséquences de cette évolution, mais contrairement à ce que pourrait faire penser l'utilisation postérieure qui a été faite de l'ouvrage, ils ne prennent pas la défense des actionnaires. Le juriste et l'économiste défendent plutôt l'idée qu'il faudrait revoir la définition légale et économique de l'entreprise, de la propriété, du profit, en intégrant les évolutions récentes de l'entreprise moderne et du management. Ils soulignent bien que la richesse créée par l'entreprise ne peut être comprise comme la seule fructification du capital, mais qu'elle est le résultat d'un travail collectif, de la coordination de multiples ressources, d'une organisation nouvelle, qui tend à diluer la propriété des actionnaires¹⁶.

La deuxième période, des années 1930 aux années 1970, voit le triomphe des managers, qui prennent de plus en plus d'autonomie dans les entreprises, aux dépens des actionnaires. Ce pouvoir des managers est par exemple analysé à l'époque par l'économiste John Kenneth Galbraith qui s'attaque de front à ce qu'il appelle la « technostructure », ces cadres qui échappent à la fois au contrôle des propriétaires

¹⁴ Julia C. Ott, *When Wall Street Met Main Street : the Quest for an Investors' Democracy*, Cambridge, Harvard University Press, 2011, p. 2-3.

¹⁵ Adolf A. Berle et Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, Macmillan Co., 1932. Pour des exemples de commentaires de l'ouvrage : Edward S. Mason, *The Corporation in Modern Society*, Cambridge, Harvard University Press, 1960 ; Jean Magnan de Bornier, « Propriété et contrôle dans la grande entreprise. Une relecture de Berle et Means », *Revue économique*, 1987, vol. 38, n° 6, p. 1171-1190 ; Thomas K. McCraw, « Berle and Means », *Reviews in American History*, 1990, vol. 18, n° 4, p. 578-596 ; Blanche Segrestin, « Une nouvelle "Modern Corporation" : relecture gestionnaire de l'ouvrage de Berle & Means », *Annales des Mines - Gérer et comprendre*, 2013, n° 104, p. 95-100 ; Mark Mizruchi et Daniel Hirschman, « The Modern Corporation as Social Construction », *Seattle University Law Review*, 2010, vol. 33, n° 4, p. 1065-1108. ; Kenneth Lipartito et Yumiko Morii, « Rethinking the Separation of Ownership from Management in American History », *Seattle University Law Review*, 33, 2010, p. 1025-1063..

¹⁶ Forest G. Hill, « Veblen, Berle and the Modern Corporation », *American Journal of Economics and Sociology*, 26-3, 1967, p. 279-295 ; Blanche Segrestin, « Une nouvelle "Modern Corporation" », art. cit. ; Corinne Gendron, « Vers un approche politique de l'entreprise ? », art. cit. p. 169.

des entreprises et à celui des pouvoirs publics¹⁷. D'autres économistes, beaucoup plus attachés à la théorie orthodoxe que Galbraith, critiquent également ce rapport de force interne à l'entreprise en estimant qu'il y a un problème moral, doublé d'un problème d'efficacité, à laisser à des managers non propriétaires le contrôle des entreprises. Ceux-ci ne sont pas soumis aux incitations du marché, ne cherchent pas à maximiser leurs profits, mais ont d'autres objectifs qui apparaissent comme exogènes au marché¹⁸.

Ces théories prennent de plus en plus d'importance dans la troisième période de l'histoire du conflit entre propriétaires et dirigeants, qui commence dans les années 1970. Le dogme de « la valeur actionnariale », selon lequel les actionnaires doivent reprendre le dessus dans la politique de l'entreprise triomphe désormais. D'après Julia Ott, il s'agit du retour à une idéologie formulée pour la première fois dans les années 1920, celle de la démocratie des investisseurs, et qui avait simplement été mise en sommeil depuis lors¹⁹. Plusieurs mutations rendent possible le triomphe de cette théorie, mais il aboutit à une situation où les intérêts des managers finissent progressivement par s'aligner sur ceux des actionnaires²⁰.

Dans l'étude du conflit pour le contrôle des entreprises, on a donc trois périodes assez nettes au XX^e siècle. Restent des débats sur la composition des différents groupes, ou sur la chronologie de l'avènement des différentes phases²¹. Parmi les chercheurs qui poussent à une étude plus politique des entreprises, certains comme le politiste David Ciepley demandent que l'on s'interroge sur l'histoire de la définition de la propriété des actionnaires au sein des entreprises. Selon lui, les débats sur le pouvoir des dirigeants et des investisseurs sont faussés par une mauvaise appréciation de ce que sont les droits de propriété de ces derniers. L'entreprise n'est pas un bien comme un autre, mais un type d'organisation politique à mi-chemin entre le privé et le public (ou au-delà de ces catégories)²². D'une manière générale, l'étude de ce conflit

¹⁷ John Kenneth Galbraith, *Le Nouvel État industriel. Essai sur le système économique américain*, Paris, Gallimard, 1968. À cette période naît également toute une littérature managériale qui s'attache à légitimer le pouvoir de cette « technostructure » ; voir par exemple Peter Drucker, *Concept of the Corporation*, New York, John Day, Co., 1946. Sur cette période, voir également Archie B. Carroll, Kenneth Lipartito, James E. Post, Patricia Hogue Werhane et Kenneth E. Goodpaster, *Corporate Responsibility: the American Experience*, Cambridge, Cambridge University Press, 2012.

¹⁸ C'est par exemple le cas de ceux que l'on appelle les « théoriciens de l'agence ». Sur les théories économiques de l'entreprise et leurs évolutions, voir Benjamin Coriat et Olivier Weinstein, *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Paris, Librairie générale française, 1995.

¹⁹ Julia C. Ott, *When Wall Street met Main Street*, *op. cit.*

²⁰ Les causes généralement mentionnées sont le contexte de crise économique, la prise d'importance des « investisseurs institutionnels » (banques et fonds de pension), l'évolution du recrutement des dirigeants de plus en plus en provenance du monde de la finance et celle de leur rémunération avec l'usage des *stock options*. Hervé Dumez « La compréhension de l'entreprise entre description, théorie et norme », dans Blanche Segrestin et alii, *L'Entreprise: Point aveugle du savoir*, *op. cit.*, p. 137-152 ; Neil Fligstein, *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge, Harvard University Press, 1993. Voir également Pierre François, Claire Lemercier et Thomas Reverdy, « L'entreprise et ses actionnaires », *Revue française de sociologie*, 56-3, 2015, p. 501-524 sur l'abondante bibliographie sur la révolution actionnariale.

²¹ F. G. Hill, « Veblen, Berle and the Modern Corporation », art. cit ; Eric Hilt, « When did Ownership Separate from Control? Corporate Governance in the Early Nineteenth Century », *The Journal of Economic History*, 68-3, 2008, p. 645-685 ; Harwell Wells, « The Birth of Corporate Governance », *Seattle University Law Review*, 33-4, 2010, 1247.

²² David Ciepley, « Beyond Public and Private », art. cit. Voir également, Harwell Wells, « The Birth of Corporate Governance », art. cit., p. 1258 cite l'analyse de Walter Lippman dès le début du XX^e siècle qui définit la propriété des actionnaires comme « purement abstraite ».

gagnerait, comme dans le cas des employés, à être replacée dans une histoire politique plus large, qui n'isole pas l'entreprise comme un monde à part.

Comment votent les actionnaires ?

Enfin, l'entreprise est le lieu d'un autre type d'expression politique : celle qui traduit la manière dont les actionnaires se répartissent le pouvoir entre eux. Les historiens des entreprises ont analysé l'évolution des modalités d'expression du pouvoir des actionnaires dans les entreprises, en se demandant en particulier *comment ils votent*. Dès la création des premières formes d'entreprises privées au XVII^e siècle, cette question se pose. La Compagnie des Indes orientales par exemple, créée par la Couronne britannique en 1600 et qui sert de modèle à de nombreuses compagnies par la suite, fonctionne avec une sorte de système parlementaire, où chaque actionnaire a un vote et un seul²³. Colleen Dunlavy qui a étudié les chartes permettant de créer des compagnies aux États-Unis dans la première moitié du XIX^e siècle note qu'une évolution importante se produit à cette période. Avant les années 1850-1860, le système de vote défini par les chartes est assez ouvert, le mode de suffrage pouvant changer selon les circonstances. Il allie règles démocratiques – chaque membre disposant d'une voix – et échelles complexes, avec des paliers donnant droit à un certain nombre de voix en fonction des parts. Mais les conditions se durcissent vers le milieu du siècle, rendant presque générale la règle d'un vote par part de capital. L'historienne conclut donc au passage d'une entreprise « démocratique » (pour ses propriétaires), à une entreprise « ploutocratique » (où les plus fortunés ont le plus de pouvoir)²⁴.

Dans notre propre recherche, nous avons montré que les coopératives, formes de sociétés par actions dont le modèle s'institutionnalise en Europe et aux États-Unis précisément vers le milieu du XIX^e siècle, prennent en quelque sorte le relais de l'entreprise démocratique qui disparaît par ailleurs. En effet, l'un des principes fondateurs de la coopération est bien celui de la démocratie interne, chaque membre disposant d'une voix unique dans la gestion de l'entreprise, quel que soit le capital investi dans l'organisation²⁵. Dans notre travail, nous plaçons également pour que l'étude des droits de vote des actionnaires soit replacée dans un contexte politique plus large : celui de l'évolution du suffrage dans la sphère politique. Alors que les historiens qui ont traité de cette question semblent conclure que l'évolution ploutocratique des entreprises se produit à un moment où le suffrage politique devient au contraire de plus en plus démocratique, il nous semble que cette question mérite d'être étudiée de plus près²⁶. En effet, l'évolution du suffrage n'est pas linéaire à cette période, en particulier aux États-Unis : sans compter le cas des femmes, le

²³ David Ciepley, « Beyond Public and Private », art. cit., p. 141-142. L'EIC fonctionne comme une vraie communauté politique puisqu'elle a le pouvoir de punir, y compris physiquement, ceux qui ne respectent pas ses statuts, de battre monnaie, d'administrer la justice et de mener des guerres.

²⁴ Colleen A. Dunlavy, « From Citizens to Plutocrats : Nineteenth-century Shareholder Voting Rights and Theories of the Corporation », dans *Constructing Corporate America. History*, op. cit., p. 66-94. Voir une critique de cette histoire dans Eric Hilt, « Shareholder Voting Rights in Early American Corporations », *Business History*, 55-4, 2013, p. 620-635.

²⁵ Alexia Blin, « Politiser l'entreprise », op. cit., chapitre 2.

²⁶ Colleen A. Dunlavy, « Corporate Governance in Late 19th Century Europe and the US : The Case of Shareholder Voting Rights », dans Klaus J. Hopt, H. Kanda, Mark J. Roe, E. Wymeersch et S. Prigge (dir.), *Corporate Governance: The State of the Art of Emerging Research*, Oxford, Clarendon Press, 1998, p. 5-39 ; Naomi R. Lamoreaux, « Corporate Governance and the Expansion of the Democratic Franchise: Beyond Cross-Country Regressions », *Scandinavian Economic History Review*, 64-2, 2016, p. 103-121.

droit de vote des hommes noirs dans le Sud est quasiment supprimé dans la deuxième partie du siècle. Dans le Nord l'accès au corps électoral de certaines populations, y compris blanche, est également remis en question dans les années 1870²⁷. Cette retraite est même parfois directement reliée par les acteurs aux évolutions en cours dans le monde de l'entreprise. En 1882, un politicien de Caroline du Sud propose de modifier le mode de scrutin dans la sphère politique en donnant à chaque homme « précisément le genre de pouvoir dans le gouvernement de l'État qu'un actionnaire individuel exerce dans une grande entreprise (*corporation*), car qu'est-ce que l'État de Caroline du Sud, si ce n'est une grande *corporation*²⁸ ». Les dynamiques de vote des actionnaires apparaissent donc profondément encadrées dans des dynamiques politiques plus larges et mériteraient d'être davantage étudiées dans ce contexte.

Un tel élargissement se justifie d'autant plus que les différents rapports de force que nous venons d'évoquer, s'ils se déploient au sein de l'espace politique de l'entreprise, sont aussi le produit de régimes, d'institutions et de règles politiques.

L'entreprise et les politiques publiques

En effet, selon David Ciepley, l'une des raisons pour lesquelles il est nécessaire de penser une théorie politique des entreprises est que celles-ci « dérivent » de l'État²⁹. Comment les historiens ont-ils caractérisé une telle provenance ? Quelles en sont les conséquences ? Et comment intégrer l'histoire de ces processus à l'histoire de l'État ?

La politique productrice d'entreprises

L'exemple donné en introduction offre un premier témoignage du caractère politiquement construit des rapports de pouvoir entre les différents acteurs dans l'entreprise. Les patrons de la compagnie minière ne sont en mesure d'exiger de leurs salariés une participation politique qu'ils leur dictent qu'en raison d'un droit du travail peu protecteur pour les employés et de lois sur le financement électoral très libérales pour les entreprises américaines. Or ces différentes lois ont bien été débattues et votées par la représentation nationale (ou d'État), qui est donc à même de prescrire ce que doit être l'organisation interne des firmes, mais aussi d'en définir les droits et les devoirs.

L'étude que nous avons menée sur les coopératives aux États-Unis a montré la manière dont des organisations informelles, parfois clandestines dans les années 1860 et 1870, *deviennent* progressivement des entreprises à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle, en s'institutionnalisant comme forme d'organisation économique distincte des autres, notamment à travers l'acquisition progressive et chaotique d'un statut juridique. Ce processus est le fruit de lois votées par les assemblées représentatives, mais ces lois elles-mêmes ne sont votées que grâce à des mobilisations sociales et politiques de la part de différents acteurs (des agriculteurs,

²⁷ Alexander Keyssar, *The Right to Vote : The Contested History of Democracy in the United States*, New York, Basic Books, 2000 ; Sven Beckert, « Democracy and Its Discontents : Contesting Suffrage Rights in Gilded Age New York », *Past & Present*, 174-1, 2002, p. 116-157.

²⁸ Cité dans Coleen A. Dunlavy, « From Citizens to Plutocrats : Nineteenth-century Shareholder Voting Rights and Theories of the Corporation », art. cit, p. 83-84. Le jeu de mot est difficilement traduisible ici, puisque dans le droit américain les communautés politiques, en particulier les villes, mais aussi les anciennes colonies, ont le même statut juridique que les entreprises.

²⁹ David Ciepley, « Beyond Public and Private », art. cit. p. 141.

des ouvriers, des consommateurs, des professeurs d'université) qui se battent pour obtenir la reconnaissance des coopératives, souvent dans un contexte de confrontation avec d'autres acteurs économiques³⁰. La naissance d'une forme d'entreprise ne nécessite pas seulement l'existence d'un cadre institutionnel accueillant, mais aussi la mobilisation de forces sociales qui le revendiquent.

De telles remarques sont valables également pour d'autres formes d'entreprise. Ainsi, Pauline Maier, qui étudie l'histoire des entreprises états-uniennes à l'époque de la révolution et de la Jeune République, affirme que « l'entreprise (*corporation*) américaine reflète fidèlement la société qui lui a donné forme³¹ ». De la même manière, la sociologue Corinne Gendron définit les entreprises comme un « instrument par lequel une époque structure son activité économique », des organisations « façonnées au gré des contraintes, des conflits sociaux et de l'idéologie propre à chaque époque³² ». C'est donc dans un cadre social et politique large qu'il faut comprendre l'évolution des formes que prennent les entreprises états-uniennes entre le début du XIX^e siècle et la période très contemporaine.

Les historiens qui s'y sont intéressés distinguent généralement trois âges de l'entreprise, dont on peut faire l'histoire en parallèle des évolutions politiques. Tout d'abord, la Jeune République états-unienne hérite des formes d'organisation économique de la période coloniale. À la fin du XVIII^e et au début du XIX^e siècle, l'économie est en grande partie dominée par le commerce et des formes d'entreprises « souples », des partenariats ou des organisations qui fonctionnent en réseaux. Les organisations les plus formelles, les *corporations*, sont des sociétés par actions, qui bénéficient de certains avantages, généralement obtenus en échange de l'engagement à accomplir une mission de service public. L'obtention du statut de *corporation* passe par une charte donnée par l'État fédéré, et implique de nombreuses limitations et contraintes en échange de l'assurance d'un monopole sur certains secteurs ou fonctions économiques³³. Cette forme évolue au XIX^e siècle et les contraintes sont progressivement levées. On passe notamment, entre les années 1830 et 1860, de l'obligation pour chaque entreprise d'obtenir une charte votée par la législature de l'État à une simple déclaration administrative, sous réserve de respecter certaines règles communes à tous. Cela se traduit par une certaine démocratisation de l'accès à la création d'entreprise, mais aussi à une perte de contrôle de la représentation politique sur le processus, puisque les assemblées ne se prononcent plus au cas par cas³⁴.

Cette transition est l'une des conditions de l'émergence de la phase suivante de l'histoire de l'entreprise, celle de la grande entreprise industrielle intégrée à laquelle sont consacrées la plupart des études sur l'entreprise états-unienne. Ce nouveau

³⁰ Alexia Blin, « Politiser l'entreprise », *op. cit.*, chapitre 1 et chapitre 4 notamment.

³¹ Pauline Maier, « The Revolutionary Origins of the American Corporation », *The William and Mary Quarterly*, 50-1, 1993, p. 51-84, ici p. 52.

³² Corinne Gendron, « Vers un approche politique de l'entreprise ? », art. cit., p. 166 et p. 171.

³³ Pauline Maier, « The Revolutionary Origins of the American Corporation », art. cit. ; Claire Lemerrier « Naissance de l'entreprise et formes antérieures d'organisation », dans Blanche Segrestin *et alii*, *L'Entreprise*, *op. cit.* p. 153-163.

³⁴ Sur cette transition, voir L. Ray Gunn, *The Decline of Authority : Public Economic Policy and Political Development in New York, 1800-1860*, Ithaca, Cornell University Press, 1988 ; Hendrik Hartog, *Public Property and Private Power : the Corporation of the City of New York in American Law, 1730-1870*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1983 ; James Willard Hurst, *The Legitimacy of the Business Corporation in the Law of the United States, 1780-1970*, Charlottesville, University Press of Virginia, 1970.

modèle se caractérise par la domination du secteur industriel, le rôle croissant des managers et une forme avancée d'intégration verticale (la prise en charge de toutes les étapes de la production). L'archétype en est la grande entreprise de chemin de fer, comme celles qu'étudie Alfred Chandler, ou bien la grande firme automobile, comme Ford ou General Motors³⁵.

Enfin, cette forme d'entreprise semble céder la place, dans les années 1980, à un nouveau type : l'entreprise en réseau. À l'heure du triomphe des politiques néolibérales et de la dérégulation, la grande firme intégrée est progressivement démantelée. Les entreprises se concentrent au contraire sur ce qui fait leur cœur de compétence. À l'inverse de la période précédente, ce sont les actionnaires, non plus les managers qui jouent un rôle de premier plan. Les salariés de ces entreprises sont de moins en moins nombreux alors que se multiplient les systèmes de sous-traitance, de franchise, ou de travail morcelé. Si les firmes peuvent rester basées aux États-Unis, la production est très souvent délocalisée dans les pays à bas coût du travail, en particulier en Asie du Sud-Est. Alors que la protection sociale aux États-Unis dépend en grande partie de l'existence d'une relation salariale formelle, à plein temps et avec un employeur clairement défini, cette nouvelle forme d'organisation économique laisse de plus en plus de travailleurs dans une situation très précaire. Dans cette configuration, ce ne sont plus les grandes firmes industrielles qui dominent mais les entreprises de distribution comme Walmart, ou celles dont l'activité est fondée sur les technologies numériques ou l'information (les GAFA³⁶ en particulier)³⁷.

À chaque fois, le passage d'une forme à une autre est permis non seulement par des évolutions économiques mais aussi par la modification des rapports de force politiques au sein de la société. L'étude des rapports entre les équilibres politiques et les formes dominantes de l'organisation économique pourrait être poussée encore plus avant pour ces différentes périodes et pour comprendre comment s'effectuent les transitions de l'une à l'autre.

Les entreprises, vecteurs de la politique

Une telle étude est d'autant plus nécessaire que les entreprises sont non seulement les produits de régimes ou de politiques publiques, mais elles en sont aussi les vecteurs. Elles peuvent en effet être mobilisées par l'État comme instruments de politique publique et participer ainsi à construire la politique.

C'est ce que remarquent des travaux récents d'histoire de l'État aux États-Unis, qui vont de plus en plus chercher du côté des organisations privées, et en particulier des entreprises, pour comprendre comment se constitue la sphère publique. Ainsi, l'ouvrage collectif *Boundaries of the State* s'interroge sur les frontières de l'État afin d'en renouveler et d'en approfondir l'histoire³⁸. Partant de l'idée de plus en plus communément admise que la « faiblesse » de l'État aux États-Unis serait largement un mythe, l'ouvrage s'attache à chercher les traces de la puissance publique dans des formes d'intervention hybrides, loin du modèle européen de l'État bureaucratique centralisateur³⁹. Le livre étudie les différentes formes d'arrangements institutionnels,

³⁵ Alfred D. Chandler, *Stratégies et structures de l'entreprise*, Paris, Éditions d'Organisation, 1989.

³⁶ GAFA : acronyme formé avec la lettre initiale des entreprises Google, Apple, Facebook, Amazon.

³⁷ Sur cette transition, voir notamment P. François *et alii*, « L'entreprise et ses actionnaires », art. cit.

³⁸ James T. Sparrow, William J. Novak et Stephen W. Sawyer (dir.), *Boundaries of the State in US History*, Chicago, University of Chicago Press, 2015.

³⁹ William J. Novak, « The Myth of the "Weak" American State », *The American Historical Review*, 113-3, 2008, p. 752-772.

les réseaux d'organisations qui prennent part à la définition des politiques publiques et à leur mise en œuvre au XIX^e et au XX^e siècles. Or les entreprises jouent un grand rôle dans cette histoire puisqu'elles se retrouvent souvent en position de recevoir des délégations de pouvoir, et sont sollicitées comme instruments dans le déploiement des politiques de l'État.

L'histoire des coopératives états-uniennes au début du XX^e siècle fournit un bon exemple de la manière dont les agents de l'État peuvent se saisir d'un type d'entreprise pour mettre en œuvre ses politiques. Dans le Midwest des années 1910-1930, les coopératives servent de relais à la politique agricole des États, notamment en matière de prix, de standardisation des produits et de régulation de leur quantité. Les agents publics considèrent que ces organisations privées sont si essentielles à la résolution des problèmes économiques et sociaux des campagnes qu'ils participent directement à leur création, allant parfois jusqu'à susciter la colère des agriculteurs, qui pendant la Grande Dépression rejettent une tutelle jugée trop présente. Les coopératives sont également utilisées par l'État fédéral, lors du New Deal, afin d'électrifier les campagnes de l'Ouest et du Midwest. Dans les années 1930, le lien qui existe entre l'État et les coopératives est si fort que celles-ci sont parfois juridiquement considérées comme des organisations semi-publiques⁴⁰.

Cette utilisation des entreprises par l'État a en retour des effets sur son évolution. Lorsqu'elles servent de vecteurs aux politiques publiques, les entreprises sont en mesure d'influencer leurs objectifs et leur philosophie sans qu'il soit toujours possible d'identifier clairement des pôles bien distincts du public et du privé. La marque des entreprises sur les politiques publiques – l'influence du *new public management* sur les administrations, la défense politique de la libre entreprise et de son efficacité, l'emprise du néo-libéralisme qui aboutit à la marchandisation croissante de secteurs entiers de l'économie – sont des questions bien étudiées pour la période récente⁴¹. Mais les rapports entre entreprises et politiques publiques ne commencent pas dans la deuxième moitié du XX^e siècle, et ils pourraient faire l'objet d'études beaucoup plus systématiques de la part des historiens de la politique pour les périodes plus anciennes.

À travers ces différents exemples, on voit de quelle manière les entreprises, coopératives ou non, découlent de l'action politique autant qu'elles y participent. Elles en sont même des acteurs à part entière lorsqu'elles se voient octroyer des droits qui leur permettent d'intervenir dans la compétition pour les postes de pouvoir.

L'entreprise comme acteur politique

L'entreprise est-elle une personne ?

Aux États-Unis, ce ne sont pas seulement les lois votées par les assemblées qui permettent de définir les contours des entreprises mais aussi les décisions prises par la Cour suprême. Celles-ci ont par exemple eu pour conséquence de garantir aux entreprises, en tant qu'entités, la liberté d'expression et d'opinion.

⁴⁰ Alexia Blin, « Politiser l'entreprise », *op. cit.*, chapitre 5.

⁴¹ Elizabeth A. Fones-Wolf, *Selling Free Enterprise: the Business Assault on Labor and Liberalism 1945-1960*, Urbana, University of Illinois Press, 1994 ; Pierre Musso, *Le temps de l'État-entreprise : Berlusconi, Trump, Macron*, Paris, Fayard, 2019. Sur la France, voir par exemple : Corine Eyraud, *Le capitalisme au cœur de l'État, comptabilité privée et action publique*, Bellecombe-en-Bauges, Éditions du Croquant, 2013.

On a pu le mesurer récemment avec l'arrêt de la Cour suprême *Burwell v. Hobby Lobby Stores Inc.*, rendu en 2014. Dans cette affaire, Hobby Lobby, une entreprise de décoration, reçoit la possibilité d'être exemptée d'une mesure de la loi sur l'assurance maladie du président Obama (dite *Obamacare*) en refusant, pour des raisons religieuses, de financer des contraceptifs à ses employées femmes. L'arrêt garantit donc une protection des croyances religieuses de l'entreprise, c'est-à-dire dans ce cas de ses propriétaires, reconnus donc comme représentants légitimes de l'entreprise. L'arrêt de 2014 est restreint à certains types d'entreprises (les sociétés à capitaux privés), mais il ouvre la voie à l'idée que la liberté religieuse des entreprises peut être défendue, et donc à l'idée que celles-ci peuvent penser et croire comme une seule entité, indépendamment des opinions et croyances des salariés.

Cette histoire n'est pas neuve et les historiens du droit et des entreprises ont bien montré comment, depuis le début du XIX^e siècle, les décisions de la Cour suprême ont contribué à renforcer l'existence d'une personnalité juridique pour les entreprises, c'est-à-dire leur capacité à être dotées de droits, en particulier politiques⁴². Cependant, il ne s'agit pas d'une histoire simple ou linéaire : afin de trancher la question de savoir si les entreprises états-uniennes peuvent revendiquer tel ou tel droit, les juges convoquent, entre les années 1810 et 2010, des définitions très différentes et parfois contradictoires de l'entreprise. Elle se trouve tantôt pensée comme un simple artifice créé par l'État, tantôt comme une agrégation de personnes dont les droits sont protégés lorsqu'on protège l'entreprise, ou encore comme une entité réelle, distincte des membres qui la composent, mais dont les droits sont très proches de ceux d'une personne physique. Si les différents arrêts s'accordent, dès le début du XIX^e siècle, à dire que l'entreprise ne précède pas la loi, mais relève bien d'un privilège accordé par l'État, elle est tout de même progressivement dotée de protections propres. Elle bénéficie notamment de la protection du 14^e amendement à la Constitution, voté en 1868 pour défendre les droits des esclaves affranchis, et bénéficie ainsi de la sécurité juridique et d'un traitement égal devant la loi⁴³.

Le juriste Adam Winkler, dans un ouvrage récent, a retracé l'histoire de l'acquisition de « droits civiques » pour les entreprises. Il tente d'en faire une histoire véritablement politique en replaçant l'acquisition progressive de protections de la part des entreprises dans l'histoire de mouvements politiques et sociaux plus larges, en particulier celle de l'esclavage et celle du mouvement pour les droits civiques. Il montre par exemple que des décisions prises par les tribunaux pour protéger des associations de défense des Afro-Américains dans les années 1950 (comme la National Association for the Advancement of Colored People, NAACP), permettent ensuite d'étendre les droits des entreprises, puisque ces associations ont le statut de *corporation*, comme les entreprises à but lucratif. Les juges de cette période ont cherché à défendre les droits des membres de la NAACP en donnant plus de droits à leurs organisations, et les entreprises en ont ensuite bénéficié, comme dans le cas du

⁴² Voir par exemple Herbert Hovenkamp, « The Classical Corporation in American Legal Thought », *Georgetown Law Journal*, vol.76, n°4, 1988, p. 1593-1689.

⁴³ Voir par exemple Adam Winkler, « *Citizens United*, Personhood, and the Corporation in Politics », dans Naomi R. Lamoreaux et William J. Novak (dir.), *Corporations and American Democracy*, Cambridge, Harvard University Press, 2017. Sur cette histoire en France, et son caractère politique, voir Édouard Richard, « "Mon nom est personne" : la construction de la personnalité morale ou les vertus de la patience », *Entreprises et histoire*, n° 57-4, 2009, p. 14-44.

14^e amendement⁴⁴. L'étude de ces processus montre bien que l'histoire des droits des entreprises ne peut se lire que dans son contexte politique.

Le financement de la vie politique

Mais c'est surtout à propos des questions de financement électoral que l'on voit à quel point la définition de la personnalité juridique des entreprises a des conséquences directement politiques. Celles-ci sont apparues avec acuité lors du débat suscité par l'arrêt de la Cour suprême, *Citizens United v. Federal Election Committee*, rendu en 2010. L'affaire concernait la diffusion d'un film par *Citizens United*, un *think tank* conservateur, opposé à la candidature de Hillary Clinton à l'élection primaire du parti démocrate en 2008. La Cour a alors rendu une décision dépassant largement le cadre des faits, accordant aux entreprises et autres *corporations* le statut de *Citizens United*, c'est-à-dire la capacité de financer sans limite les campagnes électorales. Ce droit leur a été octroyé au nom de la protection de leur liberté d'expression. Les juges ont ainsi établi une équivalence entre financement et expression, et entre entreprises et personnes physiques dont les droits à l'expression méritent d'être défendus. D'où le slogan des opposants à l'arrêt : « Les entreprises ne sont pas des personnes, l'argent n'est pas un discours⁴⁵. »

Cette décision a en effet provoqué une vague d'opposition, portée à la fois par des responsables politiques et des citoyens, qui s'inquiétaient des effets délétères pour la démocratie états-unienne d'une telle dérégulation du financement électoral des entreprises, désormais en mesure d'influencer le jeu politique presque sans garde-fou. D'une manière générale, dans la période récente, la question du lien entre financement électoral et santé de la démocratie a donné lieu à de nombreux travaux, notamment d'économistes et de politistes, au-delà du seul cas des États-Unis⁴⁶. Mais une partie de cette histoire reste encore à écrire, et ce à trois niveaux.

Premièrement, il manque encore une histoire sur la longue durée du rôle des entreprises états-uniennes dans le financement de la vie politique. La grande majorité des études existantes se concentre en effet sur la période qui suit les années 1970. En effet, les réformes votées dans le sillage du scandale du Watergate requérant désormais une plus grande transparence dans les contributions aux campagnes électorales, on dispose de sources beaucoup plus exhaustives sur cette période⁴⁷. Écrire cette histoire depuis au moins la fin du XIX^e siècle serait l'occasion de rendre au cas états-unien un peu de sa complexité, et de montrer que ce pays n'a pas toujours été l'archétype de la dérégulation en ce domaine. Les États-Unis sont par exemple le premier pays à interdire toute contribution politique de la part des entreprises, avec une loi fédérale en 1907, la loi Tillman⁴⁸. Pour reprendre le mot de l'historien Morton Keller, « le pays des trusts était aussi le pays de l'anti-trust⁴⁹ » et les pratiques des entreprises états-uniennes ont été très tôt encadrées et contrôlées.

⁴⁴ Adam Winkler, *We the Corporations: How American Businesses Won Their Civil Rights*, New York, Liveright, 2018.

⁴⁵ Naomi R. Lamoreaux et William J. Novak (dir.), *Corporations and American Democracy*, *op. cit.*

⁴⁶ Sur la France et l'Europe, voir les deux ouvrages récents : Julia Cagé, *Le prix de la démocratie*, Paris, Fayard, 2018 ; Éric Phélippeau, *L'argent de la politique*, Paris, Les Presses de Sciences Po, 2018.

⁴⁷ Robert E. Mutch, *Buying the Vote. A History of Campaign Finance Reform*, Oxford, Oxford University Press, 2014, constitue une exception, puisqu'il fait démarrer son étude dans les années 1880.

⁴⁸ Anthony Corrado, Thomas E. Mann, Daniel R. Ortiz, Trevor Potter et Frank J. Sorauf (dir.), *Campaign Finance Reform : a Sourcebook*, Washington, D.C., Brookings Institution, 1997.

⁴⁹ Morton Keller, *Regulating a New Economy: Public Policy and Economic Change in America, 1900-1933*, Harvard University Press, 1990, p. 23.

Deuxièmement, les principaux travaux portent sur le niveau de l'État fédéral auquel sont votées les lois les plus fréquemment étudiées. Ce sont les campagnes fédérales qui drainent le plus de fonds, celles qui ont suscité les plus gros scandales et le plus d'attention⁵⁰. Or, les entreprises interviennent également, dès la fin du XIX^e siècle, lors d'élections au niveau des États, et à l'échelle plus locale. La loi Tillman de 1907 interdit les contributions des entreprises seulement pour les campagnes fédérales. Certains États permettent aux entreprises de contribuer à toutes les élections à ce niveau. Or à ces échelles infra-fédérales, leur participation peut avoir davantage d'influence puisque les acteurs sont moins nombreux et la surveillance publique potentiellement moins importante. Une étude des réformes et des pratiques locales serait donc à mener.

Enfin, la question du financement de la vie politique par les entreprises gagnerait à être abordée du point de vue des entreprises elles-mêmes, et pas seulement du point de vue de la sphère politique. Alors que la plupart des travaux étudient les effets des contributions des entreprises sur les institutions politiques, les tentatives de réforme et les coalitions politiques qui les portent⁵¹, il pourrait être judicieux de se concentrer sur les pratiques des membres de ces entreprises, propriétaires, dirigeants et salariés, pour voir comment celles-ci agissent en retour sur leurs organisations. Ce serait l'occasion d'opérer un déplacement, à partir d'une histoire de mieux en mieux étudiée – celle des effets de la corruption ou *lobbying* sur les institutions démocratiques – pour nourrir un renouvellement de l'histoire des entreprises.

Espaces d'affrontements et de rapports de force, produits et acteurs majeurs du jeu politique, les entreprises devraient donc être des objets à part entière pour les historiens du politique au même titre que d'autres types d'organisation. Les situations comme celles des mineurs de l'Ohio, qui allient contraintes, affrontements et mises en scènes politiques, pourraient alors être historicisées de manière plus systématique. Comme nous l'avons montré, des recherches importantes ont déjà été menées du point de vue de l'histoire syndicale, de l'étude du comportement des actionnaires, ou encore de la définition d'une personnalité juridique pour les entreprises. Mais les chantiers à défricher sont encore nombreux et les dialogues possibles entre histoire politique et histoire des entreprises demandent à être approfondis.

⁵⁰ Asghar Zardkoohi, « On the Political Participation of the Firm in the Electoral Process », *Southern Economic Journal*, 1985, vol. 51, n° 3, p. 804-817.

⁵¹ Voir par exemple, Adam Winkler, « "Other People's Money" : Corporations, Agency Costs, and Campaign Finance Law », *Georgetown Law Journal*, 2004, vol. 92, p. 871-940 ; Julian E. Zelizer, « Seeds of Cynicism: The Struggle Over Campaign Finance, 1956-1974 », dans *Governing America: The Revival of Political History*, Princeton, Princeton University Press, 2012, p. 195-220. Pour la France, voir Éric Phélippeau, « Le financement de la vie politique française par les entreprises 1970-2012 », *L'Année sociologique*, 63-1, 2013, p. 189-223.