

# Le rôle des veuves-entrepreneures dans les entreprises familiales<sup>1</sup>

---

**Paulette Robic**

**Maître de conférences en sciences de gestion**

**LEMNA**

**IEM de Nantes-IAE**

**Chemin de la Censive du tertre**

**BP 52231 44322 Nantes cedex 3**

**France**

**Université de Nantes**

**paulette.robic@univ-nantes.fr**

**Résumé :** Les quelques études qui ont pu porter sur le rôle des épouses dans les entreprises familiales ont montré un acteur très peu visible et pourtant bien présent, surtout dans les cas de rupture familiale, comme le décès prématuré du mari-dirigeant. Ce paradoxe nous a encouragé à réfléchir d'un point de vue historique à la question des veuves-entrepreneures dans les entreprises familiales. Pour cela, dans un premier temps nous rappelons l'importance des veuves-entrepreneures dans l'histoire des entreprises familiales, en nous aidant de différents travaux d'historiens de l'époque moderne à 1975. Puis, dans un second temps nous mettons en exergue, sous forme d'une monographie, qui s'inscrit dans la démarche de la micro-histoire, le parcours banal d'une épouse au sein d'une entreprise familiale française créée au début du XX<sup>e</sup> siècle. Ainsi, nous allons au-delà du simple état des lieux. Une enquête ethnographique en cours de réalisation, nous permet de bâtir notre monographie. Afin de mieux comprendre ce paradoxe invisibilité-présence, nous exposons succinctement l'évolution du droit de la famille français. Nous montrons la permanence de l'invisibilité « naturelle » de l'épouse dans les entreprises familiales. Nous mettons également en exergue l'importance de l'épouse dans la préservation du patrimoine familial en cas de décès prématuré du mari. Nous voyons ainsi l'aptitude et le goût, pour l'épouse devenue veuve, à être un entrepreneur, et ainsi comment elle peut passer brutalement, mais « naturellement » d'un état d'acteur « invisible » de l'entreprise familiale à l'état d'acteur principal et « visible ».

**Mots Clés :** entrepreneure, entreprise familiale, femme, mariage, histoire

---

<sup>1</sup> Cette communication a été présentée, dans une version proche, aux JHCM (AFC) Mars 2009

# **Le rôle des veuves-entrepreneures dans les entreprises familiales**

---

**Paulette Robic**

**Maître de conférences en sciences de gestion**

**LEMNA**

**IEM de Nantes-IAE**

**Chemin de la Censive du tertre**

**BP 52231 44322 Nantes cedex 3**

**Université de Nantes**

**France**

**paulette.robic@univ-nantes.fr**

## **INTRODUCTION**

En s'intéressant aux entreprises familiales, de petite et moyenne taille en particulier, il apparaît rapidement que le dirigeant est le mari. L'homme joue le premier rôle, il fait figure d'entrepreneur tandis que les épouses jouent au mieux les seconds rôles. Pourtant, de façon visible ou invisible, volontairement ou involontairement, elles sont présentes, liées à l'entreprise, voire sont partie prenante de son histoire, de son évolution, et de ... sa disparition. Ce constat interpelle d'autant que les travaux conduits sur les entreprises familiales (Allouche et Aman 2000 et 2002) s'intéressent, à quelques exceptions près (Zarca 1990, Gresle 1981, Richomme 2000, Schepens 2004, Daumas (2006), Malarewicz 2006) très peu aux épouses des dirigeants. Lorsqu'il y est fait mention c'est surtout pour évoquer sa contribution en dehors du mariage. Ainsi, l'intérêt de l'épouse, ou plutôt de la future épouse, est parfois évoqué pour la création du patrimoine dans une logique purement patrimoniale. Elle n'est alors que la promise. Un autre contexte du cycle du mariage rappelle l'existence de l'épouse : le décès prématuré du mari. Sa veuve jusqu'ici invisible présente un intérêt pour l'entreprise : assurer sa pérennité, une succession, préserver un patrimoine. L'épouse devenue veuve apparaît sur le devant de la scène dans le rôle de la veuve-entrepreneure, la Régente. Nous voulons ici éclaircir cette constatation. De cette manière nous soutiendrons la thèse que le veuvage représente une opportunité pour devenir entrepreneure dans les entreprises familiales, au moins jusqu'à la fin du XX<sup>e</sup> siècle. Dans les travaux de plus en plus nombreux sur l'entreprise familiale,

la question de sa définition a fait débats (Allouche et Aman 2000), il ne nous semble pas nécessaire d'y participer. Nous considérerons qu'une entreprise est familiale lorsque la famille possède une part suffisante du capital pour lui permettre de contrôler les décisions stratégiques de l'entreprise, de choisir les dirigeants, de décider de sa transmission, et d'imposer ses valeurs à l'entreprise.

Traiter de la question des veuves-entrepreneures d'entreprises familiales, c'est chercher à mieux comprendre le management des entreprises familiales, et plus globalement les facteurs de pérennité de ces entreprises. Sur un autre plan, traiter cette question c'est aussi permettre à la femme d'être plus visible, sachant que bien souvent elle est reléguée au second plan, derrière son époux dirigeant. C'est d'une certaine manière contribuer à écrire l'histoire des femmes pour faire résonance avec les travaux de Françoise Thébaud (1998), dont s'inspire par ailleurs Nicole Dufournaud (2000) dans son travail sur « les femmes en Bretagne au XVI ». Cela signifie que l'on va se heurter au problème des sources, puisqu'en effet les femmes sont quasiment absentes de l'histoire, a fortiori de celles des entreprises, et qui plus est non reconnues dans leur rôle quotidien dans ces entreprises. Les femmes ont peu écrit sur elles-mêmes, et ce sont les hommes qui parlent en leur nom. C'est en relisant les travaux existants sur les veuves et les veuves-entrepreneures que l'on peut progresser dans l'étude de l'épouse devenue veuve entrepreneure.

Pour conduire notre recherche, nous avons choisi de rappeler l'importance des veuves-entrepreneures dans l'histoire des entreprises familiales en nous aidant de différents travaux d'historiens sur les femmes, sur les petits patrons, sur les négociants, sur la bourgeoisie et sur les industriels, de l'époque moderne à 1975. Nous avons souhaité aller au-delà de cet état des lieux, en mettant en exergue sous forme de monographie le parcours banal d'une épouse au sein d'une entreprise familiale française. Nous y verrons la trajectoire d'une jeune fille qui devient successivement épouse, veuve et enfin veuve-entrepreneure. Afin de bâtir notre monographie, l'ethnographie, qui « *a pour vocation origininaire de rendre la parole aux humbles, à ceux qui par définition n'ont jamais la parole* » (Beaud et Weber, 2006 p. 8), qui cherche à comprendre « *la complexité de pratiques sociales les plus ordinaires (...) celles qui vont tellement de soi qu'elles finissent par passer inaperçues, celles qu'on croit «naturelles»* » (Beaud et alii. p.9), nous a semblé très adaptée pour « révéler » le rôle de ces épouses devenues veuves-entrepreneures. Nous plaçons notre travail dans le courant historique de la micro-histoire. Bien que cette monographie ne nous permette pas de « monter en généralité », elle présente l'intérêt de montrer comment une femme peut devenir dirigeante d'une entreprise familiale après avoir été dans l'ombre de son mari. Elle invitera à réfléchir plus concrètement à la « chance » des veuves de devenir de véritables entrepreneures, elle soulignera l'importance de l'épouse devenue veuve dans la transmission des

entreprises familiales et de leur développement et enfin nous montrera la difficulté à écrire l'histoire des femmes dans les entreprises familiales devenues veuves-entrepreneures.

Nous inscrivons notre travail dans une conception de différenciation des rôles des hommes et des femmes plutôt que de domination. Aussi, en cherchant à saisir la trajectoire des épouses devenues veuves et veuve-entrepreneures dans les entreprises familiales, nous comprendrons indubitablement mieux le rôle des hommes-époux dans les entreprises familiales.

Notre travail se déroulera donc en deux temps : la première phase sera consacrée à l'importance des veuves dans l'histoire des entreprises familiales et la seconde aura pour objet la présentation et l'analyse de la monographie. Cependant, pour comprendre comment, dans l'entreprise familiale l'épouse « invisible » devient, ou peut devenir, « visible » à la mort de son époux, il faut au préalable exposer, l'évolution du droit de la famille français, que nous ferons succinctement.

## **1. L'EVOLUTION DU DROIT DE LA FAMILLE FRANCAIS**

### **1.1. SOUS L'ANCIEN REGIME**

Sous l'Ancien Régime, l'affirmation de la supériorité du mari sur sa femme demeure une constante. Le droit reflète l'adage en vigueur à cette époque : « *la femme est en puissance de mari* » (Beauvalet-Boutouyrie, 2001 p.182). La femme, considérée comme mineure par le régime matrimonial bénéficie en contrepartie d'un régime juridique protecteur, que ce soit sous le régime de la communauté des biens ou le régime dotal. Le mari a obligation de veiller sur les intérêts et les biens de son épouse. A la subordination est accolée la protection.

L'obligation de protection prend ancrage sur l'idée, répandue à cette époque allant du Moyen - Age à la Révolution, que par nature la femme est faible, tant de corps que d'esprit. C'est cette représentation de la femme faible qui fait que « *la protection qui avait été donnée à la femme continue à être assurée à la veuve, à la différence près que celle-ci, du fait de la récupération pour elle seule des pouvoirs qui étaient ceux de son époux, change de statut, et de femme juridiquement soumise, devient capable* » (Beauvalet-Boutouyrie, 2001 p. 194). De quoi veut-on protéger la veuve pour lui accorder tant de droit ? On veut la protéger des créanciers, mais aussi des héritiers. En effet, selon le principe de lignage, les biens du mari doivent rester dans la famille, c'est à dire aux héritiers. L'épouse n'étant pas l'héritière risque, par ce principe, de se trouver tout à fait démunie.

Toutefois, si la viduité est synonyme de liberté celle-ci ne peut s'exercer que dans un cadre « honorable ». La veuve est redoutée, comme le montre Beauvalet-Boutouyrie (p. 27) dans étude des veuves sous l'Ancien Régime, en rappelant que Fénelon dans son « Traité de l'éducation des filles »<sup>1</sup> (1687), plutôt indulgent par ailleurs, « redoute celles qui se passionnent pour les affaires, au risque de s'abandonner aveuglément à certains « conseils ennemis de la paix ». On reproche à la veuve-entrepreneuse son amour de l'argent, en substitut de l'amour de son mari on est soupçonneux à son égard et on y voit la volonté de s'approprier les biens de ses enfants.

## 1.2. LE MARIAGE SOUS LA REVOLUTION

Sous l'Ancien Régime, le mariage se faisait sous l'autorité bienveillante du clergé qui tenait seul les registres d'état civil. La Révolution désacralise et laïcise le mariage : en 1792 l'Assemblée Législative reconnaît le mariage uniquement comme un contrat civil, et les registres d'état civil sont confiés aux autorités municipales dans un décret du 20 septembre 1792.

Le 21 août 1793, la Convention nationale définit le mariage: « *Le mariage est une convention, par laquelle l'homme et la femme s'engagent, sous l'autorité de la loi, à vivre ensemble, à nourrir et élever les enfants qui peuvent naître de leur union* ». Les règles du mariage sont assouplies, les empêchements sont moins nombreux et les périodes religieuses, comme le Carême ou l'Avent, où se marier était interdit, disparaissent. Le mariage peut alors être rompu comme n'importe quel contrat.

La laïcisation du mariage et de l'état civil par la loi du 20 septembre 1792 est certainement un des héritages les plus notables du droit familial de la Révolution française.

On pouvait penser que la Révolution aurait émancipé l'épouse, d'autant plus que le mariage ne se faisait plus sous l'autorité bienveillante du clergé comme sous l'Ancien Régime. Il n'en a rien été : La Révolution française n'a pas modifié les rapports patrimoniaux entre époux, et ni remis en cause l'incapacité de la femme mariée. Il s'est simplement agi d'une transposition laïque de l'épître aux Ephésiens (5, 22-24) que le prêtre lisait à la messe de mariage sous l'Ancien Régime (Gaudemet, 1987). La Révolution a gardé intact l'ancien droit concernant le rapport entre époux. L'égalité entre les hommes ne s'est donc pas étendue aux femmes mariées.

---

<sup>1</sup> Fénelon F., (1688), *Traité de l'éducation des filles*, Paris, 212p.

### **1.3. DU CODE NAPOLEON DE 1804 AU DROIT DE LA FAMILLE D'AUJOURD'HUI**

Le Code Civil de 1804 enferme la femme mariée, en reprenant l'institution du mariage civil avec des modalités proches de celles de la loi de 1792. L'épouse ne peut faire aucun acte juridique ni transaction financière sans l'autorisation de son mari : Bonaparte déclarera que "*la femme est la propriété de son mari comme l'arbre à fruits celle du jardinier*".

Le code civil est un événement indiscutable, son influence dans toute l'Europe encore aujourd'hui l'atteste. Pourtant, il n'a pas doté la femme mariée d'une capacité juridique. Alors que, face à l'héritage, la fille se voit considérée comme l'égale du fils en vertu de la disparition du droit d'aînesse, l'épouse demeure une incapable majeure vis à vis de son mari.

Le droit de la famille au XIX<sup>e</sup> siècle renforce le rôle de la mère, de la femme-mère. « *Seul le mariage assurait à la femme une position dans la société, mais le veuvage, seul, lui rendait la liberté qu'elle avait aliénée entre les mains de son époux et lui donnait en même temps la jouissance d'une grande partie de la fortune commune* » (Daumard 1996 p. 365).

Tout au long du XIX<sup>e</sup> siècle, et ceci jusque 1938, le droit de la famille va considérer la femme mariée comme subordonnée à son mari et ce n'est que lorsqu'elle se retrouve veuve qu'elle acquiert une liberté juridique.

Pour synthétiser l'évolution du droit de la famille depuis la Révolution nous avons retenu ses dates importantes.

|      | <b>Evénements juridiques</b>   |
|------|--|
| 1791 | Les femmes ne sont plus exclues des droits de succession.  |
| 1804 | Le Code civil consacre l'incapacité juridique de la femme mariée : <ul style="list-style-type: none"> <li>- interdiction de signer un contrat, de gérer ses biens</li> <li>- interdiction de travailler sans l'autorisation du mari</li> <li>- interdiction de toucher elle-même son salaire</li> <li>- contrôle du mari sur les correspondances et relations</li> </ul> |
| 1907 | Les femmes mariées peuvent disposer librement de leur salaire  |
| 1938 | Réforme des régimes matrimoniaux : <ul style="list-style-type: none"> <li>- suppression de l'incapacité juridique de la femme mariée</li> <li>- en théorie, les femmes peuvent ouvrir un compte en banque, mais pas en pratique.</li> </ul>  |
| 1942 | La femme est l'adjointe du mari dans la direction de la famille.   |
| 1965 | Grâce à la réforme des régimes matrimoniaux : <ul style="list-style-type: none"> <li>- les femmes mariées peuvent exercer une activité professionnelle sans le consentement de leur mari</li> <li>- les femmes mariées peuvent percevoir, le cas échéant, l'allocation principale de chômage.</li> </ul>   |
| 1982 | Les femmes d'artisan ou de commerçant peuvent choisir entre trois statuts : conjoint-collaborateur, salarié ou associé.  |
| 1985 | Egalité des époux dans la gestion des biens de la famille et des enfants.  |
| 2005 | Obligation pour le conjoint de choisir un statut dès qu'il exerce une activité dans l'entreprise de son époux. Affiliation, obligatoire, en conséquence à un régime de protection sociale, trois statuts : salarié, associé, conjoint-collaborateur.   |

Tableau 1 - Récapitulatif du droit français de la femme mariée

Ce rappel, même rapide de l'histoire du droit de la famille français, montre que jusqu'en 1938, la femme mariée était la plupart du temps dépendante de son époux, et qu'il faut attendre 1965 pour qu'elle puisse exercer une activité professionnelle sans l'accord de son mari, alors qu'à la même époque l'épouse devenue veuve n'était pas soumise à cette législation : la femme veuve dispose des mêmes droits juridiques que l'homme. Pour aller dans le même sens, nous devons souligner qu'il faut attendre 1982 pour que l'épouse d'artisan ou de commerçant puisse choisir un statut, c'est à dire devenir visible devenir « visible » (Forgit 1996).

Voyons maintenant l'importance des veuves-entrepreneurs dans l'histoire des entreprises familiales, au regard de l'histoire du droit de la famille français.

## **2. DE L'IMPORTANCE DES VEUVES-ENTREPRENEURES DANS L'HISTOIRE DES ENTREPRISES FAMILIALES**

Nous montrerons ici le rôle qu'ont pu avoir les veuves-entrepreneures dans l'histoire des entreprises familiales. Au préalable, nous retracerons brièvement l'histoire des entreprises familiales. Nous situerons ensuite les veuves-entrepreneures dans l'histoire de ces entreprises et, de cette façon, nous pourrions dégager l'importance des veuves-entrepreneures pour la continuité de ces entreprises. Ainsi, montrerons-nous également que l'épouse du dirigeant d'entreprise familiale peut passer de l'ombre à la lumière, d'acteur invisible et méconnu à dirigeante d'entreprise par sa viduité.

### **2.1. UNE BREVE HISTOIRE DES ENTREPRISES FAMILIALES**

Si, comme le montrent Allouche et Aman (2000), les recherches conduites sur l'entreprise familiale étaient encore très éparses jusqu'à la fin du XX<sup>e</sup> siècle, il n'en demeure pas moins qu'un certain nombre de travaux renseignent sur l'histoire des entreprises familiales et mettent en évidence leur importance.

Au XVIII<sup>e</sup> siècle, à l'âge pré-industriel, (Verley, 1994), on ne peut pas parler de véritable entreprise comme on l'entendra à partir du XIX<sup>e</sup> siècle, puisque les quatre éléments interdépendants de l'entreprise « moderne » ; - gestion d'une production, gestion d'une main d'œuvre, gestion d'une commercialisation, gestion du financement -, ne sont pas réunis. Toutefois, il existe déjà des « affaires » qui vont participer à l'émergence des entreprises du XIX<sup>e</sup> siècle. C'est ainsi que progressivement les marchands vont devenir des marchands-manufacturiers, les artisans vont structurer leur activité sous forme d'entreprise industrielle, et les boutiquiers devenir des négociants. A cette époque, il y a presque toujours confusion entre l'entrepreneur et « l'entreprise », d'autant plus que ces « entreprises » n'avaient pas de personnalité juridique propre, ce qui signifie que la famille et l'entreprise sont très liées.

Le XIX<sup>e</sup> siècle, époque de l'entreprise « moderne », est dans la continuité et non pas dans la rupture du XVIII<sup>e</sup> siècle car, comme le souligne Verley (p. 72), « *pour les hommes du XIX<sup>e</sup> siècle, ... L'entreprise était avant tout l'entrepreneur et même la famille de l'entrepreneur qui lui conférait une durée sur plusieurs générations* ». On peut alors parler d'entreprise familiale même si elles n'ont pas une véritable personnalité morale, surtout les plus petites, comme celles des boutiquiers et



des artisans. On assiste alors à de véritables stratégies familiales/matrimoniales pour conserver et développer l'affaire. C'est ce qui va permettre la constitution de dynasties, dont certaines existent toujours.

Le XX<sup>e</sup> siècle, voire la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, a été ou devait être, pour nombre de chercheurs et décideurs politiques, synonyme de domination du capitalisme managérial et antonyme de déclin du capitalisme familial. Cependant, Verley (1994 p. 142), en s'appuyant notamment sur les travaux de Chadeau (1993) consacrés à la grande entreprise familiale au XX<sup>e</sup> siècle, aime à rappeler que l'entreprise familiale, souvent considérée comme une forme dépassée du tissu industriel dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, « *reste bien vivante à la fin du XX<sup>e</sup> siècle, dominante dans les petites et moyennes entreprises, présente aussi dans les grandes. Cette persistance n'est pas une singularité française, même si elle est sans doute plus accentuée qu'ailleurs* ». Daumas (2006) ne dit pas autre chose dans son travail sur les familles et entreprises en France pendant les Trente Glorieuses. Sans nier la réalité des problèmes de transmission due, à la diminution de la taille des familles, à la croissance des besoins financiers, et à la mondialisation de l'économie qui oblige les entreprises familiales à ouvrir une partie de leur capital à un ou des tiers, et à confier la direction à un manager extérieur à la famille, les entreprises familiales réussissent très souvent à conserver la majorité au Conseil d'Administration. Les entreprises familiales continuent toujours à représenter une part très importante du tissu industriel et commercial Français, mais aussi dans le reste du monde. L'idée, répandue par Berle et Means (1932), et confortée par les travaux de l'historien de la grande entreprise Alfred Chandler (1977) du XX<sup>e</sup> siècle, de l'importance et de l'intérêt de l'entreprise managériale dans le développement de l'économie dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle au détriment de l'entreprise familiale, se trouve donc contredite par la réalité, étant donnée cette prégnance de l'entreprise familiale, quelle que soit sa taille, et quels que soient son secteur et son implantation.

Cette brève histoire de l'entreprise familiale souligne sa permanence dans le temps et nous montre, en arrière plan, le rôle et la force des réseaux familiaux, des mariages et des transmissions. Elle nous laisse deviner, ou plutôt imaginer, le rôle des épouses de ces entrepreneurs et/ou héritiers dans les entreprises familiales. Tentons à présent de voir, plutôt que d'imaginer, le rôle de ces épouses dans un contexte particulier de l'entreprise familiale, le moment où elle reprend l'entreprise au décès de son époux.

## 2.2. LES VEUVES-ENTREPRENEURES DANS L'HISTOIRE DES ENTREPRISES FAMILIALES

En nous appuyant sur des sources secondaires issues de l'époque moderne à 1975, de travaux d'historiens, de juristes et gestionnaires sur les femmes, les petits patrons, les négociants, la bourgeoisie et les industriels, nous voulons mettre en exergue le rôle des veuves-entrepreneures dans l'histoire des entreprises familiales.

Sous l'Ancien Régime, les épouses n'étaient pas admises, ou que très rarement, dans les métiers. Avec la disparition de leur mari ce n'est plus le cas, grâce au droit de la famille : elles y sont admises. Comme nous le dit Beauvalet-Boutouyrie, (p. 276) « *Toutes les veuves ne reprennent pas les affaires, mais elles en ont la possibilité, et quelques unes n'hésitent pas à saisir cette opportunité* ». L'expérience acquise en tant qu'épouse collaboratrice et pas seulement épouse « domestique » leur permet donc de poursuivre, voire de développer l'activité de leur défunt mari. Même si cela se faisait sous certaines conditions –connaissance du métier, ouvrier capable de poursuivre le métier, maintien du veuvage-, on a pu observer cette capacité des veuves à devenir des veuves-entrepreneures dans plusieurs métiers.

Au XVII<sup>e</sup> siècle, le négoce malouin, est très significatif de la présence des veuves comme chef d'entreprise à la suite du décès de leur mari négociant. Par exemple, sur la base du rôle de capitation de 1701 et d'autres sources annexes, Lespagnol (1997) en dénombre une bonne dizaine sur un total de 140 maisons de commerce. Dans ce métier, la viduité est une véritable aubaine pour la femme qui souhaite devenir entrepreneure. La très grande majorité des entreprises de négoce malouines étaient synonymes de personnes physiques et non pas de personnes morales. « *L'entreprise c'est l'entrepreneur* » nous rappelle (Lespagnol 1997 p.120). Il y a confusion totale entre le capital de la « maison de commerce » et le patrimoine du négociant, il n'y a pas d'associé. Cette absence d'associé fait qu'au décès du négociant, sa veuve, se retrouvait à la tête de la « maison de commerce », après accord du conseil de famille garant de l'intérêt des mineurs. La plupart du temps, c'était l'occasion de transformer la « maison de commerce » en société de commerce pour associer les fils le cas échéant. L'épouse devenue veuve se transformait ainsi en veuve-entrepreneure pour assurer la pérennité de l'entreprise familiale. La « culture commerciale » qu'elle avait acquise en tant qu'épouse de négociant lui permettait alors d'être un véritable chef d'entreprise et d'aller au delà de « la bonne gestion » et, ce faisant, de développer l'entreprise et prendre une place très honorable au sein du négoce malouin. « *Certaines d'entre elles comme Guillemette Jocet, Veuve Moreau, Marguerite Boscher veuve Trouin, Guyonne Le Pays veuve*

*Vincent, Françoise Cheville veuve Nouail, Françoise Patard Veuve Du Bourg Onfroy, Marie Loret veuve Gautier, figurent par elles-mêmes et à plein titre parmi les grandes figures du négoce malouin au temps de Louis XIV* » (Lespagnol 1997 p.124). Le rôle des veuves dans le négoce malouin va peu à peu régresser avec le développement des sociétés de commerce au détriment des maisons de commerce. Dans l'Almanach de Gournay de 1788, on ne trouve quasiment plus de veuves-entrepreneures. Le XVIII<sup>e</sup> siècle est en rupture avec le XVII<sup>e</sup> siècle dans la société malouine : il valorise la femme au foyer, au salon plutôt qu'au comptoir. Les entreprises familiales personnelles, disparaissent pour laisser la place aux maisons de commerce de type sociétaire, et rendent les veuves de négociant moins indispensables pour assurer leur pérennité.

Dans le prolongement du négoce malouin, l'armement nantais est, tout particulièrement dans la deuxième moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle, également révélateur de l'importance des veuves dans la pérennité et le développement des affaires familiales, comme nous le montre Meyer (1999 p.187). De cette façon en reprenant un tableau des capitations des grands négociants nantais de 1788/1789, cinq veuves apparaissent parmi les quatorze grandes familles du négoce nantais : les veuves Grou, Bertrand, Chaurand, Portier de Lantimo, Clanchy. « *Ainsi la veuve s'associe avec ses enfants et souvent son gendre, le père avec ses fils, les frères entre eux, voire les frères avec leurs sœurs* » (Meyer, 1999 p.105).

Le travail de Carlin (1965) sur « La Maison Colombo », petite affaire familiale de commerce de détail, sous la Révolution, époque charnière entre le XVIII<sup>e</sup> et le XIX<sup>e</sup> siècle, témoigne aussi de la place de la veuve-entrepreneure dans le négoce niçois. L'histoire de l'affaire familiale de commerce de détail, dite de « La Maison Colombo », à Nice, que décrit Carlin à partir des livres de compte et des livres de copies de lettres, nous apprend pourquoi cette femme reprend l'activité de négoce de drap et toile au décès de son mari : à savoir, subvenir aux besoins de ses trois enfants. C'est ainsi que le lien ténu entre la sphère familiale et celle du négoce est bien mis en évidence. Par ailleurs, on perçoit assez clairement les actes managériaux de la veuve, comme la veille concurrentielle, des leçons de logistiques -choix du pavillon pour réduire les risques encourus par les corsaires-, les politiques de ristournes et les pratiques de gestion de trésorerie. On y voit aussi l'imbrication dans des réseaux, avec lesquels l'affaire est notamment en relation comme la communauté juive.

Au XVIII<sup>e</sup> siècle, les métiers du livre sont particulièrement représentatifs de l'importance de la veuve-entrepreneure dans la vie des entreprises familiales, puisque « *à Paris, au XVIII<sup>e</sup> siècle, sur*

*les huit libraires installés place de la Sorbonne, trois sont des veuves et elles ne représentent pas moins de 20% de l'ensemble des libraires parisiens ; le pourcentage est d'environ 10% dans les villes de province* » (Beauvalet-Boutouyrie, p. 277).

Au XVIII<sup>e</sup> de nombreuses veuves dirigent des Sociétés d'armement et négoce de Rouen et du Havre, comme le montrent les travaux de Dardel <sup>2</sup> (cité par Beauvalet-Boutouyrie p.280) et plus récemment ceux de Delobette (2002). Dans l'industrie textile, les veuves ont joué un rôle significatif aussi dans la direction d'entreprise, comme le souligne Chassagne en 1971. L'industrie sidérurgique fournit, quant à elle, de beaux exemples de veuves-entrepreneures avec, en particulier, l'illustre Marguerite D'Hausen, veuve de Charles Wendel (1708-1784) dite « Madame d'Hayange », qui est une Maîtresse de forges (Jeanneney 1976, Woronoff 1984). Dans le prolongement de ces travaux, Jacques Marseille (2004) parle de « veuve de fer » pour souligner le rôle majeur des veuves-entrepreneures dans le maintien du groupe industriel et, notamment leur souci de maintenir une grande cohésion de la famille, autour de l'entreprise familiale.

Dans son ouvrage sur les « affaires de famille », Malarewicz (2006) reprend les travaux précédents sur le groupe Wendel pour mettre en exergue l'importance des veuves dans la pérennité des grandes entreprises industrielles. Ainsi, il nous dit « *qu'une des caractéristiques de cette lignée d'entrepreneurs est qu'ici trois femmes –dans leur condition de veuves– ont succédé à leurs époux en montrant, tout autant qu'eux, leurs qualités de gestionnaires et leur capacité à exercer une férule qui semblait réservée aux hommes. Il faut cependant noter que, après la Révolution de 1789, de nombreuses femmes ont dû assurer la continuité de leur entreprise. Les Wendel, de ce point de vue, ne sont pas le seul exemple qui puisse être décrit.* » p.29.

Au XIX<sup>e</sup> siècle et jusqu'à la seconde guerre mondiale, on observe le même phénomène, surtout chez les petits bourgeois parisiens et les petits patrons du nord. Ainsi, à partir des dossiers de faillite de Paris entre 1815 et 1848, Daumard (1996) met en exergue le rôle de chef d'entreprise des veuves de négociants-boutiquiers, petite bourgeoisie de cette époque. Au contraire, dans la haute bourgeoisie la veuve s'implique moins directement dans les affaires de l'entreprise familiale, elle s'investit plutôt comme chef de famille, et veille à faire fructifier son patrimoine et à régenter sur son clan familial.

---

<sup>2</sup> Dardel P., (1963) Navires et marchandises dans les ports de Rouen et du Havre au XVIII<sup>e</sup> siècle, p.525-528, Paris, SEVPEN 787p.

Dans son étude des petits patrons du Nord de la France de 1920 à 1975, Gresle (1981) observe que plus de 45% des veuves poursuivent l'activité du mari.

Cette recension, certes incomplète, des veuves-entrepreneures d'entreprises familiales à partir de travaux existants, donne à voir deux éléments principaux quant à leur rôle dans l'entreprise familiale. En premier lieu, la veuve-entrepreneure joue un rôle décisif dans la transmission de l'entreprise de façon constante, tout au long des siècles, aussi bien au XVIII<sup>e</sup> siècle, qu'aux XVIII<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles. En second lieu, la viduité permet à l'épouse d'entrepreneur le passage de l'ombre à la lumière. En effet, ce parcours de l'histoire des veuves-entrepreneures dans les entreprises familiales à partir de la littérature existante éclaire bien l'idée que l'épouse devenue veuve apparaît sur le devant de la scène. Ainsi, de l'Ancien Régime jusqu'en 1982, de la même manière que le mariage l'enferme dans le rôle de second dans la conduite des entreprises familiales, le veuvage la place sur le devant de la scène. Le veuvage est en quelque sorte une occasion à saisir pour les femmes qui veulent devenir entrepreneure, au moins en regard de la femme mariée qui reste subordonnée à son mari entrepreneur.

Cependant, excepté le travail de Carlin, tous ces éléments ne nous renseignent pas suffisamment sur les actes managériaux et entrepreneuriaux de la veuve-entrepreneure, pas plus d'ailleurs que les qualités requises de l'épouse pour effectuer ce passage, d'une situation invisible à une situation très visible : devenir dirigeante. Nous voyons la difficulté d'écrire l'histoire de ces femmes, les épouses d'entrepreneurs devenues veuves-entrepreneures. Il est nécessaire d'aller plus en profondeur dans l'étude de l'épouse devenue veuve-entrepreneure, qui est un vecteur de continuité de l'entreprise familiale, pour mieux saisir son rôle. C'est pour aller dans ce sens que nous proposons à présent de compléter la littérature existante par la réalisation d'une étude monographique d'une veuve-entrepreneure du XX<sup>e</sup> siècle : la veuve L.G.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>

Pour des raisons de confidentialité nous rendons anonyme le nom de l'entreprise et des personnes

### **3. ITINERAIRE D'UNE JEUNE FILLE DEVENUE SUCCESSIVEMENT EPOUSE, VEUVE ET VEUVE-ENTREPRENEURE**

Afin de bien appréhender notre monographie de la veuve-entrepreneure L.G., il nous faut présenter au préalable notre démarche de recherche.

#### **3.1. L'APPROCHE PAR LA MONOGRAPHIE OU LA DIFFICULTE D'ECRIRE L'HISTOIRE DES VEUVES-ENTREPRENEURES**

Nous exposerons ici notre cheminement de recherche afin de mettre en exergue comment notre question de recherche, à savoir le rôle des veuves-entrepreneures dans les entreprises familiales, a émergé puis nous dirons quelle méthodologie nous avons choisie pour construire notre monographie.

##### **Cheminement de recherche et naissance d'une problématique**

En premier lieu, notre question de recherche était de comprendre comment, en France, une entreprise familiale peut réussir à se maintenir, voire se développer, dans un secteur très touché par la mondialisation depuis plus de quinze ans comme le textile-habillement. Grâce à la presse, nous connaissions, très superficiellement, l'entreprise L.R.. C'est-à-dire qu'elle avait été créée en 1919 par une famille, très attachée aux valeurs catholiques, qui la contrôlait totalement, que son activité principale était la confection de vêtements de nuit, féminins, que ses salariés étaient au nombre de 110 et qu'elle était située dans le Choletais, région reconnue comme un district industriel très dynamique dans les années 1960-1970, que d'aucuns (Courault, 2005) préfèrent qualifier aujourd'hui de réseau. Tous ces éléments donnaient envie de mieux la connaître pour mieux comprendre sa pérennité. Il a paru intéressant de l'étudier en référence à la théorie de l'encastrement développée par Granovetter et McGuire (1998), selon laquelle, l'efficacité des décisions stratégiques d'une entreprise, et en conséquence sa pérennité, s'expliquent par la qualité des réseaux sociaux qu'elle actionne. Nous considérons que le fait de se situer dans le périmètre de ce réseau économique pouvait participer à sa longévité -89 ans : 3<sup>ème</sup> génération-. Avec Allouche et Aman (2001), et Allouche et Saboly (2001), dans le prolongement des travaux de Granovetter et McGuire, nous pensons que la réussite des entreprises familiales s'explique grâce à l'interaction de trois réseaux : réseau familial, réseau des fondateurs/dirigeants et réseau des partenaires. L'étude approfondie de cette entreprise devait permettre de révéler l'importance de la combinaison de ces trois réseaux pour expliquer plus globalement la pérennité des entreprises familiales.

Un heureux concours de circonstances 2003, au moment de sa transmission à la troisième génération, nous a fait rencontrer un des fils du créateur, ancien cadre de l'entreprise et aujourd'hui en retraite. Une relation de confiance s'est peu à peu établie, ce qui nous a permis d'être introduits auprès du directeur général actuel, et de rencontrer ensuite plusieurs membres de la famille et de l'entreprise. Ainsi avons nous pu engager l'étude de l'entreprise.

Nous avons tout d'abord cherché à comprendre sa situation actuelle, ses orientations stratégiques, son mode de management et la question de la transmission à l'équipe de direction actuelle, et avons été amenés très « naturellement » à l'analyser dans une perspective historique. Nous avons accumulé à ce jour une masse importante d'informations qui n'est que partiellement exploitée. Pour expliquer sa pérennité, deux éléments sont apparus fondamentaux. Tout d'abord, le rôle de la famille. En effet, l'imbrication famille-entreprise est très forte. Pour reprendre la thèse d'Allouche et Saboly (2001) les deux réseaux sociaux principalement actionnés sont la famille et les fondateurs/dirigeants. Même si nous avons senti l'effet du réseau du choletais, donc de l'ancrage dans ce territoire, celui-ci est plus dilué. Ensuite, le rôle de l'épouse du fondateur, aussi bien lorsqu'elle travaillait à ses côtés, dans l'ombre, que lorsqu'elle lui a succédé après son décès et qu'elle est devenue la dirigeante de l'entreprise L.C. Elle est passée du jour au lendemain de l'ombre au devant de la scène en tant que veuve-entrepreneuse, et ceci pendant 16 ans. C'est de cette façon que notre question de recherche de départ, qui était de comprendre comment en France, une entreprise familiale peut réussir à se maintenir, voire se développer, dans un secteur très touché par la mondialisation depuis plus de quinze ans comme le textile-habillement, est à présent de savoir quel est le rôle des veuves-entrepreneuses dans les entreprises familiales. C'est donc notre terrain qui nous a orientés dans notre question de recherche. En centrant notre question sur le rôle des veuves-entrepreneuses dans les entreprises familiales, nous adoptons l'approche micro-historique, comme méthode d'analyse. Voyons maintenant notre méthodologie d'étude du terrain.

### **Méthodologie :**

Nous présentons ici la monographie de l'épouse devenue veuve-entrepreneuse L.G. par le prisme de l'entreprise qu'elle a dirigée, étant entendu que nous nous intéressons au rôle de la femme devenue entrepreneuse dans les entreprises familiales.

Notre étude s'appuie sur plusieurs sources. Des archives de la famille L. croisant l'histoire de l'entreprise lui appartenant, de celle de son créateur et de son épouse devenue veuve-entrepreneuse. Ces documents, que nous nous permettrons de qualifier de « livre de raison » de la famille et entreprise L., constituent pour nous une base de travail très précieuse, même s'ils ne sont pas sans

limites (Tricard, 2002), pour entrer dans l'histoire de cette femme, la veuve-entrepreneure L.G. Nous avons par ailleurs rencontré les dirigeants actuels (3<sup>ème</sup> génération) qui nous ont parlé de l'entreprise L. d'aujourd'hui et de son histoire, les deux dirigeants successifs de la seconde génération et trois cadres de la seconde génération, tous les cinq fils ou beau-fils de la veuve L.G., et les épouses de deux de ces fils, donc belles-filles de la veuve L.G., qui l'ont bien connue.

Les enquêtés sont tous en relation les uns avec les autres, ce qui nous autorise à parler d'enquête ethnographique, dite encore d'enquête de terrain (Maget 1953), plutôt que d'entretiens qualitatifs. On l'aura compris, notre posture de travail d'enquête est de mieux donner à voir le terrain, et donc pour nous l'épouse invisible devenue visible par le veuvage. L'enquête ethnographique étant par essence lente, elle oblige à être patient avant d'être achevée et d'être en mesure d'en tirer le maximum d'éléments de connaissance sur les pratiques sociales du terrain observé. Cela n'interdit pas toutefois des descriptions-interprétations d'étapes, et c'est dans ce cadre que nous situons le présent travail. Notre enquête est loin d'être achevée, néanmoins elle offre déjà suffisamment d'épaisseur pour nourrir notre réflexion sur les veuves-entrepreneures. Ainsi, notre monographie ne nous permettra pas de « monter en généralité » sur les veuves-entrepreneures dans les entreprises familiales, elle y contribuera cependant.

### **3.2. L'HISTOIRE DE LA VEUVE L.G. A TRAVERS L'HISTOIRE DE L'ENTREPRISE L.**

#### **Une entreprise familiale sur trois générations : (1919- )**

L'entreprise L.R. qu'a dirigée la veuve Marie L.G. existe toujours : c'est une entreprise créée en 1919, avec alors comme spécialité la corsetterie et l'orthopédie. Au début des années 70, l'entreprise s'oriente vers la confection de lingerie de nuit à la marque R., vendue exclusivement en boutique et dans les grands magasins. Aujourd'hui, l'entreprise est détenue par la troisième génération, et est dirigée par P. « petit gendre » du créateur E.L., et ses beaux-frères, sont ses associés. La société réalise un chiffre d'affaires de 6.2 millions d'euros dont 17% à l'export.

La production annuelle d'environ 200 000 articles de lingerie est fabriquée sur un seul et unique site non loin de Nantes où travaillent 110 personnes.

#### **La jeune fille qui se marie...**

Marie G. naît en 1904 en Vendée, d'Auguste G., entrepreneur négociant de vin en gros et de Marie B., son épouse. Deux sœurs et un frère naîtront après elle. Son père meurt brutalement le 31 août



1912. Sa mère, devenue veuve, se trouve dans une grande difficulté financière, vend l'affaire familiale, fait quelques travaux de couture pour survivre, et loge quelques personnes. Marie G. a 8 ans. Elle se retrouve orpheline de père. Sa vie va changer. D'une vie facile jusqu'ici matériellement elle va passer à une vie difficile.

Marie.G., très pieuse comme toute sa famille, va à l'école ce qui la conduit en 1916 au Certificat d'Etudes Primaires, et un an plus tard, elle se loue comme bergère dans une ferme pour aider sa mère à nourrir sa famille. De 1916 à 1921 elle va de « place » en « place ».

Courant 1921, Monsieur et Madame L., à la recherche de personnel, débarquent un dimanche en voiture sur la place de l'église dans le village natal de Marie G., où ils sont alors inconnus. Monsieur a une réputation d'herboriste chevronné sur Nantes et St Nazaire. Ils viennent pour rencontrer et éventuellement embaucher Marie G.. L'affaire est conclue. Elle part pour Cholet et entame une nouvelle vie, qui sera bouleversée par le décès brutal de sa « patronne » : Madame L..

De 1921 à 1927 Marie travaille dans l'entreprise L. aux magasins de Cholet et St Nazaire.

En 1925 Madame L. meurt après avoir mis au monde 3 enfants (2 fils et une fille). Monsieur L. se retrouve veuf. Il décide de se remarier rapidement. Il lui faut une « mère » pour ses enfants. Ce sera Marie G..

Le 1<sup>er</sup> août 1927 Marie G. épouse Emmanuel L. son « patron ».

Marie G. a été « élue » pour ses qualités morales, mais aussi parce qu'elle connaissait bien les enfants et les magasins de vente au détail. De ce mariage, 11 enfants sont nés (7 filles et 4 fils), soit 14 enfants pour Emmanuel L..

### **L'époux-entrepreneur est son entreprise ...**

Emmanuel L. est né le 5 août 1893 près de Redon, dernier enfant d'une fratrie de onze enfants. Né au sein d'une famille très croyante lui même l'était, et l'est resté jusqu'à sa mort. Il arbore toute sa vie des idées royalistes qui auront une influence sur sa façon de concevoir et d'exercer le pouvoir au sein de sa famille, et de l'entreprise. Il se marie en 1916. Après une brève expérience d'enseignant, il décide en 1919 de se lancer dans les affaires. Cette même année, il achète avec l'aide de sa belle-famille un fonds de commerce exerçant dans l'herboristerie pour se réaliser et mieux gagner sa vie. Il s'installe dans un bourg vendéen où il y exerce la fabrique de bandages

herniaires et de ceintures en tout genre. Sur la vitrine est inscrit « corsets orthopédiques redresseurs et appareils médicaux ». Il est devenu fabricant et a abandonné le détail, ce qu'il a regretté. En 1925, il s'installe à St Nazaire où il exerce à la fois la fabrication et le commerce.

C'est sur ces deux pôles que va se développer l'entreprise L.. Parallèlement au développement de la fabrication, l'activité de vente en gros des fabrications, des magasins de détails sont ouverts à Nantes et Rennes. Ces magasins, qui sont donnés en gérance à une sœur, puis à des enfants, existent toujours.

Emmanuel L. était un homme créatif, il avait beaucoup d'idées. Deux d'entre elles semblent donner la ligne directrice poursuivie :

- Couvrir le plus largement possible le besoin des orthopédistes et des pharmaciens, ses clients.
- Intégrer le plus possible les fabrications, c'est à dire le plus près possible des matières premières. Il s'en suivit une très grande diversification des savoir-faire ; atelier de couture pour la confection des corsets et bandages ; tissage des tissus nécessaires à cette activité, tricotage de certains tissus pour ceintures et bas varices, travail du bois, du cuir et de l'acier pour les grosses orthopédies ainsi que le matériel d'électrolyse nécessaire au nickelage, cadmiage...

L'entreprise restera à St Nazaire jusqu'en 1941, lorsque les bombardements l'obligeront à s'installer à Clisson. Une partie du savoir-faire sera perdue. Avec la guerre, la médecine a évolué et l'entreprise a du mal à s'adapter. La part de négoce augmente au détriment de la fabrication : on commence à vendre des soutiens gorges, des gaines achetées à l'extérieur. Marie L.G. a la fibre commerciale, et encourage ce développement alors que son mari, le chef d'entreprise était épuisé. La fabrication commence à ne plus rapporter, les magasins prennent le relais. Il meurt en 1956.

### **La veuve-entrepreneuse, la régence...**

Marie L.G. épouse L. devient veuve. Elle se retrouve seule responsable de 7 enfants mineurs et d'une entreprise de fabrication et de vente avec des magasins. A la mort de son mari, tous les enfants en âge de travailler, ont travaillé ou travaillent encore dans l'entreprise.

Après la mort d'Emmanuel L., qui avait mené son entreprise d'une main de maître jusqu'à sa mort, régnant à la fois dans l'entreprise et dans sa famille, sa veuve prend aussitôt la direction de l'entreprise, qu'elle gardera jusqu'en 1972. Tandis que le défunt mari avait « élu » son quatrième

fil (mais second pour sa femme) pour lui succéder, évinçant ainsi le troisième (aîné pour sa femme), « enfant chéri » de sa mère, Marie L. une fois devenue veuve reprend les rênes en tant que PDG et écarte son second fils, en réhabilitant de fait son aîné. Par cet acte, la veuve L.G s'éloignait des vœux de son mari.

A la mort de son époux, Marie L.G. a posé des actes fondateurs. Par exemple, le jour de l'enterrement, devant la tombe non fermée, elle a fait promettre à ses enfants « de s'entendre tous ». Elle craignait l'avenir, pressentait un conflit, qui était d'ailleurs déjà engagé entre deux frères, J. et B.. B., le plus jeune, avait été promu par le père. Le second acte fondateur a été de dire à B., promu par le père, alors qu'il rentrait d'Algérie que « l'on ne lui avait pas gardé la place ». Enfin, elle a remis J. son aîné, à sa place d'aîné. Par ces actes, elle a créé une cohésion familiale.

Dès qu'elle a pris la direction de l'entreprise, elle s'est attachée avec ses fils à relancer l'entreprise. En 1959 elle a fait appel à un cabinet de conseil en organisation pour amorcer le changement, mais il s'est enlisé dans les affaires de famille. Elle a souhaité contrôler les magasins, et elle a alors créé une centrale d'achats. L'activité jupon et soutien-gorge s'est développée, une nouvelle marque, qui existe toujours, a été créée vers 1964 pour valoriser ses produits. En 1966, dix ans après le début de son règne, une nouvelle ligne de produits a été lancée : la lingerie de nuit. C'est l'activité actuelle de l'entreprise, 40 ans après son lancement. En 1971 la partie médicale meurt de sa belle mort. Un an plus tard, la veuve L.G. passe la main, même si jusqu'en 1995, elle continuera de veiller sur l'entreprise, et sur tous ses enfants et petits enfants.

### **3.3 DISCUSSION : LE MARIAGE DEVENU SANS OBJET POUR LA FEMME, UNE CHANCE POUR DEVENIR ENTREPRENEURE**

Ce récit, qui reste à compléter, nous paraît intéressant à plus d'un titre pour mettre en évidence le rôle de l'épouse devenue veuve dans l'entreprise. Il réhabilite l'épouse en tant qu'acteur dans l'entreprise familiale. Ce qui peut paraître comme la saga d'une femme donne au contraire à voir l'épouse d'entrepreneur, trop souvent « invisible », comme un acteur clé des entreprises familiales.

#### **- Le silence sur les épouses et les veuves-entrepreneures**

Il apparaît que les archives sont prolixes sur la fille et la mère, mais plutôt « silencieuses » sur l'épouse et la veuve-entrepreneure. Par exemple, le testament d'E.L. ne fait aucune référence à sa femme. Ses archives parlent très peu du rôle de sa veuve. Le livre-recueil de J., un des fils, rappelle

la personne qu'elle était quand elle était enfant, mais évoque tout juste son rôle à la mort de son mari ou si peu : elle est présentée comme mère encensée, et non pas comme chef d'entreprise.

### **- Des compétences d'entrepreneure acquises dans l'ombre auprès du mari**

L'histoire de la veuve L.G. confirme l'idée développée dans des récits de vie, comme celui de la veuve Colombo par Carlin (1965) et la veuve Hameln au XVIII<sup>e</sup> siècle par Zemon-Davis (2002) que, si les épouses d'entrepreneurs restent dans l'ombre de leur mari, elles n'en acquièrent pas moins des compétences qui leur procurent une certaine légitimité à devenir dirigeantes au décès de leur mari. La veuve-entrepreneure garantit une source de revenus pour sa famille et des emplois à ses enfants. Par ailleurs, contrairement à son défunt époux, elle ne se remarie pas, et elle préserve ainsi son statut.

### **- Le lien indissoluble entre la sphère familiale, et notamment celle du couple, et la sphère de l'entreprise**

#### **- l'épouse en retrait**

Le lien étroit entre vie professionnelle et vie privée, entre le fameux *affectio familia/affectio societatis* bien décrit par Carlin (1965) dans « La Maison Colombo », et mis en évidence par Scott (2002) et Méda (2002), apparaît clairement ici. Comment opère-t-il ? Il voile le rôle de la femme.

Pour paraphraser Malarevicz (p. 54), l'épouse L.G. apporte à l'entreprise une aide quotidienne et bienveillante qu'elle devait apporter à son époux Emmanuel L. tout en lui laissant la première place sur le devant de la scène. De cette manière, elle rejoint la cohorte d'épouses « assistantes » de leur mari entrepreneurs-artisans décrits et analysés par Zarca (1990) et Richomme (2000). La veuve L.G. a pu devenir entrepreneure à cause de, ou grâce à, la mort de son mari. Sans ce statut, elle serait toujours restée l'épouse du dirigeant et la mère de ses enfants. Ainsi, le veuvage féminin peut favoriser l'entrepreneuriat des femmes, c'est une rupture sociale qui peut être une libération (Lalive D'Epinay, 1985).

### **- Les conflits ou les ententes au sein de la famille, voire au sein du couple rejaillissent sur l'entreprise**

La mère L.G. reprit la direction de l'entreprise après le décès de son mari après que celui-ci eut mené son entreprise d'une main de maître jusqu'à sa mort, régnant à la fois dans l'entreprise et

dans sa famille. Il avait « élu » son second fils pour lui succéder évinçant ainsi l'aîné « enfant chéri » de sa mère. Or à la mort de celui-ci la mère a repris les rênes comme PDG écartant à son tour son second en réhabilitant de fait son aîné. Par cet acte la veuve L.G montrait sa volonté de ne pas suivre les vœux de son mari, et s'en écartait à dessein. Un de ses derniers enfants, P. analyse cette décision comme la continuation du conflit qui régnait au sein du couple. Selon Malarewicz (2006) c'est là un phénomène fréquent dans les entreprises familiales.

### **- L'esprit de Régence**

Ce qui est particulièrement intéressant ici, c'est que ce qui devait être provisoire a duré 16 ans. Elle exercé son pouvoir à la fois et dans le cercle familial et dans le cercle de l'entreprise. Elle régné sur tous ses enfants, aidée de la promesse qu'elle leur à fait tenir au décès de leur père, son mari.

Que l'on se place sous l'Ancien Régime, au XIX<sup>e</sup> siècle, au XX<sup>e</sup> siècle, voire au XXI<sup>e</sup> siècle, ce cas reflète la situation de nombreuses épouses et de nombreuses entreprises familiales. Une certaine permanence du rôle de l'épouse dans les entreprises familiales apparaît : second rôle, puis entrepreneure par souci de survie de l'entreprise et pour la famille.

## **CONCLUSION**

Nous avons croisé différents travaux d'historiens de l'époque moderne à 1975, pour interroger le paradoxe invisibilité-présence de l'épouse dans les entreprises familiales, en travaillant sur l'importance des veuves-entrepreneures dans l'histoire des entreprises familiales. Avec cette monographie qui révèle le parcours banal d'une épouse au sein d'une entreprise familiale française créée au début du XX<sup>e</sup> siècle. C'est la permanence de l'invisibilité « naturelle » de l'épouse dans les entreprises familiales qui ressort tout d'abord de ce travail et une lecture rapide de l'histoire du droit de la famille nous permet de mieux en comprendre les raisons. La constance de l'importance de l'épouse pour préserver le patrimoine familial en cas de décès prématuré du mari est également mise en exergue : l'épouse devenue veuve est « autorisée » à devenir entrepreneure, voire « invitée » naturellement à assurer la pérennité, la transmission, voire le développement de l'entreprise. La disparition prématurée du dirigeant peut ainsi constituer une rupture favorisant un changement imprévu mais opportun. Nous avons montré l'aptitude et le goût de l'épouse devenue veuve à être un entrepreneur, et ainsi comment elle peut passer brutalement, mais « naturellement », d'un état d'acteur de l'entreprise familiale « invisible » à l'état d'acteur principal et « visible ». Nous avons vu que le mariage, devenu sans objet, est une opportunité pour la femme

dans l'entreprise familiale : c'est le droit de la famille qui offre à la femme cette « chance ». Nous avons constaté que depuis l'Ancien Régime jusque 1938, voire 1982, la femme mariée était frappée d'incapacité juridique, et ce n'est que le veuvage qui pouvait lui rendre sa liberté.

Nous avons vu aussi que l'approche monographique était indispensable pour mettre en évidence comment, voire pourquoi, l'épouse devenue veuve devient dirigeante, et quelles pratiques entrepreneuriales et managériales elle adopte. C'est ainsi que l'intérêt de l'approche historique, du genre micro-histoire, nourrie d'une enquête de terrain pour révéler le rôle d'un acteur « naturellement » très peu visible, mais fondamental dans l'histoire des entreprises familiales et de l'entrepreneuriat, l'épouse du dirigeant, prend toute son ampleur.

## **BIBLIOGRAPHIE**

Allouche J. et Amann B., (2000), « L'entreprise familiale : un état de l'art », *Finance Contrôle Stratégie*, Vol. 3, n°1, p. 33-79.

Allouche J. et Amann B., (2002), « L'actionnaire dirigeant de l'entreprise familiale », *Revue Française de Gestion*, vol.5, n°141, p. 109-130.

Allouche J. et Saboly M., (2001), « L'entreprise Amouroux Frères au début du siècle : paradoxe d'une gestion atypique », *Entreprise et histoire*, n°28, p. 77-88.

Beaud S. et Weber F., (2006), *Guide de l'enquête de terrain*, La découverte, 357p.

Beauvalet-Boutouyrie S., (2001), *Etre veuve sous l'Ancien Régime*, Paris, Belin, 415p.

Berle A.A. et Means G.C., (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, New York, Macmillan, 426p.

Carlin M.L., (1965), *Un commerce de détail, à Nice sous la Révolution "La Maison Colombo"*, Publication série ; Travaux et mémoires n° IV, La Pensée Universitaire, Université de Nice, 211p.

Chadeau E., (1993), « The large Family Firm in Twentieth-Century France », *Business History*, vol. 35, n°4, p. 184-205.

Chandler A., (1977), *The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business*, Belknap Press, Cambridge, Mass., 608p.

Courault B., (2005), *Les entreprises de la filière habillement face à la mondialisation : entre restructurations et délocalisations*, Document de travail, n°41, Centre d'Etudes de l'emploi, juin, 18p.

Chassagne P., (1981), *Une femme d'affaires au XVIII<sup>e</sup> siècle*, Toulouse Privat, 160p.

- Daumard A., (1996), *La bourgeoisie parisienne de 1815 à 1848*, Réédition Poche, Paris, Albin Michel, 677p.
- Daumas J.C., (2006), « Famille et entreprise en France pendant les Trente Glorieuses (1945-1975) », *International Economic History Conference*, Helsinki, Finland, August 21-25.
- Delobette E., (2002), *Ces « Messieurs du Havre ». Négociants, commissionnaires et armateurs de 1680 à 1830*, Thèse de doctorat, Université de Caen, 1500p.
- Dufournaud N., (2000), *Les femmes en Bretagne au XVI<sup>e</sup> siècle : Etude des pratiques sociales et économiques*, Tome 1, Mémoire de DEA, Université de Nantes, 68p.
- Forgit M., (1996), *Les relations de travail dans la famille : essai sur l'évolution du principe d'égalité hommes et femmes dans l'entreprise familiale*, Thèse de Doctorat, Université de Nantes, 375p.
- Gaudemet J., (1987), *Le mariage en occident*, Les Editions du Cerf, Paris, 520p.
- Granovetter M. et McGuire P., (1998), « The Making of an Industry: Electricity in the United States », in Callon M., (ed.), (1998), *The Law markets*, Basil Blackwell, Oxford.
- Gresle F., (1981), *L'univers de la boutique. Famille et métier chez les petits patrons du Nord (1920-1975)*, Lille, PUL « Sciences humaines », 161p.
- Jeanneney J.N., (1976), *François de WENDEL en République : L'Argent et le Pouvoir (1914-1940)*, Seuil, 496p.
- Lalivie D'epinay C., (1985), « Veuvage et libération », *Pénélope. Pour l'histoire des femmes*, n° 13, « Vieillesse des femmes », pp. 96-100.
- Lespagnol A., (1997), *Messieurs de Saint-Malo, Une élite négociante au temps de Louis XIV*, Rennes, Les PUR, 865p.
- Malarewicz J.A., (2006), *Affaire de famille*, Paris, Village Mondial, 252p.
- Maget M., (1953), *Guide d'étude directe des comportements culturels*, Civilisation du Sud, SAEP.
- Marseille J., (2004), *Les Wendel, 1704-2004*, Paris, Perrin, 350p.
- Méda D., (2002), *Le temps des femmes*, Paris, Edition Poche Champs Flammarion, 221p.
- Meyer, J., (1999), *L'armement nantais dans la deuxième moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle*, (1<sup>ère</sup> éd. 1969), Editions de l'EHESS, Paris, 254p.
- Richomme K., (2000), « L'esprit d'entreprise dans l'artisanat : une « aventure de couple » », Montpellier, *Actes de la IX<sup>e</sup> Conférence de l'AIMS*.
- Schepens F., (2004), « L'entrepreneur, sa femme et leurs enfants : de la recherche de l'indépendance à son dénigrement », *Cahiers du Genre*, L'Harmattan, n°37, p. 155-169.
- Scott J.W., (2002), « La travailleuse », in Duby G. et Perrot M. (dir.), *Histoire des femmes en occident*, tome 4, Paris, collection Tempus réédition, p. 479-531.

- Thébaud F., (1998), *Ecrire L'histoire des femmes*, ENS Editions Fontenay, 228p.
- Verley P. (1994), *Entreprises et entrepreneurs du XVIII<sup>e</sup> siècle au début du XX<sup>e</sup> siècle*, Coll. Carré Histoire, Hachette, 255p.
- Tricard J., (2002), « Les livres de raison français au miroir des livres de famille italiens : pour relancer une enquête », *Revue historique*, Vol 4, n°624, p.993-1011
- Woronoff D., (1984), *L'industrie sidérurgique en France pendant la Révolution et l'Empire*, Paris, EHESS, 592p.
- Zarca B., (1990), *Situation professionnelle, statut, rôles et individualisation des droits des femmes d'indépendants non agricoles*, Collection des rapports, n°82, Credoc.
- Zemon-Davis N., (2002), « Glückel Hameln, négociante, juive, Hambourg-Metz, XVII<sup>e</sup> siècle », in Duby G. et Perrot M. (dir.), *Histoire des femmes en occident*, tome 3, Paris, collection Tempus réédition, p. 579-585.