

## Capitalisme d'État ou capitalisme de statut ? Les pulsations du capitalisme français au XX<sup>e</sup> siècle *Notes de séminaire*

*Pierre François & Claire Lemercier*  
*Centre de Sociologie des Organisations*

LE 12 AVRIL 2013,  
PIERRE FRANÇOIS ET  
CLAIRE LEMERCIER  
ONT PRÉSENTÉ LEUR  
PROJET DE  
RECHERCHE SUR LE  
CAPITALISME  
FRANÇAIS DANS LE  
CADRE DU SÉMINAIRE  
DU CENTRE DE  
SOCIOLOGIE DES  
ORGANISATIONS.

### Introduction

La présentation repose sur une grande enquête sur les transformations des grandes entreprises cotées depuis le XIX<sup>e</sup> siècle. Le travail est parti d'une curiosité issue de la littérature, et en même temps d'une frustration. Il existe nombre de monographies de grandes entreprises françaises. Mais l'impression générale est un peu celle d'un labyrinthe dépourvu de centre. De plus, la tradition de la sociologie des élites a accumulé elle aussi des études, notamment statistiques, mais manque l'articulation entre ces élites et les structures qu'elles sont censées diriger. La question reste posée : quel est le lien entre l'analyse des élites et celle des stratégies et des formes d'organisation ? Il est par ailleurs difficile d'emprunter les cadres analytiques développés par les chercheurs outre-Atlantique pour rendre compte du cadre américain : ils ne fonctionnent pas sur le cas français, et plus généralement, le cas des États-Unis est en fait si exceptionnel, en raison notamment des lois anti-trusts, qu'il n'est pas bon de mesurer tous les autres à son aune.

Le premier volet du travail a donc consisté à construire des banques de données et la présentation qui va suivre se centrera essentiellement sur ce volet. L'aspect qualitatif (monographies) sera mobilisé plus tard dans la recherche. La base de données est assise sur des recueils qui, en une page, informent les investisseurs sur les firmes. Le projet s'inscrit dans un cadre comparatif d'analyse des *interlocks* avec un protocole à peu près commun à plusieurs pays européens. Le cadre de la recherche est constitué par plusieurs interrogations correspondant à des clichés qui s'appuient sur la lecture cursive de monographies : le capitalisme français est un capitalisme d'État, un capitalisme familial, un capitalisme sans grands groupes, un capitalisme sans entrepreneurs.

L'objet est de présenter à partir de là une chronologie du capitalisme français, avec sa stabilité et ses pulsations, et des mécanismes. Trois mécanismes sont mis en évidence : le statut (les nominations au conseil d'administration se font de manière hiérarchique) ; la construction de groupes, familiaux ou non ; les règles de gouvernance. Au total, plus le statut est bas, plus la firme est isolée ; plus le statut est haut, plus la firme est liée à d'autres firmes de même statut – mais aussi à certaines firmes de statut plus bas, ce qui crée à la fois de la centralité et de l'intégration.

### 1911-1937 : une structure stable, envers et contre tout

La structure des *interlocks* est d'une très grande stabilité, elle se renforce même. On observe un centre dense, et de plus en plus dense, et une périphérie isolée et qui se réduit.

La stabilité ne signifie pas l'immobilisme. La structure stable se fait avec un *turn-over* important. Les positions sont les mêmes, mais les individus changent. Bien évidemment, la Première Guerre mondiale a un effet. Le Crédit National devient central après elle. Et puis, en fin de période, on voit intervenir la crise avec le Front populaire et des nationalisations. Ce dont on dispose pour l'instant pour le XIX<sup>e</sup> siècle montre que la structure est déjà en place dans les années 1850 (alors qu'il y a très peu de sociétés anonymes, et donc peu de conseils d'administration). Malgré d'énormes changements, on a une structure qui demeure stable. Les premières informations sur d'autres pays montrent plutôt un tournant au début du XX<sup>e</sup> siècle.

Une première explication est le mécanisme de statut. Pour Podolny (2005), le statut d'un acteur social dépend des relations qu'il a avec d'autres individus. Ce mécanisme renvoie à deux questions :

1. À qui cette firme est-elle liée ? Les firmes très centrales sont aussi des firmes très homophiles. Ce sont les firmes les plus grosses en termes de capital social, qui restent d'une période sur l'autre parmi les 250 plus importantes firmes cotées. Elles sont généralement parisiennes et sont concentrées dans certains secteurs, différents selon les périodes (toujours la finance ; l'énergie et les transports dans la première moitié du XX<sup>e</sup> siècle ; les firmes publiques en général sont également concernées dans la seconde moitié). Ces entreprises qui, d'une façon ou d'une autre, ont ainsi un haut statut entretiennent des liens entre elles, mais sont aussi en relation avec des entreprises de la périphérie. Dans la première moitié du siècle, il n'y a pas de firmes d'État, on n'est pas dans un capitalisme d'État. Quand on compare la taille de ces firmes à celle des pays équivalents, elles ne sont pas plus petites. On a un *big business* et il est au centre, au cœur.

2. Par qui la firme est-elle reliée ? Une bonne partie des individus qui assurent les liens entre les firmes de haut statut, et entre elles et les firmes de plus bas statut, sont issus de la noblesse d'État, Inspection des Finances, Conseil d'État, Corps des Mines. Ces corps pantouflent très vite et se retrouvent dans les conseils d'administration où ils connectent des entreprises de statuts divers. L'État est bien là, mais sous la forme de la noblesse d'État, sans logique d'interventionnisme (qui apparaîtra avec le Front populaire et surtout après 1945).

Le réseau n'est pas seulement centralisé sur le statut, il comprend aussi des noyaux denses, des groupes. Ils sont constitués sur le partage multiple de dirigeants qui participent à plusieurs conseils d'administration de firmes du groupe. Aux États-Unis, le phénomène est souvent attribué à l'existence de politiques de concurrence (comme on ne peut pas fusionner, on se coordonne via les liens multiples dans les conseils d'administration). Ici, ce n'est pas le cas, la logique semble assez familiale. La famille n'est donc pas refermée sur son entreprise, elle participe à la gestion de nombreuses autres entreprises. C'est le cas de Pierre Durand. Il est lui-même PDG (ou la fonction équivalente à l'époque, pas toujours nommée ainsi) de 8 entreprises, surtout



*Le chien,*  
Francisco de Goya (1820-1823)

d'électricité, et la famille Durand est présente dans de très nombreux conseils d'administration (frères, beaux-frères, etc.).

### **1956-1990 : chocs et reconstitution**

Quels changements constate-t-on quand on fait cette coupe-là et qu'on la compare à la précédente ?

On voit évidemment la constitution de monopoles d'État (EDF, SNCF, etc.). Les groupes à la Pierre Durand disparaissent (le groupe Durand est une des bases de la formation d'EDF). Le dirigeant doit être le chef de l'entreprise, et d'une entreprise seulement, et il doit être salarié de l'entreprise. La noblesse d'État continue de pantoufler. Y a-t-il pour autant contrôle de l'État ?

Entre 1956 et 1990, on a une sorte de redite de ce qui s'est joué entre 1911 et 1937, la structure se reconstitue dans le sens de la densification et de la centralisation. À nouveau, cela ne signifie pas que rien ne change. Certains secteurs s'étiolent. Les nationalisations de 1981 ne changent pas véritablement la donne : les entreprises publiques sont très homophiles, elles s'associent beaucoup entre elles, mais sont très connectées entre elles et avec des entreprises de la périphérie. Les nationalisations ne changent pas fondamentalement la structure de réseau, elles ajoutent une variable de statut. Le rôle des entreprises financières est de plus en plus central. On voit émerger très tôt des investisseurs institutionnels. Cela modifie l'interprétation habituelle qui est que les investisseurs institutionnels nord-américains ont modifié la donne du capitalisme français en le globalisant. En réalité, le phénomène des investisseurs institutionnels est déjà perceptible en 1956. Par contre, la population des investisseurs est très hétérogène : certains sont liés aux nationalisations (les propriétaires ont été indemnisés et placent leur argent) et certains à la décolonisation (même phénomène), tandis que d'autres sont des firmes financières existant dès le XIX<sup>e</sup> siècle et d'autres encore des firmes de crédit-bail liées aux nombreuses constructions de l'époque.

### **1990-2000 : vers une structure duale**

Durant cette période, on constate un changement brutal, spectaculaire, en dix ans. La densité du réseau s'effondre. La centralisation diminue. En réalité, l'effondrement du réseau apparent repose sur une radicalisation des mécanismes. Les firmes de haut statut voient leur densité s'accroître. Mais le cœur devient indépendant de la périphérie. Ce qui apparaît est en réalité une coupure centre/périphérie. Les entreprises financières sont moins centrales, moins homophiles.

Le fait qu'il y ait généralement moins d'*interlocks* se retrouve dans les autres pays. On l'explique généralement par deux éléments : la mondialisation et de nouvelles formes de gouvernance. Ces deux explications ne valent pas pour le cas français. Bolloré fonctionne à bien des égards comme le groupe Durand, mais de moins en moins de groupes fonctionnent de cette manière. Ce qui est surtout nouveau en 2000, c'est la présence de firmes tout à fait isolées dans le réseau. Ce sont souvent des firmes familiales et/ou dont le siège social est en province, parfois très anciennes, qui ont rapidement grossi, se sont internationalisées, et sont entrées à la cote (Rossignol, Grand Marnier). Il y avait déjà des firmes familiales ou provinciales dans nos échantillons précédents ; ce qui est nouveau, c'est que celles-ci apparaissent tout à fait à part des firmes à hauts statuts. Vont-elles se connecter ? Sont-elles entrées à la cote pour pouvoir donner des *stocks options* à leurs dirigeants ?

Parallèlement, les règles de gouvernance construisent la figure de l'administrateur indépendant, mais celle-ci est rapidement interprétée comme compatible avec les qualités classiques du pantoufle français : le profil de ceux qui cumulent beaucoup de sièges d'administrateur ne change pas vraiment.

## DÉBAT

**Question :** *Comment circulent les élites ? Le mécanisme est-il régulé par les grands corps, par exemple ?*

**Réponse :** La réponse est difficile. S'il y a une politique de grands corps, c'est une politique d'un petit nombre de grands corps. Le corps de l'armement a disparu par exemple. À mon avis, le corps des Mines a une politique délibérée, agressive (à l'intérieur) et subtile (vers l'extérieur). Il est géré comme un club. Sa politique est assez malthusienne. L'enjeu de cette politique ne porte pas sur les positions au sein de l'État, mais bien sur le contrôle des entreprises.

Le pantouflage est très différent entre les années 1930, 1960 ou 1980. Dans notre échantillon de 1956, le pantouflage se fait très tôt. Aujourd'hui, c'est plus tardif : on fait plusieurs cabinets ministériels, puis un poste de directeur d'administration centrale, avant de pantoufler. Dans les années 1950, il n'est pas rare de pantoufler quand on est trentenaire.

**Question :** *Qu'est-ce que pourrait être une structure de réseau qui ne serait pas organisée entre centre et périphérie ?*

**Réponse :** Les études des *interlocks* sur d'autres pays ne montrent pas souvent la même structure que pour la France. Outre que celle-ci est frappante par son apparition très précoce et sa stabilité, elle est particulière : ailleurs, on trouve souvent des *clusters* relativement séparés, organisés par région, par secteur, autour de banques, ou encore, en Italie pendant les Trente glorieuses, séparant secteur public et secteur privé. Dans certains pays, comme l'Argentine ou le Portugal, le rôle des multinationales dans l'organisation du réseau peut être prépondérant. La forme que nous trouvons et son organisation sur la base du statut des firmes nous semblent donc intéressantes à expliquer.

**Question :** *Pourquoi ne pas parler de corporatisme qui paraît correspondre à la notion de statut ? Pourquoi ne pas comparer avec le Japon ?*

**Réponse :** Nous allons creuser la comparaison avec le Japon, qui a notamment aussi des groupes bien structurés et des formes de pantouflage. Il est vrai que comme nos indicateurs de statut sont souvent liés à une certaine proximité vis-à-vis du pouvoir politique (comme nous l'a fait remarquer Paul Lagneau-Ymonet dans une précédente discussion), on pourrait dire que la structure des *interlocks* est liée à la proximité entre pouvoir politique et économique et donc parler de corporatisme dans ce sens très général. Mais le terme a énormément changé de sens en France dans la période que nous étudions, nous préférons donc chercher des termes plus précis.

**Question :** *Quelle est la définition d'une entreprise française ? Quelle est l'évolution en volume, par exemple des conseils d'administration ?*

**Réponse :** On a pris les entreprises cotées à Paris pour leurs actions, qui ont un statut en France et un capital en francs ou en euros dans la période récente. La taille moyenne des conseils d'administration change peu. Elle est de 10 et elle est très stable. On a 2500 sièges environ à chaque date.

*Question : Quelle est votre question de départ ? Dans le cas allemand, la période fondamentale est la période récente, celle de 1990-2000. La mondialisation, pour moi, c'est la financiarisation, pas les autres facteurs souvent évoqués. En Allemagne, dans cette période récente, on voit l'effondrement du modèle traditionnel, et notamment du poids des banques.*

**Réponse :** L'analyse de la période récente est souvent renvoyée à des mouvements très généraux : internationalisation (les réseaux de solidarité nationaux se dissoudraient pour se fondre dans des réseaux transnationaux), financiarisation (qui se traduirait pas l'effondrement paradoxal de la centralité des banques et donc, à certains égards, par une perte du pouvoir de certains acteurs financiers), effondrement du réseau... Nos résultats, avec d'autres, montrent que le sens des trajectoires récentes est souvent plus délicat à interpréter. Sur l'internationalisation par exemple, les travaux semblent montrer une opposition entre des pays de taille relativement modeste, comme la Belgique, les Pays-Bas ou la Suisse, qui correspondent bien à cette description (effondrement du réseau national, inscription dans un réseau international), alors que dans d'autres pays, comme en France, au Royaume-Uni ou en Allemagne, les liens nationaux demeurent relativement forts. Il en va de même de la financiarisation : sans doute les banques, en Allemagne (comme aux USA d'ailleurs), sont-elles moins centrales qu'elles ne l'ont été, mais elles n'ont été remplacées par aucun autre acteur (et notamment pas par les investisseurs institutionnels), et leur rôle n'est pas aussi marginal que cela – rappelons par exemple que, si l'on suit Fiss et Zajac (2004), la valeur actionnariale se généralise en Allemagne dès lors que les trois principales banques l'imposent aux entreprises qu'elles contrôlent. L'effondrement du réseau dans la période récente doit enfin, lui aussi, être relativisé. Dans le cadre du projet comparatif sur lequel nous travaillons, Paul Windolf s'occupe de l'Allemagne. Il parle d'un effondrement, mais il ne travaille que sur deux cohortes, une immédiatement postérieure à la guerre, et une concernant les années 90. Le cas français montre que derrière un profil similaire peuvent jouer des pulsations plus complexes et des mécanismes plus subtils.

*Question : La coexistence d'un réseau dense et central avec le turn-over est paradoxale. Y a-t-il une répartition entre le centre et la périphérie ?*

**Réponse :** Le mouvement général est que le cœur dense se maintient, alors que, par contre, la périphérie s'isole du centre et que les banques deviennent moins centrales dans la dernière période. Le *turn-over* est en effet très notable : au bout de 20 ou 30 ans, voire 10 ans pour le dernier intervalle, 40 à 60 % des firmes ont disparu de notre échantillon (hors changements de noms ou fusions, que nous avons contrôlés). Mais il touche évidemment surtout la périphérie. Quand on est connecté, on reste, ce qui donne un statut plus élevé, plus de connexions, etc. La question serait alors évidemment d'expliquer ce qui permet à certaines firmes récemment cotées ou agrandies d'entrer dans ce cercle vertueux.

*Question : Sur le plan épistémologique, certains effets observés peuvent être réels, ou peuvent être des effets liés à l'instrument d'observation. Comment gérez-vous la*



*Les Ménines – détail,  
Diego Velázquez (1656)*

*méthodologie pour essayer de distinguer entre ces deux types d'effets ? L'interrogation porte notamment sur la dernière période analysée – en toute rigueur, il faudrait peut-être la couper (bien qu'elle soit passionnante !) parce que le recul n'est pas suffisant et qu'elle peut nourrir un biais dans l'analyse de l'ensemble. Seconde question, parmi les effets de stabilisation et de changement, on peut penser aux stratégies matrimoniales ; aux effets de territoires (la rivalité Lyon-Paris dans l'histoire économique française). Pouvez-vous traiter ces dimensions ?*

**Réponse :** Nous avons des éléments sur les stratégies matrimoniales, qui peuvent jouer dans les trajectoires individuelles et notamment permettre de construire des groupes « familiaux » sur la base de gendres qui au départ ne faisaient pas partie de la province.

Sur le territoire, le phénomène est massif : le statut se joue entre Paris et la province. Par contre, on a peu de *clusters* géographiques. Nous avons testé l'idée sur le Nord et la Lorraine, et cela n'apparaît pas.

Concernant la dernière séquence, c'est vrai qu'elle est difficile à interpréter. Mais nous ne considérons pas qu'elle est trop récente : au contraire, nous regrettons de ne pas avoir un échantillon comparable pour 2009 ou 2010 ! Il est en effet difficile pour ces dates d'aller au-delà du CAC 40 ou du SBF 120. Nous allons au moins essayer de suivre ce qui est arrivé aux firmes non connectées de 2000, ce qui permettra de comprendre si ce que nous avons vu à cette date est un épiphénomène – ce que nous ne croyons pas !

Quant à la question épistémologique, elle est évidemment importante. Les inconvénients de l'approche par les *interlocks* sont bien connus de ceux-là mêmes qui la pratiquent (voir notamment un article de Mizruchi) et nous les connaissions avant de nous y mettre, ce que nous n'avons fait qu'avec précaution. Par rapport à la plupart de ces études, nous avons été bien plus précautionneux – et donc plus lents – dans la construction des données. Nous portons ainsi attention à la source même et à ce qu'elle nous dit (de l'information qu'on veut donner aux investisseurs à chaque période par exemple) et ne nous dit pas. En outre, nous nous intéressons aux *interlocks* en tant principalement que symptômes d'autre chose. Ici, ils nous servent à révéler des hiérarchies et des circulations entre firmes que nous explorons ensuite avec d'autres outils, quantitatifs et qualitatifs. Nous espérons donc être assez réflexifs pour éviter les pièges liés à l'instrument d'observation.

*Question : La notion de pulsation renvoie à un modèle cyclique avec des effets de rappel – qu'est-ce qui fait que si la toupie faiblit, quelque chose la ramène vers son centre ?*

**Réponse :** C'est ce que nous allons étudier maintenant, et c'est sans doute la question centrale dont il nous faut rendre compte : comment expliquer une telle stabilité du réseau, en dépit des nombreux mouvements qui peuvent s'y faire jour ? Les mécanismes que nous mettons au jour ne constituent qu'un début d'explication : ils rappellent que le rôle des corps, s'il n'est pas nul, doit être replacé dans une logique plus vaste qui le dépasse et l'englobe, et que nous avons suggéré de caractériser ici comme statutaire ; cette dynamique de statut rencontre par ailleurs une autre logique, celle de la construction des groupes. Il nous faut maintenant montrer comment ces deux dynamiques se conjuguent non pour faire exploser le système, mais pour le pérenniser.

## Références

- Fiss Peer C. & Zajac Edward J. (2004) “The diffusion of ideas over contested terrain: the (non)adoption of a shareholder value among German firms”, *Administrative Science Quarterly*, vol. 49, n° 4, pp. 501-534.
- Mizruchi Mark S. (1996) “What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates”, *Annual Review of Sociology*, vol. 22, pp. 271-298.
- Podolny Joel E. (2005) *Status Signals. A Sociological Study of Market Competition*, Princeton (NJ), Princeton University Press ■