De la cohésion à la dissolution

Les réseaux d'entreprises en Allemagne, en France et aux États-Unis
(1900-2010)

*From Cohesion to Dissolution : Corporate Networks in Germany, France and the
United States (1900-2010)*

Paul Windolf

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/histoiremesure/5324>

DOI : 10.4000/histoiremesure.5324

ISSN : 1957-7745

Éditeur

Éditions de l'EHESS

Édition imprimée

Date de publication : 30 juin 2016

Pagination : 123-159

ISBN : 978-2-7132-2521-5

ISSN : 0982-1783

Référence électronique

Paul Windolf, « De la cohésion à la dissolution », *Histoire & mesure* [En ligne], XXXI-1 | 2016, mis en ligne le 30 juin 2018, consulté le 03 juin 2022. URL : <http://journals.openedition.org/histoiremesure/5324> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/histoiremesure.5324>

Paul WINDOLF*

De la cohésion à la dissolution Les réseaux d'entreprises en Allemagne, en France et aux États-Unis (1900-2010)

Résumé. À la fin du XIX^e siècle, on a vu se développer, parallèlement à l'émergence du capitalisme managérial, un réseau reliant les grandes sociétés anonymes – réseau créé par des directeurs occupant alors plusieurs postes à responsabilité dans différentes entreprises (*big linkers*). Un tel réseau offre notamment la *chance* de coordonner les stratégies des entreprises et de contraindre les membres à des standards éthiques communs. Par une analyse comparative de la structure du réseau des grandes entreprises en Allemagne, en France et aux États-Unis pour la période 1900-2010, cet article met en évidence qu'en Allemagne la densité du réseau est particulièrement élevée pendant l'entre-deux-guerres et que le réseau se dissout entre 1995 et 2010. La densité, dans les trois pays, est alors inférieure au niveau atteint en 1900. À la fin de la période qui constitue l'objet de notre analyse, il n'y a plus de différence nationale relativement à la densité des réseaux.

Mots-clés. réseaux, élites, régulation, France, capital social

Abstract. From Cohesion to Dissolution : Corporate Networks in Germany, France and the United States (1900-2010). In the late 19th century, alongside the emergence of managerial capitalism, dense networks arose linking major corporations and the financial sector. These networks were created by executives who held different senior positions in many large corporations (*big linkers*). Such corporate networks served several purposes, such as to coordinate corporate strategies and hold members to the same ethical standards. Through a comparative analysis of the network structure of large corporations in Germany, France and the United States from 1900 to 2010, this article points up that the network in Germany was particularly dense in the inter-war period and that network density declined substantially between 1995 and 2010, when the level in all three countries fell below the level of 1900. By 2010, there was no longer any difference in network density between Germany, France and the United States.

Keywords. networks, elites, regulation, France, social capital

* Am Eichenhain 61, D-13465 Berlin. E-mail : windolf@uni-trier.de

Cet article récapitule les résultats de plusieurs projets de recherche réalisés à l'université de Trèves et soutenus par la fondation Volkswagen, la Deutsche Forschungsgemeinschaft et la fondation Hans-Böckler. La traduction française originale de cet article est de Sophie Grapotte.

1. Régimes de production

Dans un essai consacré à l'émergence du régime de production allemand, Abelshauser avance l'idée que les institutions économiques de ce régime auraient été créées avant la Première Guerre mondiale et seraient restées stables, à quelques détails près, jusque dans les années 1990. Les banques universelles, la codétermination, la qualification de la main-d'œuvre dans un système dual et la coordination des marchés des produits et du travail par des associations autonomes sont l'archétype de ces institutions. Un «bouleversement spectaculaire du régime de production allemand» s'est produit durant l'Empire. Cette réorganisation ne s'est toutefois pas orientée vers des formes traditionnelles d'organisation de l'économie, mais vers un «nouveau type réel de capitalisme», qui a adapté les entreprises à la rationalisation de la production et à une économie fondée sur la science, notamment dans l'industrie chimique¹.

Une caractéristique commune – et spécifique à ces nouvelles formes de régulation – réside dans la coordination des transactions économiques entre entreprises, qui a atteint un haut degré d'institutionnalisation. Chandler a qualifié ce type de capitalisme de «capitalisme coopératif» et l'a distingué du «*competitive capitalism*» des États-Unis². Le haut degré de cartellisation de l'économie allemande et le rôle central qu'a joué la banque universelle dans le financement des grandes entreprises ont incité Hilferding à désigner le régime de production allemand comme un «capitalisme organisé³».

Les *réseaux d'entreprises*, qui seront analysés dans les chapitres suivants, comptaient parmi les institutions importantes du régime de production allemand⁴. Ils rendaient possible la coordination des transactions économiques entre les grandes entreprises et étaient, par conséquent, un élément central – à côté du cartel – du système de «concurrence régulée⁵».

En plus de leur poste de directeur dans une grande société anonyme, nombre de dirigeants détenaient en même temps plusieurs mandats dans les

1. W. ABELSHAUSER, 2001, p. 509. Pour une description actualisée du «modèle allemand», on se référera à G. DUVAL, 2013.

2. A. CHANDLER, 1990, p. 393.

3. R. HILFERDING, 1915; H. WINKLER, 1974.

4. Sur les réseaux d'entreprises avant la Première Guerre mondiale, voir F. EULENBURG, 1906; R. HILFERDING, 1955, p. 276; W. SOMBART, 1928, p. 135.

5. G. SCHMOLLER (1906, p. 249) qualifie l'organisation du marché imprégnée par les cartels en Allemagne de «concurrence régulée».

conseils de surveillance d'autres entreprises. Ainsi, en 1914, Carl Klönne détenait au total vingt-deux mandats dans le réseau des grandes entreprises allemandes. Membre du directoire de la Deutsche Bank, il siégeait en même temps dans les conseils de surveillance de Siemens, Allianz, Gelsenkirchner Bergwerks-AG, Rütgerswerke, etc. Ces administrateurs multiples remplissaient la fonction de *go-between* entre les entreprises où ils siégeaient. Ils transmettaient des informations sur les innovations techniques et organisationnelles. Les banques envoyaient également leurs directeurs dans les conseils de surveillance des entreprises auxquelles elles avaient accordé des crédits⁶.

Le réseau d'entreprises a constitué une institution importante dans le processus de résolution des conflits et d'agrégation des intérêts. Les directeurs multiples, qui se trouvaient au centre du réseau, avaient souvent des responsabilités dans les associations patronales⁷. Michael Useem qualifie ces dirigeants de « *big linkers* » et attire l'attention sur le fait qu'ils avaient pour fonction d'articuler « l'intérêt généralisé » des grandes entreprises⁸. Lors des prises de décision au sein des conseils de surveillance, ils étaient contraints de considérer les intérêts des autres entreprises où ils siégeaient.

2. Lois antitrust

Les régimes de production forment un système d'institutions économiques interdépendantes au point de vue fonctionnel, qui varient d'un pays à l'autre⁹. Les relations professionnelles, l'organisation des marchés – comme les lois antitrust –, le système éducatif, le système d'innovation et les réseaux d'entreprises font partie de ces institutions. Il n'est pas possible d'analyser ici de manière systématique les différences que présentent les institutions économiques en Allemagne, en France et aux États-Unis. Ma présentation se cantonne aux trois lois antitrust adoptées aux XVIII^e et au XIX^e siècle, qui ont imprégné la structure de l'organisation des marchés dans ces trois pays sur une *longue période*. Le jugement de la cour suprême allemande de 1897¹⁰, le Sherman Act de 1890 et la loi Le Chapelier de 1791 font partie de ces lois.

6. G. DAVIS, 1991 ; D. ZIEGLER, 1998.

7. Sur le recrutement du personnel dirigeant des associations dans le réseau, voir P. WINDOLF & J. BEYER, 1995, p. 23.

8. M. USEEM, 1986, p. 5.

9. P. HALL & D. SOSKICE, 2001.

10. Le jugement de la cour suprême est un jugement en dernière instance et a, par suite, un caractère de quasi-loi (droit jurisprudentiel).

Ces lois incarnent des formes idéal-typiques de régulation économique. Il n'est pas possible d'expliquer leur adoption seulement à partir de motifs économiques. Les justifications avancées mettent en évidence les lignes directrices d'une économie politique, qui montrent que les variations institutionnelles sont également fondées sur des différences culturelles. Il y a, d'un côté, la ligne directrice d'un marché s'autorégulant et de la liberté illimitée de l'individu¹¹. Il y a, de l'autre, un modèle de marché qui procède de « l'encastrement » social des acteurs¹² : les individus, au niveau de leur comportement, s'orientent non seulement vers une rationalité économique, mais également vers des standards normatifs de fair-play et de fidélité aux contrats.

En Allemagne

En 1897, la cour suprême allemande condamna un entrepreneur à payer une peine conventionnelle convenue. Il avait violé le contrat du cartel de la cellulose et directement fourni ses clients, contournant ainsi le bureau de ventes¹³. Par ce jugement, la cour légalisa les contrats de cartel et créa un cadre juridique stable propice à la cartellisation de l'économie allemande jusqu'en 1945¹⁴.

Afin de justifier leur jugement, les juges mirent en avant que deux systèmes de valeur étaient en conflit et que la cour avait tranché en tenant compte des intérêts en jeu : d'un côté, la liberté de commerce, une concurrence de marché *illimitée* et le devoir de la cour de protéger la liberté individuelle des acteurs du marché ; de l'autre, le droit des commerçants à maintenir viable, en s'auto-aidant, « une branche commerciale en se protégeant *contre* le dumping de quelques-uns »¹⁵. La cour argumenta qu'il était légitime de réguler la concurrence « en mettant en œuvre une entre-aide coopérative » et d'empêcher des « actes de violence nocifs »¹⁶.

11. F. HAYEK, 1963.

12. M. GRANOVETTER, 1985.

13. Le contrat du cartel de la cellulose prévoyait que les sociétés-membres *ne* puissent vendre leurs produits *que via* des bureaux de vente communs. L'entreprise accusée était membre du cartel de la cellulose et avait signé le contrat.

14. *Entscheidungen des Reichsgerichts in Civilsachen*, vol. 38, Leipzig, 1897, p. 155-162. Pour une critique du jugement dans la perspective de l'ordolibéralisme, voir F. BÖHM, 1948. Sur le degré de cartellisation de l'économie allemande de 1907 à 1937, voir M. FIEDLER, 2002, p. 229.

15. *Entscheidungen des Reichsgerichts in Civilsachen*, *op. cit.*, p. 158.

16. *Entscheidungen des Reichsgerichts in Civilsachen*, *op. cit.*, p. 162.

Les juges se déclarèrent en faveur d'une « concurrence régulée » par un contrat de cartel, qu'ils justifèrent à l'aide d'arguments que Thomson examine dans un article classique consacré à la *Moral Economy* : l'économie n'est pas seulement réglée par l'offre, la demande et la concurrence. Il y a, en outre, un ordre *normatif* orienté vers les conventions et ce qui est un prix *fair* – conforme aux standards *moraux* des acteurs du marché¹⁷.

Aux États-Unis, le Sherman Act

Le Sherman Act, adopté aux États-Unis en 1890, condamne à l'inverse les cartels au nom d'une « *conspiracy against the public* ». Les contrats de cartel constituent une infraction au principe de la liberté de marché et sont, par suite, nuls. Les concertations en matière de prix valent comme des actes criminels et sont punis comme tels. Le contrat de cartel, que les fabricants de cellulose saxons ont signé en 1893, n'aurait pu être revendiqué devant aucune cour aux États-Unis. La cour aurait, au contraire, été contrainte d'engager une poursuite pénale.

Le Sherman Act défend le principe de liberté négative¹⁸ : les obstacles qui entravent la libre concurrence doivent être écartés. La régulation juridique s'oriente vers un principe de liberté de marché illimitée.

Le Sherman Act a été complété et étendu en 1914 par le Clayton Act. Au paragraphe 8, les *interlocking directorates* entre des entreprises concurrentes sont interdits. Louis Brandeis, nommé juge en 1916 à la Cour suprême, a critiqué de manière particulièrement sévère les réseaux d'entreprises :

« Interlocking directorates must be prohibited, because it is impossible to break the Money Trust without putting an end to the practice [of interlocking directorates] in the larger corporation¹⁹ ».

Les cartels ont été légalisés en Allemagne, et il n'y avait aucune loi interdisant les interconnexions entre les entreprises concurrentes. Aux États-Unis, les *interlocking directorates* ont généralement été soupçonnés d'être utilisés abusivement comme un instrument d'ententes tarifaires.

17. E. THOMSON, 1971.

18. I. BERLIN, 2002, p. 169.

19. L. BRANDEIS, 1995, p. 76. Appartient au *Money Trust* un groupe de banques et d'assurances situées à New York, qui étaient liées les unes aux autres par l'échange de directeurs (*interlocking directorates*). La banque de J. P. Morgan se trouvait au centre du *Money Trust*.

En France, la loi Le Chapelier

La loi Le Chapelier a été adoptée en 1791 par l'Assemblée nationale française. Au premier paragraphe, toutes les associations intermédiaires, que la Révolution française a supprimées, sont interdites ; leur refondation est passible de sanction. Les corporations qui ont organisé la formation professionnelle, les syndicats, l'union patronale et les cartels sont notamment considérés comme des associations intermédiaires. La France codifie ainsi très tôt une interdiction légale des cartels²⁰.

La loi Le Chapelier s'orientait selon les principes de l'ordre politique esquissés par Rousseau dans le *Contrat social*. Il n'y a que deux acteurs politiques légitimes : les citoyens, d'une part, et l'État, d'autre part. Toutes les associations intermédiaires, susceptibles de remplir le vide entre les citoyens et l'État, sont considérées comme des associations non légitimes, qui poursuivent uniquement des intérêts *particularistes*²¹.

La loi Le Chapelier a permis d'institutionnaliser les traditions libérales et révolutionnaires françaises dans un cadre juridique. Si, à partir de cette perspective, on avait essayé de ranger la France dans la classification proposée par Hall et Soskice, la France aurait été classée parmi les économies de marché *libérales*²².

Un second principe est cependant formulé dans les écrits de Rousseau aux côtés des droits fondamentaux libéraux, qui les contredisent et enfreignent le principe de liberté négative. L'État français représente une autorité éclairée, ainsi légitimée pour intervenir largement dans l'ordre économique. La

20. La loi Le Chapelier était dirigée en première ligne contre les associations politiques du clan des jacobins, qui souhaitaient poursuivre la Révolution française. Cet aspect est négligé ici car il ne relève pas du thème traité. Voir, sur ce point, les contributions rassemblées dans A. PLESSIS, 1993. Sur la propagation des cartels en France avant 1914, voir C. FREEDMAN, 1988. L'interdiction des associations intermédiaires est levée en 1884 (Loi Waldeck-Rousseau), bien que l'interdiction des cartels persiste dans l'article 419 du Code pénal. Cela étant dit, même si les cartels étaient légalement interdits en France, on pouvait observer une certaine tolérance pratique à leur égard. Voir R. KUISEL, 1983, p. 21-23 ; R. PAXTON, 1977 ; A. CHATRIOT, 2008.

21. Le concept de « corporatisme » permet d'explicitier la différence entre l'Allemagne et la France : en Allemagne, le corporatisme désigne un système de négociations auquel sont associés les syndicats, les associations patronales et l'État, qui doit définir et négocier les intérêts des groupes (G. LEHMBRUCH, 1985). En France, ce concept est utilisé au pluriel : les corporatismes sont des associations intermédiaires qui représentent uniquement des intérêts *particularistes* (lors d'une grève des cheminots ou des contrôleurs aériens, par exemple). Voir E. REYNAUD, 1991.

22. P. HALL & D. SOSKICE, 2001. On trouve également une classification des différents types de capitalisme chez M. ALBERT, 1991 ; B. AMABLE, 2005.

bureaucratie étatique définit le « bien commun » qu'elle tente d'imposer aux acteurs du marché, qui défendent seulement des intérêts particularistes²³.

La France constitue un cas ambivalent qui, d'une part, incarne des traditions libérales radicales et qui, par conséquent, est proche du libéralisme de marché anglo-saxon. D'autre part, d'importants éléments de centralisation et de planification permettent de considérer qu'un classement de la France parmi les économies de marché *coordonnées* est digne d'intérêt (modèle dirigiste).

Le réseau d'entreprises est, en France, imprégné par les parcours de carrière de l'élite française. Les directeurs français, qui ont de nombreux mandats dans le réseau des grandes entreprises, sont pour une large part diplômés des écoles d'élite, avant tout de l'École polytechnique. Ces directeurs ont réalisé une partie de leur carrière dans le service public avant d'être appelés directement à occuper des postes de cadre dans les grandes entreprises. L'État français n'intervient pas directement dans les décisions entrepreneuriales de l'économie privée. Le mécanisme de *pantouflage* garantit que de nombreux postes à haute responsabilité seront occupés dans les grandes entreprises françaises par des personnes qui ont suivi un processus de socialisation et de formation proche de l'État et qui bénéficient de contacts étroits avec la bureaucratie étatique²⁴.

3. Hypothèses

Si, dans une perspective de comparaison, l'on rapporte les trois lois, que nous venons de présenter, au thème des réseaux d'entreprises, on peut formuler les hypothèses suivantes :

– En Allemagne, la densité du réseau des grandes entreprises était au ^{xx}e siècle plus élevée qu'aux États-Unis et qu'en France. Le réseau assurait en Allemagne une fonction complémentaire des cartels et correspondait à une tradition consolidée juridiquement par le jugement de la Cour suprême (concurrence régulée).

23. Sur la critique du concept d'intérêt général, voir F. RANGEON, 1986.

24. Le terme *pantouflage* désigne le passage d'un diplômé, issu d'une école d'élite, du service public français (par exemple, de l'Inspection des finances, de la Cour des comptes, etc.) à un poste de cadre dans une grande entreprise. On trouve une présentation systématique de ce mécanisme chez P. BOURDIEU, 1989. Pour la période 1880-1980, voir C. CHARLE, 1987. Sur le *pantouflage* dans les grandes entreprises françaises, voir M. BAUER & B. BERTIN-MOUROT, 1995. P. FRANÇOIS (2010, p. 23) distingue « pantouflage technique » et « pantouflage politique ».

– Aux États-Unis, la densité était manifestement plus faible qu'en Allemagne et qu'en France. Un réseau dense contredit l'idée d'une organisation libérale des marchés, dans laquelle les réseaux sont soupçonnés d'établir une économie parallèle parasitaire.

– La France s'impose comme un cas ambivalent entre le libéralisme de marché et le dirigisme. La densité y était plus basse qu'en Allemagne et s'approchait de la suite chronologique des États-Unis. La France occupe une position intermédiaire entre l'Allemagne et les États-Unis.

Les hypothèses, formulées jusqu'ici, se fondent sur une comparaison synchronique des réseaux d'entreprises dans les trois pays. La densité des réseaux évolue pourtant également au cours du temps. Le réseau est né à la fin du XIX^e siècle et avait, durant la phase de *take-off*, une densité relativement faible. Pendant l'entre-deux-guerres, la densité du réseau en Allemagne s'est élevée à un très haut niveau. Entre 1995 et 2010, nous pouvons observer la dissolution étendue du réseau : en 2010, la densité se trouve sous le niveau de 1900. Nous analyserons chaque période de manière plus précise dans le chapitre 5.

Avant d'analyser le réseau en détail, il importe d'explicitier un problème méthodologique : les analyses ne permettent pas de répondre à la question consistant à savoir pourquoi des entreprises *individuelles* sont liées les unes aux autres (niveau micro, réseau égo-centré). La méthode de recherche permet, en effet, uniquement de procéder à une analyse de la structure du réseau global (niveau macro, différences nationales).

4. Fonctions et structures

Les réseaux égo-centrés

La compagnie Saint-Gobain était reliée en 1995 à 37 autres grandes entreprises françaises, parmi lesquelles figurent des entreprises financières (BNP, Société Générale), plusieurs fournisseurs (Air Liquide) et de nombreux clients (Renault, Danone, Essilor). La Figure 1 illustre le réseau de ces 38 entreprises interconnectées, avec Saint-Gobain au centre du réseau. Nous nommerons ce réseau le réseau égo-centré de la compagnie Saint-Gobain²⁵.

25. Pour une explicitation du concept de «égo-centré», voir M. GRIBAUDI, 1998 ; P. MERCKLÉ, 2004, p. 33.

Les théories fonctionnalistes des réseaux tentent de comprendre pourquoi Saint-Gobain était précisément liée à ces grandes entreprises en particulier, et pas à d'autres. Deux réponses ont été apportées à cette question. Premièrement, les entreprises cooptent dans leurs réseaux des acteurs qui détiennent des ressources dont elles sont particulièrement dépendantes (réduction de la dépendance des ressources). En font partie, par exemple, les clients importants et les banques, que les entreprises non-financières cherchent à intégrer à leur réseau égo-centré, afin de pouvoir assurer leurs besoins de financement. Deuxièmement, les dirigeants cooptent les « dirigeants amis » d'autres grandes entreprises pour garantir leur propre position face à des actionnaires critiques (garantie de la domination des dirigeants). Ils fondent de cette manière leur propre « puissance souveraine » au sein du conseil d'administration²⁶.

Les théories de réseau fonctionnalistes partent du fait que la structure et la composition d'un réseau égo-centré résultent des décisions stratégiques des membres²⁷. Les entreprises peuvent contrôler – dans le cadre de certaines limites – la composition de leur réseau égo-centré, c'est-à-dire qu'elles peuvent décider à quelles entreprises elles souhaitent être liées ou pas.

Le réseau global

Le réseau égo-centré de la compagnie Saint-Gobain est implanté dans un réseau global, formé par l'interconnexion de toutes les grandes entreprises françaises. Il y avait, en 1995, dans ce réseau français au total 1 914 relations²⁸. La structure de ce réseau *global* – c'est-à-dire sa densité, le degré de centralisation et la part des arêtes multiples (redondance) – ne peut être contrôlée par aucun acteur séparé. Le réseau global résulte de plusieurs décisions séparées. Durkheim a forgé le concept de « faits sociaux » pour désigner ce phénomène. Les faits sociaux possèdent leurs propres forme et structure, qui ne peuvent être directement déduites des actions de personnes individuelles. « Ils consistent comme en des moules en lesquels nous sommes nécessités à couler nos actions²⁹. »

26. T. KOENIG *et al.*, 1979.

27. M. MIZRUCHI, 1996.

28. Voir sur ce point le tableau A1 en annexe. Les relations dans la matrice sont comptées double (matrice symétrique) : si A a une relation avec B, alors B a également une relation avec A.

29. E. DURKHEIM, 1968, p. 29.

Figure 1. Réseau égo-centré de la compagnie Saint-Gobain

Remarque. Le plus grand cercle au centre représente Saint-Gobain. L'entreprise est liée à 37 autres entreprises, elle a donc un *degré* de 37 (voir sur ce point S. WASSERMAN & K. FAUST, 1994, p. 100). La densité du réseau égo-centré = 35,7 %. Les cercles les plus clairs représentent les entreprises financières (par ex.: Assurance générale de France, Crédit commercial de France, etc.).

Dans les chapitres suivants, nous analyserons la structure des réseaux globaux nationaux (macro-niveau). Il ne s'agit pas d'une analyse de la fonction, mais d'une analyse de la structure. Il n'est pas possible d'examiner quelle fonction revient séparément aux 1 914 relations dans le réseau des 253 grandes entreprises françaises (et si même elles ont en général une fonction). Le réseau global offre une structure d'opportunité. Le réseau global est un fait social donné pour chaque acteur. Les membres du réseau peuvent chercher à réaliser leurs intérêts dans le cadre de cette structure, mais la structure globale du réseau n'est pas à leur disposition.

Les méthodes de recensement appliquées ici ne permettent pas d'apprécier l'échange social entre les entreprises individuelles et/ou les dirigeants³⁰. Une analyse de la fonction des réseaux égo-centrés ne peut être réalisée de

30. « Les membres du Conseil d'administration [...] sont tenus à une obligation absolue de confidentialité en ce qui concerne le contenu des débats et délibérations du Conseil et de ses comités ». Le même type de réglementation est en vigueur en Allemagne et aux États-Unis. La confidentialité exigée par la loi rend presque impossible d'examiner *empiriquement* l'échange social entre les dirigeants des grandes entreprises. Institut Français des

manière fiable que dans le cadre d'études de cas. Les analyses qui suivent se bornent à analyser la structure des systèmes globaux.

L'analyse de la structure des réseaux nationaux cherche à déterminer s'il y a des différences significatives entre l'Allemagne, la France et les États-Unis relativement à la densité, la redondance et la centralisation des réseaux. Il s'agit, en outre, de savoir si ces différences peuvent être expliquées à l'aide des hypothèses formulées au chapitre 3.

L'analyse de structure diachronique se rapporte à la question de savoir si les paramètres des réseaux changent au cours de la période d'observation (augmentation de la densité en Allemagne jusqu'en 1928, dissolution du réseau depuis 2000, par exemple). Les changements qui se produisent sur une période peuvent être expliqués par la modification des contextes institutionnels dans le pays correspondant. La libéralisation des marchés financiers et la privatisation des entreprises sont les causes principales qui permettent d'expliquer la dissolution des réseaux en Allemagne et en France depuis la fin des années 1990.

5. La densité du réseau

La densité est l'un des plus importants paramètres de la structure d'un réseau. Elle indique quelle part des interconnexions possibles dans un réseau a été effectivement réalisée³¹. La Figure 2 montre la densité des réseaux nationaux pour la période 1900-2010³². Pour chaque année étudiée, l'échantillon a été standardisé sur la base des 250 plus grandes entreprises de chacun des pays. La densité n'est donc pas influencée par la taille du réseau et est comparable entre les pays et les années. Nous trouvons une vue d'ensemble des paramètres de réseau en annexe dans le Tableau A1.

Vers la fin du XIX^e siècle, la densité du réseau était plus faible en Allemagne qu'aux États-Unis et qu'en France (1,8 % en 1896). La densité augmente jusqu'en 1914 à 7,3 % et est alors clairement plus élevée que dans les deux autres pays. La période qui précède la Première Guerre mondiale est la phase *take-off* du régime de production allemand. En 1914, on compte parmi les entreprises allemandes les plus reliées AEG (85) et la Deutsche Bank (68),

Administrateurs, Rapport janvier 2011, URL : http://www.ifa-asso.com/administrateur/md/ifa-online.php?questiontheme_id=4#, consulté le 7 mai 2016.

31. La densité (en %) est définie comme : $[\text{interconnexions réalisées}/(N^2-N)] \times 100$ (matrice symétrisée et dichotomisée).

32. Voir sur ce point l'étude de P. FRANÇOIS & C. LEMERCIER (2014) consacrée à la densité du réseau des grandes entreprises françaises au XX^e siècle.

parmi les entreprises françaises, la Foncière (42) et la Compagnie des Chemins de Fer de Paris à Lyon et à la Méditerranée (42). Les chiffres entre parenthèses expriment le degré des entreprises.

Figure 2. Densité des réseaux d'entreprises (1900-2010)

Remarque. Les données sont uniquement disponibles pour les années 1900, 1914, 1928, 1938, 1976, 1995 et 2010 ainsi qu'en 1934 pour l'Allemagne. Les lignes entre les points de données doivent être interprétées comme des tendances.

Les années 1920 sont marquées en Allemagne par la défaite de la Première Guerre mondiale et par les exigences considérables de réparations qui s'ensuivent, entraînant une hyperinflation (1923) et l'occupation de la région de la Ruhr par l'armée française (1923-1924). La densité connaît un pic à 16,2 % – une densité qui n'a été atteinte par aucun des trois pays au cours du xx^e siècle.

L'une des raisons importantes expliquant cette hausse de la densité réside dans le fait que le réseau se concentrait sur un petit nombre de dirigeants multiples (*big linkers*), élus dans les conseils de surveillance de plusieurs grandes entreprises. Le nombre des mandats, détenus par ces vingt plus hauts dirigeants multiples, s'élevait en Allemagne en 1896 en moyenne à 5,3 ; ce nombre augmente en 1914 à 11,5 mandats et atteint en 1928 un sommet de 21,8 mandats. Plus l'élite économique est fortement dominée par un petit nombre de dirigeants multiples ayant de très nombreux mandats, plus la densité du réseau est élevée (*ceteris paribus*).

Les crises politiques et économiques qu'a traversées la République de Weimar permettent également d'expliquer le haut niveau de la densité. On peut donc l'interpréter comme une réaction de défense de l'entreprise à une double menace, extérieure et intérieure (occupation de la Ruhr, essor du parti communiste)³³.

L'augmentation de la densité en France, qui passe de 4,8 % (1928) à 7,3 % (1938), peut vraisemblablement s'expliquer par une réaction de défense comparable à la suite de l'arrivée au pouvoir du Front Populaire et de l'annonce de nationalisations d'un grand nombre de grandes entreprises³⁴.

De 1928 à 1934, la densité du réseau baisse en Allemagne de 16,2 % à 11,1 %. Cette période correspond également au début de la crise bancaire et économique mondiale. Une loi datée de septembre 1931 limite à 20 le nombre de mandats qu'une seule personne peut cumuler³⁵. Beaucoup de dirigeants multiples sont alors contraints de renoncer à une partie de leurs mandats. En outre, cette période est également celle de l'élimination d'une partie de l'élite économique juive. Un grand nombre de directeurs d'origine juive, qui se trouvaient au centre du réseau, sont ainsi chassés des conseils de surveillance³⁶.

La période qui succède à la Seconde Guerre mondiale se caractérise par la décartellisation et la déconcentration des grandes entreprises allemandes et par l'interdiction des cartels instaurée par la force d'occupation états-unienne en 1945. Plus de mille contrats de cartel – qui, pour la plupart, ont été conclus pendant l'entre-deux-guerres – ont dû être rompus sous la pression des forces d'occupation alliées³⁷. Dans l'ensemble, on peut dire que l'ordre économique de la période de l'après-guerre en Allemagne est marqué par la décartellisation des grandes entreprises et par l'introduction d'une organisation de marché libérale. Cela s'exprime (voir Figure 2) par le recul de la densité après la Seconde Guerre mondiale. Jusqu'en 1976, la densité descend à 6,5 %, nettement en dessous du niveau de 1938 (10,4 %).

En Allemagne comme en France, la densité des réseaux atteint son plus haut niveau pendant l'entre-deux-guerres (1928-1938). Ces deux pays ont été

33. Beaucoup d'entrepreneurs ont également utilisé le réseau pour coordonner leur résistance à la politique économique de la République de Weimar (C. MARX, 2013, p. 337).

34. L. BODIN & J. TOUCHARD, 1972.

35. J. LIEDER, 2006, p. 223.

36. M. MÜNZEL, 2006 ; P. WINDOLF, 2011.

37. W. WELLS, 2002, p. 154.

davantage concernés que les États-Unis par les destructions et par les crises sociales et politiques de l'entre-deux-guerres qui ont suivi. On a souligné plus haut que le réseau avait également une fonction de défense et de protection. Aux États-Unis, la densité du réseau a continuellement diminué pendant l'entre-deux-guerres. Cela s'explique par l'application plus stricte des lois antitrust, en particulier par l'adoption du Clayton Act (1914). Avec cette loi les *interlocking directorates* entre des entreprises concurrentes se sont en effet vues légalement interdites.

La période 1995-2010 marque la dissolution du réseau non seulement en Allemagne, mais également aux États-Unis et en France. La densité diminue aux États-Unis de 3,4 % à 1,6 %, en France de 3,0 % à 1,4 %, elle chute encore davantage en Allemagne, précisément, de 4,8 % à 1,2 %. Elle se situe, ce faisant, sous le niveau observé en début de période, à savoir 1900. Différentes raisons permettent d'expliquer la dissolution du réseau. Dans la plupart des pays de l'OCDE, les investisseurs institutionnels ont exercé leur influence sur la direction des entreprises. Un Code de gouvernement d'entreprise a été adopté en France et en Allemagne, qui prescrit que les dirigeants ne peuvent assumer qu'un nombre limité de mandats externes³⁸. Selon les données allemandes de 2010, aucun dirigeant ne détient plus que quatre mandats. Un calcul simple illustre l'impact de cette codification. En 1928, Jacob Goldschmidt détenait 47 mandats³⁹ : il a créé $(47 \times 46) / 2 = 1\,081$ relations dans le réseau des grandes entreprises. Après la limitation légale des mandats en Allemagne (1931), les dirigeants pouvaient encore cumuler 20 mandats. Ils pouvaient ainsi créer au maximum $(20 \times 19) / 2 = 190$ relations. Actuellement les dirigeants ne peuvent assumer qu'un total de 4 mandats : $(4 \times 3) / 2 = 6$ relations. La limitation des mandats a eu des conséquences considérables sur la densité du réseau et la cohésion de l'élite économique.

Plusieurs études ont montré que les entreprises financières se trouvaient au centre du réseau. Les banques jouaient un rôle important dans le financement des entreprises. Hilferding s'est appuyé sur ce point pour fonder sa

38. «Un dirigeant mandataire social ne doit pas exercer plus de deux autres mandats d'administrateur dans des sociétés cotées extérieures à son groupe, y compris étrangères. [...] Un administrateur ne doit pas exercer plus de quatre autres mandats dans des sociétés cotées extérieures au groupe, y compris étrangères.» Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées, AFEP/MEDEF, juin 2013, p. 18. Une réglementation comparable est également en vigueur en Allemagne. Robert Peugeot détenait le plus grand nombre de mandats en 2010. Il siégeait au conseil d'administration de six entreprises françaises : PSA, Faurecia, Hermès, Imerys, Sanef, Zodiac.

39. Jacob Goldschmidt était, en 1928, président du directoire de la Darmstädter und Nationalbank (Danat Bank).

thèse d'une « hégémonie des banques ». Les banques ont souvent permis de protéger les membres du réseau contre les prises de contrôle hostiles.

Au cours du siècle, le champ d'intérêt des banques a changé. Les crédits, que les banques ont accordés aux entreprises, sont rassemblés et vendus aux marchés financiers (dérivé de crédit). Avec la disponibilité de la gestion moderne des risques une banque peut s'assurer contre le risque de crédit en achetant une assurance-crédit (*credit default swap*). Les banques n'ont alors plus de motif d'envoyer un représentant au conseil d'administration de l'entreprise débitrice, la banque ne supportant désormais plus aucun risque de crédit.

Les prises de contrôle hostiles, qui deviennent possibles dans les années 1990 en Allemagne et en France grâce à la dérégulation des marchés financiers, indiquent un autre déplacement des centres d'intérêts : les banques ne protègent plus les entreprises des prises de contrôle (hostiles) mais, au contraire, initient de telles prises de contrôle qui leur permettent de gagner beaucoup d'argent. Un réseau d'interconnexions mutuelles est non seulement superflu, mais gêne cette forme de banque d'investissement.

Les réseaux d'entreprises ont été durant le ^{xx}e siècle des réseaux *nationaux*. Le réseau relie les entreprises d'une économie nationale à une communauté d'intérêts. Les interconnexions transnationales étaient rares et représentaient seulement une petite part du nombre total des relations. La mise en réseau nationale a perdu de son importance avec la globalisation des entreprises. Beaucoup d'entreprises allemandes occupent désormais plus de 50 % de leurs employés à l'étranger – ce qui entraîne le déplacement du foyer des stratégies entrepreneuriales.

6. Effets d'entreprises, de pays et de périodes

La Figure 2 confirme tout d'abord les hypothèses formulées relativement à la densité des réseaux dans les trois pays : le réseau des entreprises allemandes a, comparé aux entreprises françaises et états-unienues, une densité manifestement plus élevée entre 1914 et 1995. La densité des réseaux des entreprises françaises est légèrement plus élevée que celle des réseaux des entreprises états-unienues (à l'exception de 1938).

Il nous faut quantifier les différences entre les pays et les séparer d'autres facteurs d'influence. La densité du réseau n'est pas seulement influencée par l'appartenance des entreprises à une économie nationale, mais également par des événements historiques et par les caractéristiques des entreprises elles-mêmes.

Les résultats de l'analyse sont résumés dans le Tableau 1 (régression-OLS). Mais, avant d'expliquer les variables et les coefficients, il convient d'explicitier le concept de *degré*.

Le degré d'une entreprise est défini comme le nombre des sociétés auxquelles l'entreprise est liée *via* des directeurs communs. La Figure 1 présente le réseau égo-centré de la compagnie Saint-Gobain. Le degré de la compagnie Saint-Gobain était de 37, ce qui signifie qu'en 1995 elle était liée à 37 autres grandes entreprises françaises⁴⁰. Si l'on fait le total du degré de toutes les entreprises, on obtient le nombre total des relations dans un réseau. Il y a donc une relation directe entre le degré et la densité.

Dans les analyses de régression, présentées dans le Tableau 1, le degré est la variable *dépendante*. L'analyse doit répondre à la question visant à déterminer quelle part de la variance peut être rapportée aux caractéristiques des entreprises (effet d'entreprises), quelle part de la variance peut être rapportée aux effets de pays et quelle part de la variance peut être rapportée aux événements historiques à proprement parler (effet de périodes). Dans la mesure où les différences nationales entre 1914 et 1938 sont relativement importantes (et disparaissent en grande partie après 1995), l'analyse de la régression se limite à la période 1914-1938.

L'effet d'entreprises

Dans le Tableau 1, les variables des entreprises sont d'abord introduites dans le Modèle 1. La variable *Capital* (social), présentée sous forme de logarithme, mesure l'influence de la taille des entreprises sur le degré ; cette variable est statistiquement très significative. La variable *Conseil* mesure la taille du conseil d'administration/de surveillance. Plus le nombre de membres d'un conseil est élevé, plus les chances d'interconnexions d'une entreprise sont élevées⁴¹. Si le conseil d'administration augmente d'une personne, le degré de l'entreprise augmente de 1,2. La variable *Région*, présentée sous forme de logarithme, mesure les effets périphérie/centre. Beaucoup de grandes entreprises ont leur siège à Berlin, dans la région de la Ruhr, à Paris, ou à New York et à Boston. Les entreprises localisées dans ces régions ont davantage de chances d'interconnexion que les entreprises implantées dans des zones plus périphériques, comme Avignon par exemple. Cette variable est également

40. En 2010, la compagnie Saint-Gobain avait encore un degré de 21.

41. En 1928, le conseil de surveillance de la Deutsche Bank comptait 69 membres, celui de la Darmstädter und Nationalbank, 52 membres. Le conseil d'administration de la Banque des Pays de l'Europe centrale avait 28 membres (1938).

significative. Les autres variables mesurent l'effet du secteur d'activité. Une entreprise de l'industrie minière et métallurgique a un degré plus haut d'environ 6,4 – comparée à toutes les autres entreprises. L'effet de l'industrie électrique est un peu plus fort (8,7)⁴². La variable « Période antérieure » (*dummy*) a la valeur 1, lorsque l'entreprise était déjà présente l'année antérieure répertoriée dans l'échantillon, autrement elle a la valeur 0⁴³. La variable est significative au seuil de 5 % ($\alpha \leq 0,05$). Elle a été ajoutée pour contrôler l'autocorrélation entre les années répertoriées dans les échantillons.

Le coefficient de détermination R^2 montre que ces variables relevant d'un *effet d'entreprises* expliquent 36 % de la variance de la variable dépendante (degré).

L'effet de pays

Dans le Modèle 2, les effets des pays sont introduits comme des variables muettes (*dummies*). Les États-Unis constituent la catégorie de référence. Comparées aux entreprises états-uniennes, les entreprises allemandes ont en moyenne un degré clairement supérieur (+19). Cet effet est plus faible (+7,4) dans les entreprises françaises. Puisque plusieurs variables d'entreprises sont contrôlées (taille, région, secteur économique), les effets de pays ne peuvent s'expliquer par une composition différente des échantillons.

En d'autres termes, quand on compare une entreprise allemande et une entreprise états-unienne présentant des caractéristiques relativement similaires, l'entreprise allemande a en moyenne un degré plus haut de 19 alors que l'entreprise française a un degré plus haut d'environ 7,4. Le coefficient de détermination R^2 , dans le Modèle 2, atteint 50 %. Relativement au Modèle 1, environ 14 % de la variance peuvent être rapportés à l'effet de pays.

L'effet de périodes

Dans le Modèle 3, les effets des périodes sont introduits comme des variables muettes (*dummies*). L'année 1914 est la catégorie de référence. Relativement à l'année 1914, les entreprises ont en 1928 un degré plus haut de 4,8. La part de la variance qui peut être expliquée par les effets de périodes est proche de

42. Les coefficients des banques sont négatifs. C'est, il est vrai, au premier abord surprenant, mais cela s'explique par le fait que les conseils d'administration des banques étaient particulièrement grands. Relativement aux entreprises qui avaient un conseil de taille comparable, les banques ont un degré plus bas. Si l'on enlève la variable « Conseil » de la régression, le signe est positif pour les banques.

43. Voir sur ce point la description des variables en annexe.

zéro. La Figure 2 montre que les effets des périodes sont très faibles pour les entreprises états-uniennes : la densité ne change quasiment pas d’une année à l’autre. Cela vaut aussi pour la France, à l’exception de 1938.

Tableau 1. OLS-régressions (1914-1938)

z	Modèles			
	1	2	3	4
Capital (ln)	2,1 ³	2,8 ³	2,8 ³	2,8 ³
Conseil	1,2 ³	1,2 ³	1,1 ³	1,1 ³
Région (ln)	2,3 ³	1,8 ³	1,8 ³	1,7 ³
Banque	-2,5 ¹	-3,6 ³	-3,0 ²	-2,7 ²
Entrepr. minière/métal	6,4 ³	3,7 ³	3,9 ³	3,9 ³
Electro	8,6 ³	4,8 ²	5,1 ²	5,5 ²
Période antérieure	1,0	1,2 ¹	1,4 ¹	1,5 ¹
Allemagne		19,1 ³	19,2 ³	15,2 ³
France		7,4 ³	7,6 ³	7,2 ³
1928			4,8 ³	0,8
1938			2,3 ²	2,3 ²
A×1928				11,2 ³
R ²	0,36	0,50	0,50	0,52

Remarques. Variable dépendante : degré des entreprises (*degree centrality*). Seuils de signification : ³: $\alpha \leq 0,000$; ²: $\alpha \leq 0,01$; ¹: $\alpha \leq 0,05$. Le tableau présente les coefficients non standardisés. Les coefficients standardisés, statistique t et erreurs standards robustes à l’hétéroscédasticité sont présentés dans le Tableau A2 en annexe. Échantillon cumulé : N =2833 entreprises (Allemagne + France + États-Unis). Modèles : régression de type ascendant.

Dans le Modèle 4, un effet d’interaction est introduit entre le pays et la période : Allemagne (A)×1928. Cette variable d’interaction mesure l’effet de l’année qui fait exception, à savoir 1928, pour le cas de l’Allemagne. Le Tableau 1 montre que l’effet de périodes n’est plus significatif pour l’année 1928 et est remplacé par l’effet d’interaction. Les entreprises allemandes ont en 1928 un degré supérieur d’environ 11,2 *ceteris paribus*.

7. Les banques dans le réseau

Plusieurs analyses ont établi que les banques ont historiquement occupé une position centrale dans le réseau des entreprises⁴⁴. Elles formaient un réseau comprenant presque tous les secteurs économiques et ont souvent rempli la fonction d'un « pouvoir public ». Les banques allemandes ont financé les investissements des entreprises industrielles avec des crédits. En tant que créancier, elles ne s'intéressaient pas à la maximisation du profit des entreprises, mais à leur capacité de remboursement. Elles ont parfois davantage freiné qu'encouragé les initiatives risquées des entreprises⁴⁵. Baums et Fraune ont mis en lumière que les banques allemandes disposaient encore au début des années 1990 de la majorité des droits de vote représentés dans les assemblées générales des plus grandes sociétés anonymes⁴⁶. Elles dominaient les assemblées générales et cette position leur permettait de protéger les sociétés par actions contre les prises de contrôles hostiles.

Les analyses qui suivent se concentrent sur les réseaux à liens orientés⁴⁷ en Allemagne et aux États-Unis. Elles permettent de déterminer de manière plus précise la position des banques dans le réseau.

Quand le président directeur général (PDG) d'une banque siège au conseil d'administration d'une entreprise industrielle, cela crée un lien orienté entre le secteur bancaire et le secteur non financier (SNF). On appelle *outdegree* la somme de ces relations. Les directeurs de banque siègent au conseil d'administration et peuvent y exercer leur influence.

L'*outdegree* des banques, c'est-à-dire le nombre des directeurs de banque qui siègent aux conseils d'administration des entreprises industrielles, a été interprété comme un indicateur des forces d'influence que les banques pouvaient exercer sur le SNF. Le même type d'argumentation vaut pour la relation inverse : l'*indegree* des banques, c'est-à-dire le nombre de directeurs industriels qui siègent aux conseils d'administration des banques, est un indicateur des forces de l'influence que peut exercer le SNF sur les banques⁴⁸.

44. Pour les États-Unis, voir B. MINTZ & M. SCHWARTZ, 1985 ; pour l'Allemagne, D. ZIEGLER, 1998, et R. ZIEGLER, 1984 ; pour la France, F. MORIN, 1998.

45. R. TILLY, 2003, p. 108 ; L. GALL, 2000, p. 182.

46. T. BAUMS & C. FRAUNE, 1995. Les banques n'exercent que le droit de vote de leurs clients pour les actions en dépôt (vote par procuration).

47. Pour une explicitation du concept de théorie des réseaux utilisé ici, voir L. BEAUGUITTE, 2010.

48. K. KRENN, 2012, p. 237.

Les réseaux à liens orientés entre les banques et le SNF ont été analysés pour les cas de l'Allemagne et des États-Unis au cours de la période 1900-2010⁴⁹. Les résultats de cette analyse sont synthétisés dans le Tableau 2. En 1896, l'*outdegree* des banques allemandes s'élevait à 2,5, c'est-à-dire que chaque banque envoyait en moyenne 2,5 directeurs dans les conseils de surveillance des entreprises industrielles (SNF). L'*outdegree* augmente jusqu'en 1928 où il atteint 8,3 : chaque banque envoyait en moyenne 8,3 directeurs dans les conseils de surveillance du SNF. En 2010, l'*outdegree* chute à 0,5 : seule la moitié des banques envoie encore un directeur dans les conseils de surveillance d'autres entreprises.

L'*indegree* des banques allemandes est pour toutes les années retenues dans l'échantillon clairement inférieur : en 1896, il s'élève à 0,4 et augmente jusqu'en 1928 à 2,1 : chaque banque allemande avait, en 1928, élu en moyenne 2,1 directeurs industriels dans son conseil de surveillance. Lorsque le dirigeant d'une entreprise débitrice siégeait au conseil de surveillance (= *indegree*), cette relation pouvait avoir de lourdes conséquences pour la banque – ce qu'illustre l'exemple suivant : Carl Lahusen était PDG des ateliers de cardage de la laine (Nordwolke). En 1928, il siégeait, en outre, au conseil de surveillance de la Darmstädter und Nationalbank (Danat Bank). Cette banque lui avait accordé un crédit élevé, mais de toute évidence sur la base d'un bilan financier falsifié. En 1931, Lahusen a dû déclarer la faillite de Nordwolke ; peu de temps après, la Danat Bank devait également se déclarer elle-même en faillite⁵⁰.

L'*outdegree* des banques états-uniennes est, pour la plupart des années retenues, inférieur à celui des banques allemandes. Il atteint un maximum en 1928 et descend dès le début des années 1990 à un niveau très bas. En 1995, les banques états-uniennes envoyaient seulement 1,3 directeur dans les *Boards* des SNF. La plupart du temps, l'*indegree* des banques états-uniennes est clairement supérieur à celui observé en Allemagne. Cela vaut pour l'échantillon qui porte sur la période 1900-1938.

49. On ne peut pas réaliser cette analyse pour la France. Les informations disponibles dans les dictionnaires ne permettent pas, en effet, de différencier les directeurs dirigeants et les administrateurs non dirigeants au sein du *conseil d'administration*. Cela signifie que l'on ne peut pas séparer les liens orientés (dirigés) et les liens non orientés (non dirigés). Sur ce problème, voir le chapitre « Le flou législatif jusqu'en 1940 » dans H. JOLY, 2013.

50. K. BORN, 1967, p. 75.

Tableau 2. *Liens orientés entre les banques et le secteur non financier (SNF)*

<i>Allemagne</i>	1900	1914	1928	1938	1995	2010
Outdegree: Banques → SNF	2,5	5,7	8,3	6,2	6,8	0,5
Indegree: SNF → Banques	0,4	0,8	2,1	1,9	2,1	0,3
Quotient	6,3	7,1	4,0	3,3	3,2	1,7
<i>USA</i>						
Outdegree: Banques → SNF	3,4	3,7	5,2	4,5	1,3	*
Indegree: SNF → Banken	1,3	1,6	3,1	2,0	2,0	*
Quotient	2,6	2,3	1,7	2,3	0,7	*

Remarques. SNF : secteur non financier ; * : données non disponibles. Quotient : Ligne *outdegree* / Ligne *indegree*.

Hilferding avait déjà établi que les *Boards of Directors* des banques anglaises constituaient des lieux de rencontre des directeurs industriels⁵¹. On peut observer une tendance comparable aux États-Unis. Alors qu'en Allemagne les directeurs de banque se rencontrent dans les conseils de surveillance des entreprises industrielles, on observe plutôt la situation inverse aux États-Unis, où les banques constituent très souvent les lieux de rencontre des directeurs industriels.

Le rapport entre l'*outdegree* et l'*indegree* (le quotient) est calculé pour l'Allemagne et les États-Unis dans le Tableau 2. On doit interpréter cet indicateur de la manière suivante : pour chaque directeur industriel qui siégeait en 1896 au conseil de surveillance d'une banque allemande, on relève 6,3 directeurs de banque siégeant aux conseils de surveillance du SNF. L'argument est le suivant : l'*outdegree* est un indicateur des chances d'influence des banques sur le SNF ; l'*indegree* est un indicateur des chances d'influence des directeurs industriels sur les banques. Le quotient rapporte ces deux indicateurs l'un à l'autre. Plus ce quotient est élevé, plus les chances d'influence des banques sont importantes.

À partir du Tableau 2, on peut déduire les remarques suivantes : les banques allemandes ont eu durant toute la période analysée les chances d'influence les plus élevées, c'est-à-dire qu'elles ont toujours envoyé davantage de directeurs dans les entreprises industrielles que les directeurs industriels n'ont siégé aux conseils de surveillance des banques. La suite chronologique

51. R. HILFERDING, 1955, p. 276.

met en évidence une perte d'influence continue des banques allemandes : le quotient chute de 7,1 (en 1914) à 1,7 (2010). En 2010, les banques ne jouent quasiment plus aucun rôle dans le réseau : elles se sont presque intégralement retirées.

Aux États-Unis, les banques perdent leur position centrale dans le réseau dès le début des années 1990⁵². En 1995, les banques états-uniennes n'envoyaient, en moyenne, que 1,3 dirigeant dans les *boards* des entreprises non financières.

Les différences relatives au rapport *outdegree/indegree* entre les banques allemandes et états-uniennes (voir Tableau 2) peuvent s'expliquer par une différence de structure des secteurs bancaires et des formes de financement.

De nombreuses lois ont été adoptées aux États-Unis durant l'entre-deux-guerres, qui empêchaient le secteur bancaire de se concentrer et qui ont stabilisé la fragmentation des banques états-uniennes. Les banques ne pouvaient créer des filiales que dans les États dans lesquels elles y étaient autorisées. Dans les années 1930, la séparation entre les banques de crédit et les banques d'investissement devient obligatoire⁵³. Alors qu'une concentration massive a eu lieu aux États-Unis dans le secteur industriel (trusts), le secteur bancaire est demeuré fragmentaire. En Allemagne, la situation est plutôt inverse : on a assisté à une forte concentration dans le secteur bancaire (banques universelles) alors que le secteur industriel – comparé à celui des États-Unis – était peu concentré.

Cet argument souligne la signification de la taille relative des entreprises eu égard à la forme de financement : le capital propre des banques universelles allemandes était approximativement aussi élevé que le capital propre de bon nombre de grandes entreprises industrielles. Les banques universelles pouvaient, par conséquent, participer dans de nombreux cas au financement du crédit des investissements industriels. L'octroi de crédits permettait aux banques d'assumer une part du risque entrepreneurial, leur donnant un motif important d'envoyer leurs directeurs dans les conseils de surveillance des entreprises débitrices (*outdegree*).

Les banques états-uniennes ne pouvaient pas couvrir le besoin de financement des grands trusts avec leurs propres moyens. Elles étaient des

52. G. DAVIS & M. MIZRUCHI, 1999.

53. McFadden Act (1927) : Interdiction d'*interstate branching* ; Glass-Steagall Act (1933) : séparation des banques de crédit et d'investissement. Voir sur ce point M. ROE, 1994, p. 94.

intermédiaires financiers qui contribuaient au financement des entreprises grâce à la vente d'actions et d'emprunts. Mais elles ne participaient pas ainsi au risque entrepreneurial. C'était les investisseurs qui avaient acheté les actions et les emprunts qui supportaient le risque. Les banques états-uniennes avaient alors d'autres d'intérêts que les banques allemandes. Un *indegree* élevé présentait moins de risques pour elles que pour les banques allemandes.

8. Le réseau d'élites

Les nœuds et les arêtes (les liens) sont les éléments d'un réseau. Dans la Figure 1, les nœuds représentent les *entreprises*, les arêtes, les directeurs qui détiennent plusieurs mandats et relient les entreprises entre elles. Dans l'analyse du réseau d'élites, notons que les *directeurs* multiples sont, à présent, représentés par des nœuds, les entreprises par les arêtes, et ainsi les conseils d'administration deviennent les lieux de rencontre des directeurs⁵⁴.

Les 50 directeurs détenant la plupart des mandats (top 50 *big linkers*) ont été choisis pour chaque année retenue dans l'échantillon. Ces directeurs se rencontrent plusieurs fois par an dans une combinaison toujours changeante lors des réunions des conseils d'administration⁵⁵. Ils sont alors associés aux décisions importantes qui concernent l'entreprise, ils exercent des fonctions de conseil, ils reçoivent des informations de la part des autres membres et ils peuvent initier des discussions entre les membres au sujet de l'équilibre des intérêts.

La structure du réseau, c'est-à-dire sa densité et le degré de sa centralité, est un indicateur de la *cohésion sociale* de l'élite économique et de sa manière de défendre ses intérêts. Si les membres du réseau sont représentés dans de nombreuses entreprises, cette structure offre la *chance* de négocier « l'intérêt généralisé » des grandes entreprises⁵⁶. Des *strong ties* peuvent se développer

54. Les explications relatives au calcul des matrices d'adjacence se trouvent en annexe.

55. Exemple : en 1995, Claude Bébear (polytechnicien, Axa) et Jean-René Fourtou (polytechnicien, Rhône-Poulenc) se sont rencontrés dans les conseils d'administration de cinq entreprises : Axa, Casino, Rhône-Poulenc, Schneider S.A., Société générale. Guy Dejouany (polytechnicien, Générale des Eaux) et Marc Viénot (ENA, Société Générale) se sont rencontrés dans les conseils d'administration de quatre entreprises : Alcatel Alsthom, Générale des eaux, Havas, Société générale.

56. Voir sur ce point le concept de « *encompassing interest organizations* » : M. OLSON, 1982, p. 48.

entre les directeurs, et sont, de ce fait, importants pour la cohésion sociale et la solidarité entre les membres du groupe⁵⁷.

La structure du réseau est influencée par les règles d'inclusion institutionnalisées. Dans les années 1920, il n'y avait en Allemagne aucune limitation (légale) du nombre de mandats que pouvait assumer un dirigeant. Une limitation au nombre de 20 mandats est introduite en 1931 ainsi qu'une limitation au nombre de 4 mandats dans le Code de gouvernement d'entreprise dans les années 1990. Notons que lorsque les règles d'inclusion changent, la structure du réseau change également⁵⁸.

La Figure 3 présente la densité du réseau d'élite au xx^e siècle pour les trois cas de l'Allemagne, des États-Unis et de la France. Le tracé représentant l'Allemagne concorde en grande partie avec la courbe illustrant l'interconnexion des entreprises dans la Figure 2. Depuis 1928, la densité diminue continuellement ; en 2010, elle est inférieure au niveau de 1896.

En 1995, la densité du réseau d'élite atteint 36 % en France, elle est ainsi supérieure à la densité atteinte en Allemagne (30 %). La Figure 2 montrait que la densité du réseau d'entreprises françaises, en 1995, était clairement inférieure à la densité du réseau en Allemagne. Comment expliquer cette divergence ?

La différence – visible en 1995 entre le réseau d'entreprises et le réseau d'élite en France – peut s'expliquer par la part importante qui revient aux entreprises *isolées* (36 %) en France⁵⁹. L'échantillon des grandes entreprises comprend en 1995 deux groupes : un groupe d'entreprises technologiques et financières proches de l'État, liées les unes aux autres, et un deuxième groupe d'entreprises isolées, qui ne le sont pas. En 1995, le réseau d'élite est largement dominé par les diplômés de l'École Polytechnique et de l'École nationale d'administration (ENA) qui, après avoir réalisé une carrière dans le service public, sont passés, *via* le mécanisme du *pantouflage*, aux postes de direction des grandes entreprises. Alors que la densité du réseau entre

57. Les *strong ties* (contacts fréquents) permettent la solidarité et les auto-contrôles au sein des groupes ; les *weak ties* (contacts rares) facilitent la diffusion des innovations : M. GRANOVETTER, 1973.

58. L'interdiction de prendre des dirigeants des entreprises concurrentes dans le *Board of Directors* est un exemple de règle d'exclusion (Clayton Act, 1914). En Allemagne, les représentants des syndicats sont représentés dans les conseils de surveillance des grandes entreprises cogérées (inclusion des syndicats).

59. Voir, en annexe, le Tableau A1, colonne « entreprises isolées » (%).

les 250 plus grandes entreprises françaises était relativement faible en 1995, le réseau du « cercle fermé » avait encore une densité (cohésion) élevée.

Figure 3. Densité des réseaux d'élite

Remarque. Les données ne sont disponibles que pour les années 1900, 1914, 1928, 1938, 1995 et 2010. Les lignes entre les points de données doivent être interprétées comme des tendances. Aucune donnée n'est disponible pour les États-Unis (US) pour l'année 2010. Voir J. CHU & G. DAVIS, 2013.

Les grandes entreprises nationalisées sous la présidence de François Mitterrand (1981-1995) ont été pour une large part privatisées jusqu'en 2010. Le cercle fermé a alors perdu la forte cohésion sociale qu'il avait précédemment⁶⁰. La densité du réseau d'élite passe entre 1995 et 2010 sous le niveau de 1900 (10 %). Le Tableau 3 contient les informations détaillées concernant les 50 administrateurs qui détenaient la plupart des mandats et se trouvaient au centre du réseau d'élite.

Tableau 3. Administrateurs multiples (France, 1995 et 2010)

Année	Mandats (ø)	Degré (ø)	Polytechnique (%)	ENA (%)
1995	5,9	17,4	40	32
2010	3,6	5,8	16	26

60. Voir sur ce point F. DUDOUET & É. GRÉMONT, 2007, p. 119 ; F. DUDOUET & É. GRÉMONT, 2010.

En 1995, un administrateur multiple détenait en moyenne 5,9 mandats ; le nombre moyen des mandats tombe à 3,6 en 2010. En 1995, les administrateurs ont, en moyenne, rencontré 17,4 autres administrateurs multiples, qui se trouvaient également au centre du réseau (degré)⁶¹. Ce nombre chute à 5,8 en 2010. Cette différence indique de manière particulièrement claire non seulement que les administrateurs multiples, en 2010, avaient moins de mandats, mais aussi qu'ils se sont rencontrés moins souvent aux conseils d'administration des différentes entreprises. On remarquera également la diminution du pourcentage de diplômés de Polytechnique et de l'ENA parmi les administrateurs multiples. Cette diminution est particulièrement nette pour les polytechniciens : elle chute de 40 % (en 1995) à 16 % (en 2010).

La densité élevée du réseau d'élite est également remarquable aux États-Unis en 1914. Nombre de *big linkers* appartiennent au *Money Trust*, c'est-à-dire à un groupe de banques, d'assurances et de grandes sociétés de chemin de fer, dont la direction générale était localisée à New York. Albert H. Wiggin (Chase National Bank), J. P. Morgan (et Partner) et George F. Baker (First National Bank) se trouvaient au centre du réseau.

Henry C. Frick (US-Steel Corp.), qui appartenait également à ce cercle fermé, décède en décembre 1919. Dans une nécrologie du *New York Times*, le reporteur décrit la cérémonie funèbre en ces termes :

« A quiet funeral service will be conducted at the Frick home by the Rev. Dr. Leighton Parks [...] The honorary pall bearers will be Judge Gary, George Baker, Horace Harding, Lewis Ledyard, Alvin Krech, William Moore...⁶² »

La plupart des porteurs du cercueil étaient membres du cercle fermé. Ils permettaient ainsi à tous les témoins à ses obsèques de voir le capital social incorporé au *Money trust*.

Aucune donnée n'est indiquée pour les États-Unis pour l'année 2010, car ces données ont déjà été mises à disposition par Schifeling et Mizruchi. Le titre de l'un des articles fondé sur cette base de données suggère qu'aux

61. Voir, sur ce point, les remarques sur les matrices d'adjacence II en Annexe (calcul des matrices d'adjacence). Un administrateur multiple peut au maximum rencontrer $(50-1) = 49$ autres administrateurs multiples au cours d'une année dans les différents conseils d'administration. En 1995, il rencontrait en moyenne 17,4 autres administrateurs multiples ; en 2010 seulement 5,8.

62. *New York Times* du 3 décembre 1919 (« Henry C. Frick dies »). Les chiffres entre parenthèses indiquent le nombre de mandats détenus par les porteurs du cercueil selon la base de données de 1914 : Baker (12), Krech (6), Moore (6), Harding (4), Gary (3), Ledyard (3). Henry Frick détenait 8 mandats.

États-Unis également le cercle fermé a été dissout : « Who killed the inner circle⁶³ ? ». Mizruchi argumente en ces termes :

« The American corporate elite, since the early 1990s, has become fragmented, without an organized group of pragmatic leaders capable of addressing the major issues with which the group has been confronted. [...] This is an elite that, rather than leading, has retreated into narrow self-interest⁶⁴ ».

La Figure 3 montre que la dissolution est un processus de long terme. La diminution de la densité s'est produite aux États-Unis entre 1914 et 1928 (après l'adoption du Clayton Act). On peut donc relativiser l'argument de Mizruchi en contextualisant la densité relativement aux deux autres pays et en prenant en considération le long terme. L'année 2010 marque dans les trois pays considérés le terme d'une dissolution qui s'est amorcée dans les décennies précédentes et que l'on peut expliquer par une libéralisation à long terme de l'économie et par une atomisation de l'élite économique.

9. Remarques finales

Les réseaux constituent une forme spécifique de « fait social » présentant des fonctions et conséquences ambivalentes. Luhmann met en avant que de nombreux réseaux sont « parasites » : ils procurent des avantages à leurs membres aux frais de ceux qui en sont exclus. Les « services entre amis » prennent la place d'un échange des biens et des services estimé par le marché. Le *old boys' network* aux États-Unis et le réseau des polytechniciens en France sont des institutions essentiellement au service du pouvoir des dirigeants. Brandeis avait vilipendé le *Money Trust*, parce qu'il n'était à ses yeux qu'un cartel de banques, d'assurances et de sociétés de chemin de fer⁶⁵.

Granovetter adopte la position inverse avec le concept d'*embeddedness* : les marchés ne sont pas capables de fonctionner sans implantation dans les relations sociales. Schmoller avait déjà souligné ce problème, en 1905, dans un discours prononcé devant le *Verein für Socialpolitik* et avait forgé le concept de « concurrence régulée ». Le marché n'est pas un système qui se régulerait lui-même. S'il ne prend pas corps dans des institutions, le système économique se paralyse⁶⁶.

63. T. SCHIFELING & M. MIZRUCHI, 2013 ; J. CHU & G. DAVIS, 2013.

64. M. MIZRUCHI, 2014, p. 264.

65. N. LUHMANN, 1996, p. 35 ; L. BRANDEIS, 1995, p. 76.

66. M. GRANOVETTER, 1985 ; G. SCHMOLLER, 1906.

Les réseaux sont une institution qui facilite la coordination des entreprises et l'*auto*-contrôle des membres. La dissolution du réseau s'est produite parallèlement à la dissolution et à l'affaiblissement des autres institutions vouées à la production de biens collectifs, par exemple, des syndicats et des associations patronales. On peut invoquer plusieurs causes :

Le réseau des dirigeants était un *contrepouvoir opposé aux actionnaires*. Il protégeait les dirigeants des prises de contrôle hostiles et empêchait que les marchés financiers exercent une influence directe sur les stratégies des entreprises. Les investisseurs institutionnels, c'est-à-dire les fonds d'investissement, de pension et les fonds « Hedge », détiennent – depuis les années 1990 – la majorité dans les plus grandes entreprises cotées en bourse. Leurs intérêts étaient pris en compte dans la formulation du Code de gouvernement d'entreprise (limitation des mandats externes des dirigeants).

La *globalisation des marchés* est une autre cause expliquant la dissolution des réseaux. Les réseaux d'entreprises étaient limités à l'économie nationale ; ils relient les entreprises d'une économie *nationale* à une communauté d'intérêts. Les grandes entreprises deviennent entre-temps des entreprises transnationales opérant au niveau mondial, qui souvent emploient moins de la moitié de leur personnel à l'intérieur du pays. Dans de telles conditions, un réseau *national* se trouve, de manière croissante, dépourvu de fonctions.

Les *banques* étaient des acteurs centraux dans le réseau. Elles contrôlaient une ressource dont *toutes* les entreprises dépendaient (le financement). Le développement de nouveaux instruments du marché financier a affaibli leur position dans le réseau. Les entreprises peuvent se financer sur les emprunts eux-mêmes. Les crédits que les banques ont accordés aux entreprises sont rassemblés et vendus aux marchés financiers (dérivés de crédit). La banque ne supporte plus le risque lié aux crédits et peut renoncer à participer au conseil d'administration de l'entreprise débitrice.

Enfin, la domination de l'*idéologie néolibérale* a contribué à la dissolution du réseau. Bourdieu désigne le néolibéralisme comme « un programme de destruction méthodique des collectifs⁶⁷ ». Le réseau des dirigeants appartenait à ce « collectif » qui a facilité la production des biens collectifs.

Entre 1914 et 1938, les *différences nationales* concernant les densités des réseaux étaient relativement importantes. Elles se réduisent après la Seconde Guerre mondiale, mais, jusqu'au début des années 1990, on peut encore relever

67. P. BOURDIEU, 1998, p. 3.

des différences significatives entre les trois pays. En Allemagne, le réseau d'entreprises était un élément important du système des institutions du capitalisme coopératif. La dissolution du réseau ne peut cependant pas être comprise comme une adaptation du capitalisme français ou allemand au modèle anglo-saxon. Il y a un faisceau de causes présentes dans *tous* les pays, qui ont agi dans la même direction. Parmi ces causes, on mentionnera la limitation du pouvoir des dirigeants ; l'ascension d'une nouvelle élite économique, dont les membres sont devenus les actionnaires des grandes sociétés anonymes (investisseurs institutionnels) ; la globalisation des marchés, qui a conduit à une intensification de la concurrence ; les innovations techniques financières, qui ont rendu le rôle intermédiaire des banques obsolète ; le néolibéralisme, qui a fourni le programme et la légitimation des stratégies des nouveaux propriétaires (comme les prises de contrôle hostiles, les options sur actions).

Bibliographie

- ABELSHAUSER, Werner, « Umbruch und Persistenz. Das deutsche Produktionsregime in historischer Perspektive », *Geschichte und Gesellschaft*, 27-4, 2001, p. 503-523.
- ALBERT, Michel, *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Seuil, 1991.
- AMABLE, Bruno, *Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, Paris, Seuil, 2005.
- BAUER, Michel & BERTIN-MOUROT, Bénédicte, *L'accès au sommet. Les grandes entreprises françaises 1985-1994*, Paris, CNRS, 1995.
- BAUMS, Theodor & FRAUNE, Christian, « Institutionelle Anleger und Publikumsgesellschaft : eine empirische Untersuchung », *Die Aktiengesellschaft*, 40-3, 1995, p. 97-112.
- BEAUGUITTE, Laurent, *Graphes, réseaux, réseaux sociaux. Vocabulaire et notation*, Paris, CNRS, 2010. URL : http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/54/18/98/PDF/fmr1_vocabulaire_notation.pdf, consulté le 7 mai 2016.
- BERLIN, Isaiah, *Liberty*, Oxford, Oxford University Press, 2002.
- BODIN, Louis & TOUCHARD, Jean, *Front populaire 1936*, Paris, Armand Colin, 1972.
- BÖHM, Franz, « Das Reichsgericht und die Kartelle », *Ordo*, 1, 1948, p. 197-213.
- BORN, Karl, *Die deutsche Bankenkrise 1931*, Munich, Piper, 1967.
- BOURDIEU, Pierre, *La noblesse d'état. Grandes écoles et esprit de corps*, Paris, Éd. de Minuit, 1989.
- , « L'essence du néolibéralisme », *Le Monde diplomatique*, mars, 1998, p. 3.
- BRANDEIS, Louis, *Other People's Money and How the Bankers Use It*, Boston, St. Martin's Press, 1995 [1914].
- BURT, Ronald, *Structural Holes*, Cambridge, Harvard University Press, 1992.
- CHANDLER, Alfred, *Scale and Scope*, Cambridge, Belknap Press, 1990.

- CHATRIOT, Alain, « Les ententes. Débats juridiques et dispositifs législatifs (1923-1953). La genèse de la politique de la concurrence en France », *Histoire, économie & société*, 27-1, 2008, p. 7-22.
- CHARLE, Christophe, « Le pantouflage en France (1880-1980) », *Annales. Économies, sociétés, civilisations*, 42-5, 1987, p. 1115-1137.
- CHU, Johan & DAVIS, Gerald, « Who Killed the Inner Circle ? The collapse of the American Corporate Interlock Network », *Social Science Research Network (SSRN)*, 2013. URL : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2061113, consulté le 7 mai 2016.
- DAVIS, Gerald, « Agents Without Principles ? The Spread of the Poison Pill Through the Intercorporate Network », *Administrative Science Quarterly*, 36-4, 1991, p. 583-613.
- DAVIS, Gerald & MIZRUCHI, Mark, « The Money Center Cannot Hold. Commercial Banks in the U.S. System of Corporate Governance », *Administrative Science Quarterly*, 44-2, 1999, p. 215-239.
- DUDOUET, Xavier & GRÉMONT, Éric, « Les grands patrons et l'État en France 1981-2007 », *Sociétés contemporaines*, 68-4, 2007, p. 105-131.
- , *Les grands patrons en France, du capitalisme d'état à la financiarisation*, Paris, Lignes de Repères, 2010.
- DURKHEIM, Émile, *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, Puf, 1968 [1895].
- DUVAL, Guillaume, *Made in Germany. Le modèle allemand au-delà des mythes*, Paris, Seuil, 2013.
- EULENBURG, Frans, « Die Aufsichtsräte der deutschen Aktiengesellschaften », *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, vol. 32, dritte Folge, 1906, p. 92-109.
- FIEDLER, Martin, « Fusionen und Übernahmen in der deutschen Industrie, 1898-1938 », *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte*, 2, 2002, p. 209-239.
- FRANÇOIS, Pierre, *Les guépards du capitalisme français ? Structure d'élite patronale et modes d'accès aux positions dominantes*, Paris, CNRS/Sciences Po, 2010. URL : <http://pierrefrancois.wifeo.com/documents/P.-Francois---Elites-conomiques.pdf>, consulté le 7 mai 2016.
- FRANÇOIS, Pierre & LEMERCIER, Claire, « Ebbs and Flows of French Capitalism », in Gerarda WESTERHUIS & Thomas DAVID (dir.), *The Power of Corporate Networks. A Comparative and Historical Perspective*, New York, Routledge, 2014, p. 149-168.
- FREEDMAN, Charles, « Cartels and the Law in France before 1914 », *French Historical Studies*, 15-3, 1988, p. 462-478.
- GALL, Lothar, *Krupp. Der Aufstieg eines Industrieimperiums*, Berlin, Siedler, 2000.
- GRANOVETTER, Mark, « Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91-3, 1985, p. 481-510.
- GRIBAUDI, Maurizio, « Réseaux égocentrés et inscriptions sociales. Continuités et discontinuités dans les formes de structuration de l'espace parisien », in Maurizio GRIBAUDI (dir.), *Espaces, temporalités, stratifications*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1998, p. 71-120.
- HALL, Peter & SOSKICE, David, « An Introduction to Varieties of Capitalism », in Peter HALL & David SOSKICE (dir.), *Varieties of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press, 2001, p. 1-68.
- HAYEK, Friedrich, « Kinds of Order in Society », *New Individualist Review*, 3-1, 1963, p. 3-12.
- HILFERDING, Rudolf, *Das Finanzkapital*, Berlin, Dietz, 1955 [1910].

- , « Arbeitsgemeinschaft der Klassen ? », *Der Kampf*, 8-10, 1915, p. 321-329.
- JOLY, Hervé, *Diriger une grande entreprise française au xx^e siècle. L'élite industrielle française*, Tours, Presses universitaires François-Rabelais, 2013.
- KOENIG, Thomas, GOGEL, Robert & SONQUIST, John, « Models of the Significance of Interlocking Corporate Directorates », *American Journal of Economics and Sociology*, 38-2, 1979, p. 173-186.
- KRENN, Karoline, *Alle Macht den Banken ?*, Wiesbaden, Springer, 2012.
- KUISEL, Richard, *Capitalism and the State in Modern France. Renovation and Economic Management in Twentieth Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.
- LEHMBRUCH, Gerhard, « Concertation and the Structure of Corporatist Networks », in John GOLDTHORPE (dir.), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon, 1985, p. 60-80.
- LIEDER, Jan, *Der Aufsichtsrat im Wandel der Zeit*, Iéna, Jenaer Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft, 2006.
- LUHMANN, Niklas, « Inklusion und Exklusion », in Helmut BERDING (dir.), *Nationales Bewußtsein und kollektive Identität*, Francfort, Suhrkamp, 1996, p. 15-53.
- MARX, Christian, *Paul Reusch und die Gutehoffnungshütte*, Göttingen, Wallstein, 2013.
- MERCKLÉ, Pierre, *Sociologie des réseaux sociaux*, Paris, La Découverte, 2004.
- MINTZ, Beth & SCHWARTZ, Michael, *The Power Structure of American Business*, Chicago, University of Chicago Press, 1985.
- MIZRUCHI, Mark, « What Do Interlocks Do ? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates », *Annual Review of Sociology*, 22, 1996, p. 271-298.
- , *The Fracturing of the American Corporate Elite*, Cambridge, Harvard University Press, 2013.
- MORIN, François, « La rupture du modèle français de détention et de gestion des capitaux », *Revue d'économie financière*, 50-6, 1998, p. 111-132.
- MUNZEL, Martin, *Die jüdischen Mitglieder der deutschen Wirtschaftselite 1927-1955*, Paderborn, Schöningh, 2006.
- OLSON, Mancur, *The Rise and Decline of Nations*, New Haven, Yale University Press, 1982.
- PAXTON, Robert, « L'affaire des carbures et l'abolition du délit de coalition (1915-1926) », in Patrick FRIDENSON (dir.), *1914-1918. L'autre front*, Cahier du mouvement social, n° 2, Paris, Éditions ouvrières, 1977, p. 145-169.
- PLESSIS, Alain, *Naissance des libertés économiques. Le décret d'Allarde et la loi Le Chapelier*, Paris, Institut d'études politiques, 1993.
- RANGEON, François, *L'idéologie de l'intérêt général*, Paris, Economica, 1986.
- REYNAUD, Emmanuèle, *Le pouvoir de dire non. Les corporatismes en entreprise*, Paris, L'Harmattan, 1991.
- ROE, Mark, *Strong Managers, Weak Owners. The Political Roots of American Corporate Finance*, Princeton, Princeton University Press, 1994.
- SCHIFELING, Todd & MIZRUCHI, Mark, « The Decline of the American Corporate Network 1960-2010 », in Gerarda WESTERHUIS & Thomas DAVID (dir.), *The Power of Corporate*

- Networks. A Comparative and Historical Perspective*, New York, Routledge, 2014, p. 31-47.
- SCHMOLLER, Gustav, «Das Verhältnis der Kartelle zum Staat», *Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik*, 116, 1906, p. 237-271.
- SCOTT, John, *Social Network Analysis*, Londres, Sage, 1991.
- SOMBART, Werner, *Die Juden und das Wirtschaftsleben*, Munich, Duncker & Humblot, (1928) [1911].
- STOKMAN, Frans & WASSEUR, Frans, «National Networks in 1976. A Structural Comparison», in Frans STOKMAN, Rolf ZIEGLER & John SCOTT (dir.), *Networks of Corporate Power*, Cambridge, Polity Press, 1985, p. 20-44.
- TILLY, Richard, *Geld und Kredit in der Wirtschaftsgeschichte*, Stuttgart, Steiner, 2003.
- THOMSON, Edward, «The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century», *Past and Present*, 50-1, 1971, p. 76-136.
- USEEM, Michael, *The Inner Circle*, Oxford, Oxford University Press, 1986.
- WASSERMAN, Stanley & FAUST, Katherine, *Social Network Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994.
- WELLS, Wyatt, *Antitrust and the Formation of the Postwar World*, New York, Columbia University Press, 2002.
- WINDOLF, Paul & BEYER, Jürgen, «Kooperativer Kapitalismus. Unternehmensverflechtungen im internationalen Vergleich», *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 47-1, 1995, p. 1-36.
- WINDOLF, Paul, «The German-Jewish Economic Elite (1900-1930)», *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 56-2, 2011, p. 135-162.
- WINKLER, Heinrich, *Organisierter Kapitalismus*, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, 1974.
- ZIEGLER, Dieter, «Die Aufsichtsräte der deutschen Aktiengesellschaften in den zwanziger Jahren. Eine empirische Untersuchung zum Problem der Bankenmacht», *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 43-2, 1998, p. 194-215.
- ZIEGLER, Rolf, «Das Netz der Personen- und Kapitalverflechtungen deutscher und österreichischer Wirtschaftsunternehmen», *Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 36-3, 1984, p. 557-584.

Annexes

Tableau A1. *Échantillon (N), densité, entreprises isolées*

A	N	Liens	Densité (%)	Isolées (%)	Redondance (%)
1896	211	814	1,84	26,1	20,0
1914	250	4 572	7,34	5,6	26,7
1928	250	10 078	16,19	2,4	39,6
1934	250	6 888	11,07	2,0	32,7
1938	250	6 520	10,47	2,0	32,3
1992	252	3 032	4,79	6,0	24,2
2010	251	752	1,20	31,9	18,8
<i>US</i>					
1900	249	2 248	3,64	9,2	27,9
1914	242	2 170	3,72	21,1	24,9
1928	250	2 420	3,89	7,6	13,2
1938	250	1 726	2,77	9,2	13,7
1996	250	2 114	3,40	8,8	9,6
2010	250	970	1,56	11,6	*
<i>F</i>					
1900	267	2 314	3,26	13,9	23,2
1914	250	2 950	4,74	4,8	22,3
1928	259	3 236	4,84	5,4	22,7
1938	250	4 540	7,29	2,0	28,9
1995	253	1 914	3,00	37,2	21,1
2010	266	972	1,38	37,6	12,7

Remarques. *N*: Nombre d'entreprises dans l'échantillon. *Liens*: Nombre des relations dans la matrice d'adjacence *I* (entreprises×entreprises). La matrice est symétrique et dichotomisée. *Densité*: Densité du réseau en % = $[\text{Liens}/(N^2-N)] \times 100$. *Isolées*: Les entreprises isolées en %. Ces entreprises ne sont pas liées à d'autres entreprises dans l'échantillon. *Redondance*: Part des arêtes multiples dans le réseau en %. Quand deux entreprises A et B ont deux (ou plusieurs) directeurs commun, il y a deux (ou plusieurs) relations entre ces deux entreprises. La redondance est un indicateur des arêtes multiples/parallèles qui existent entre les entreprises. Voir sur ce point BURT, R., 1992, p. 18, 52.

* Données non disponibles.

Tableau A2. Coefficients de régressions standardisés (β), erreurs standard

	β	t	B	Erreur standard	95 % Intervalle de confiance		Seuil de signification
Capital (ln)	0,14	10,0	2,78	0,28	2,23	3,32	0,000
Conseil	0,48	30,8	1,07	0,03	0,92	1,22	0,000
Région (ln)	0,10	6,7	1,70	0,26	1,26	2,14	0,000
Banque	-0,04	-2,8	-2,74	0,98	-5,37	-0,10	0,005
Ind. minière/métal.	0,07	5,1	3,93	0,78	2,27	5,59	0,000
Electro	0,04	3,0	5,46	1,79	1,35	9,56	0,002
Période antérieure	0,03	2,5	1,52	0,60	0,35	2,69	0,011
Allemagne	0,34	18,7	15,23	0,82	13,73	16,72	0,000
France	0,15	8,8	7,18	0,81	5,86	8,51	0,000
1928	0,02	0,9	0,76	0,85	-0,39	1,91	0,372
1938	0,05	3,1	2,26	0,73	1,08	3,44	0,002
A×1928	0,18	9,0	11,19	1,24	8,00	14,40	0,000
Intercept		-11,8	-15,03	1,27	-17,80	-12,60	0,000
R ²	0,52						
Durbin-Watson	1,88						

Remarques. Variable dépendante : degré des entreprises (*degree centrality*). Conseil : Nombre de membres dans le conseil d'administration (*Board of Directors*). Région : Nombre des entreprises présentes dans chaque région. Banque, entreprise minière/métal., électro : variables muettes (*dummies*) pour les secteurs économiques. Échantillon composite : Les échantillons ont été reliés les uns aux autres pour chaque année pour l'Allemagne, la France et les États-Unis. N = 2 833 entreprises (*pooled sample*). Catégorie de référence pour les pays : États-Unis ; Catégorie de référence pour l'année : 1914. Effet d'interaction : Allemagne (A)×1928. Les erreurs standard sont robustes à l'hétéroscédasticité (Huber/White). B : coefficients de régression non standardisés.

Le calcul des matrices d'adjacence

Les noms des entreprises et des directeurs utilisés pour le calcul des réseaux sont contenus dans une matrice d'incidence. Les personnes (directeurs) sont nommées dans les lignes, les entreprises, dans les colonnes. Lorsque la personne est représentée dans le conseil de l'entreprise concernée, « 1 » est indiqué dans la cellule, dans le cas contraire, « 0 ». Une multiplication de matrices permet de calculer à partir d'une matrice d'incidence les matrices d'adjacence⁶⁸.

68. J. SCOTT, 1991, p. 42.

$Incidence \times Incidence^T$ = matrice d'adjacence I : entreprises $\times$ entreprises (= réseau d'entreprises). Ces matrices ont pour la plupart des années la dimension 250×250 (voir Tableau A1, colonne N)⁶⁹.

$Incidence^T \times Incidence$ = matrices d'adjacence II : directeurs $\times$ directeurs (= réseau des dirigeants/réseau d'élite). Ces matrices ont pour chaque année la dimension 50×50 (seul le top 50 des *big linkers* a été pris en considération).

Échantillons et variables

(1) Échantillon d'entreprises

Les échantillons pour les grandes entreprises en Allemagne, en France et aux États-Unis ont été réalisés pour les années suivantes : 1900, 1914, 1928, 1934, 1938, 1995, 2010⁷⁰. Une liste des grandes entreprises a d'abord été établie pour chaque année recensée dans l'échantillon. Le capital social des bilans a été choisi comme critère de taille. D'autres critères de taille n'étaient, en effet, disponibles pour de longues périodes que pour un petit nombre d'entreprises. L'échantillon n'est pas un échantillon aléatoire. Il contient les sociétés qui, pour les années répertoriées dans l'échantillon, comptent parmi les plus grandes entreprises. Les résultats, présentés dans cet article, sont uniquement valables pour les grandes sociétés anonymes qui étaient liées les unes aux autres *via* les organes de gouvernance⁷¹.

La composition de l'échantillon varie d'une année à l'autre. Par exemple, seules 49,2 % des sociétés qui comptaient en 1914 parmi les grandes entreprises françaises sont encore présentes dans l'échantillon de 1928. Beaucoup de sociétés ont fusionné, d'autres ont été liquidées ou ne font plus partie des grandes entreprises. Dans la mesure où une large part des entreprises est absente l'une des années recensées dans l'échantillon, cette base de données ne convient pas à une analyse de données longitudinales (*panel analysis*).

La *taille* du réseau a une influence sur la *densité* du réseau : plus le réseau est grand, plus la densité est faible (*ceteris paribus*). Par suite, afin de

69. $Incidence^T$ = matrice transposée obtenue en permutant les lignes et les colonnes.

70. Pour 1934, les données n'ont été collectées que pour l'Allemagne. Source pour l'année 1976 : F. STOKMAN & F. WASSEUR, 1985, p. 31.

71. Les noms de toutes les entreprises retenues dans les échantillons sont disponibles à partir du lien suivant : <https://www.uni-trier.de/fileadmin/fb4/prof/SOZ/APO/Windolf/FirmsSampleGFUS1900-2010.xlsx>

mesurer la densité du réseau, les échantillons ont été standardisés pour toutes les années aux 250 plus grandes entreprises⁷².

Échantillon des directeurs: pour les grandes entreprises retenues, les noms de tous les membres des organes de gouvernance ont été répertoriés dans une base de données⁷³. En font partie, pour l'Allemagne, les membres du directoire et du conseil de surveillance, pour les États-Unis, les membres du *Board of Directors* et pour la France les membres du conseil d'administration. Pour l'année 1938, 2 524 directeurs représentés dans le conseil d'administration de 274 entreprises françaises ont été répertoriés au total dans la banque de données. Parmi ces 2 524 directeurs, 709 directeurs étaient représentés dans les conseils d'administration de 2 entreprises ou plus (= 28,1 %). Seuls les directeurs détenant deux mandats ou plus *relient* les entreprises ensemble et sont par conséquent considérés comme importants pour le réseau.

Concernant le réseau d'élite, l'échantillon de personnes est limité aux 50 *big linkers* qui occupaient beaucoup de positions dans le réseau. Cet échantillon représente les dirigeants qui forment le centre des réseaux d'élite (*inner circle*, Useem 1986).

Par exemple: Henri Bousquet (Crédit mobilier français, 14 mandats) en 1914; Ernest Mercier (Compagnie française des pétroles, 15 mandats) en 1928 et 1938; Michel Pébereau (BNP, 10 mandats) en 1995; Robert Peugeot (6 mandats) en 2010, faisaient partie de ces *big linkers*.

(2) Variables

La variable «Capital social» est un indicateur de la taille des grandes entreprises. Le capital social des entreprises est divisé chaque année par la valeur moyenne de sorte à éliminer les différences liées aux monnaies (RM, ffrrs, \$). De plus, la variable a été présentée sous forme de logarithme. La variable «Conseil» est définie comme la somme de tous les membres des organes de gouvernance (directoire, conseil d'administration/de surveillance, *Board of Directors*). Elle est un indicateur des *chances* d'interconnexion d'une entreprise (plus les organes de gouvernance sont grands, plus les *chances* d'interconnexion sont élevées).

72. Pour les années 1914, 1928 et 1938, des échantillons plus larges sont disponibles (environ 300 à 350 grandes entreprises). Ils ont été pris en compte dans les analyses de la régression (N = 2 833).

73. L'échantillon des directeurs n'est pas un échantillon aléatoire indépendant. Il contient uniquement les personnes qui avaient une position dans les organes de gouvernance des grandes entreprises choisies antérieurement.

La variable « Région » : chaque pays a d'abord été partagé en régions (Berlin, la région de la Ruhr, etc. ; Paris, les Bouches-du-Rhône, la Meurthe-et-Moselle, etc. ; New York, Boston, Chicago, etc.). Le nombre des entreprises a ensuite été calculé dans chaque région. Plus les entreprises se trouvent dans un voisinage géographique direct, plus les chances d'interconnexion dans cette région sont élevées. Ainsi, en 1938, 210 entreprises avaient leur siège social à Paris, mais seulement cinq dans le département des Bouches-du-Rhône. La variable « région » mesure la somme (sous forme de logarithme) des entreprises dans la région dans laquelle une société a son siège social.

Les *secteurs économiques* : les entreprises ont été répertoriées en onze secteurs économiques, dont l'influence a été testée par des variables muettes. Dans le Tableau 1, seuls ont été introduits les secteurs qui ont un coefficient significatif.

La variable « *période précédente* » est une variable-muette. Elle a la valeur « 1 » quand l'entreprise était déjà présente l'année précédente répertoriée dans l'échantillon. Toutes les autres entreprises ont la valeur « 0 ». Citons pour exemple la compagnie Saint-Gobain qui a, pour l'année 1928, la valeur « 1 » (l'entreprise était, en effet, déjà présente dans l'échantillon pour l'année 1914). L'entreprise André Citroën SA a pour l'année 1928 la valeur « 0 » (il s'agissait en 1914 encore d'une petite entreprise familiale).