

Schäfer, Michael, *Familienunternehmen und Unternehmerfamilien. Zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der sächsischen Unternehmer 1850-1940*

Rachid L'Aoufir

---



**Édition électronique**

URL : <http://journals.openedition.org/ifha/1726>

DOI : 10.4000/ifha.1726

ISSN : 2198-8943

**Éditeur**

IFRA - Institut franco-allemand (sciences historiques et sociales)

**Référence électronique**

Rachid L'Aoufir, « Schäfer, Michael, *Familienunternehmen und Unternehmerfamilien. Zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der sächsischen Unternehmer 1850-1940* », *Revue de l'IFHA* [En ligne], Date de recension, mis en ligne le 01 janvier 2008, consulté le 22 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/ifha/1726> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/ifha.1726>

---

Ce document a été généré automatiquement le 22 septembre 2020.

©IFHA

---

# Schäfer, Michael, *Familienunternehmen und Unternehmerfamilien. Zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der sächsischen Unternehmer 1850-1940*

Rachid L'Aoufir

---

- 1 L'enjeu de cet ouvrage est double. D'abord, il souhaite mettre à l'épreuve des sources un certain nombre d'idées véhiculées par la littérature spécialisée. Parmi ces idées figurent l'importance décroissante des entreprises familiales dans le temps, leur résistance à la modernisation, leur tendance à reverser trop de plus-values aux propriétaires au détriment d'investissements, ou au contraire de ne pas en reverser suffisamment pour être un placement rentable, la disparition de la fonction financière de la famille dans un contexte de système bancaire développé. Deuxièmement, il s'agit de combler une lacune historiographique. Alors que les entreprises familiales des régions occidentales de l'Allemagne ont fait l'objet de recherches historiques, à l'Est, l'idéologie du régime communiste a fait l'impasse sur elles. La Saxe est pourtant l'un des berceaux industriels de l'Allemagne, un héritage qui a été détruit pendant la Seconde Guerre mondiale, par les démontages des installations industrielles organisés par l'occupant soviétique, puis par les étatisations de la République Démocratique Allemande.
- 2 La thèse de l'ouvrage, qui a reçu en 2006 le prix de la Gesellschaft für Unternehmensgeschichte, affirme que la rationalité commerciale ne suffit pas à expliquer la nature des entreprises familiales. L'auteur recherche les autres logiques sans interroger au préalable les théories économiques et sociologiques de l'entreprise. Sans en justifier les raisons, il recourt aux méthodes de l'histoire sociale. Ce raccourci n'est pardonnable que dans la mesure où il délimite très précisément son objet de recherche. Il étudie l'évolution des rapports entre l'entreprise familiale et la partie

prenante (stakeholder) qu'est la famille de l'entrepreneur. L'auteur a privilégié la cohérence de ses sources constituées pour l'essentiel d'une littérature promotionnelle produite par les entreprises à l'occasion d'anniversaires. Même s'il est conscient des limites du genre, on est en droit de se demander si sa grille de lecture permet d'exploiter au mieux ces informations. Le souhait de ne pas se concentrer sur quelques cas, à l'image d'Harold James, mais de proposer une analyse d'ensemble est louable. Sans doute aurait-il été préférable de combiner les deux approches, ce qui aurait permis de mieux comprendre les stratégies dans le temps et dans l'espace des acteurs en présence. Le socle du travail est constitué par un échantillon de 630 entrepreneurs et 396 entreprises recouvrant la période 1850-1940.

- 3 Le livre est divisé en trois parties. La première étudie le rôle de la famille dans la mobilisation des ressources financières, culturelles et sociales pour la création de l'entreprise. Une distinction est faite entre les industries textile, mécanique, chimique et l'édition. Les études de mobilité sociale synthétisées dans des tableaux en fin d'ouvrage tendent à infirmer les thèses bourdieusiennes pour la génération des fondateurs. La famille n'est qu'un levier parmi d'autres et les liens de propriétés avec ses membres sont renégociés dès que possible.
- 4 La seconde partie est consacrée aux modalités de transmission des entreprises familiales une fois que leur modèle commercial s'est établi. L'idéal de la transmission au fils aîné est préparé de longue date, mais ne peut souvent pas être réalisé en raison de décès ou d'absence d'enfant. Du coup, les rôles attribués aux membres de la famille et le périmètre même de la famille doivent être redéfinis. Les épouses, mères et veuves gagnent un statut central, les filles mariées sont revalorisées, des enfants sont adoptés. Par ailleurs, il semble que la transmission de la direction ait une plus forte valeur symbolique que la transmission de la propriété. De plus, la protection de la réputation du nom est une valeur essentielle.
- 5 En conséquence, la troisième partie s'interroge sur les limites de cette logique de la transmission familiale masculine pour un déploiement optimal du potentiel économique de l'entreprise. S'il est vrai que les difficultés d'assurer la continuité familiale ont pu conduire à des faillites, il est surtout possible d'observer l'inventivité dans les arrangements juridiques entre l'entreprise et la famille. Des solutions de plus en plus complexes assurent que la transformation des sociétés de personnes en sociétés par action et l'ouverture du capital à des tiers pour assurer la croissance ne s'accompagnent pas d'une perte de contrôle. D'un autre côté, la famille se mobilise face aux tensions sur la liquidité induites par l'hyperinflation puis la crise de 1929, mais bénéficie en échange de revenus garantis par des contrats individuels. Les dimensions pratiques et symboliques de la famille évoluent donc au gré des contraintes et doivent être régulièrement négociées.
- 6 Ce livre honnête est le produit de son contexte : un financement limité à deux ans et demi dans la routine universitaire ne permet pas d'être ambitieux. Pour comprendre les motivations des entrepreneurs et de leurs familles, il aurait fallu s'intéresser à leur environnement respectif. De quoi était faite cette réputation qui semblait compter plus que toute autre chose ? Pour comprendre ceci, il aurait fallu se pencher systématiquement sur les liens avec les autres parties prenantes dont les clients, les fournisseurs, les salariés. Il aurait fallu analyser les imbrications avec le système politique communal, les implications dans les organismes professionnels, le rôle du patriotisme régional. N'est-ce pas à ces niveaux qu'il aurait été possible de retrouver les

logiques sociales et culturelles des entreprises familiales ? Si l'auteur s'était penché sur les théories économiques néo-institutionnelles et sur la sociologie économique, il n'aurait pas pu éviter ces questions.

7 Rachid L'Aoufir (Berlin)