Haute banque, réseaux et institutions

Claire Lemercier

▶ **To cite this version:**

Claire Lemercier. Haute banque, réseaux et institutions. 2010. halshs-00521503v1

HAL Id: halshs-00521503
https://shs.hal.science/halshs-00521503v1

Preprint submitted on 27 Sep 2010 (v1), last revised 23 Dec 2010 (v2)

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Haute banque, réseaux et institutions
par Claire Lemercier – version préliminaire d'un texte écrit pour Raymond Dartevelle (éd.), *La haute banque en Europe XVIIIe-XXe siècle. Histoire - Représentation - Mémoire,* tome 1.

Se poser la question des stratégies relationnelles et des implications institutionnelles du monde de la haute banque peut sembler évident. Tout d'abord, depuis une bonne décennie, les notions de réseau et d'institution deviennent omniprésentes en sciences sociales, et entre autres en histoire économique – au prix souvent de la perte de leur sens précis, du fait d'usages trop variés. Ensuite et surtout, l'activité propre à la haute banque peut être considérée comme fondamentalement relationnelle, dans le sens où ses opérations se fondent sur une connaissance fine de ses clients, de leur réputation et de leur crédit ; mais aussi comme souvent très politique, avec son implication dans les placements financiers de l'État ou dans de grands projets d'infrastructures, ou encore l'anoblissement de certains de ses membres... Ces deux dimensions sont très présentes dans la période 1800-1870, dont il sera principalement question ici. Lorsqu'Alain Plessis évoque l'image classique des régents de la Banque de France comme de « grands féodaux », il pointe ainsi à la fois le pouvoir qu'on leur attribue et le caractère interpersonnel des fondements de ce pouvoir[1]. Mais la formule plus commune au XX^e^ siècle des « deux cents familles » recourt aux mêmes ressorts. Force des réseaux et du poids institutionnel pourraient ainsi être inclus parmi des éléments de définition de la haute banque sur une plus longue durée – à condition que l'on en donne une définition un peu claire.

Pourtant, les travaux mettant en scène la haute banque, en nombre certes limité, n'ont que rarement pris au sérieux ces points d'entrée pour les traduire en problématiques précises ou en études systématiques. Ce propos lapidaire mérite certes d'être nuancé. Les travaux d'Alain Plessis font un peu figure ici d'arbre qui cache la forêt, puisque c'est par une institution, la Banque de France, étudiée dans ses moindres rouages organisationnels, sans négliger le travail quotidien dans les réunions de ses conseils, qu'il est entré dans l'histoire de la haute banque. Portant certes sur une période limitée, sa thèse d'État montre la fécondité d'une approche qui ne se limite pas soit à la prosopographie, soit à l'étude de décisions de politique économique, mais qui articule ces deux éléments. Autre contributeur du présent ouvrage, Cyril Grange a proposé un traitement systématique des généalogies de l'*upper class* israélite, utilisant des outils tout récemment développés pour reconnaître, à partir de types particuliers d'alliances répétées, la trace de stratégies, pour partie économiques[2]. Si, dans les deux cas, le terrain d'étude n'est pas limité à la haute banque, les résultats ont été riches et de telles approches, partant d'une institution sur une période donnée ou d'un ensemble de lignées, semblent pouvoir être répliquées de façon féconde.

Plus largement, les méthodes quantitatives devenues aujourd'hui accessibles à tous les historiens, ainsi que les réflexions issues d'autres disciplines sur les notions de réseau, de sociabilité, d'influence, de carrière ou encore sur l'action collective des élites économiques[3], me semblent susceptibles de renouveler l'histoire de la haute banque : elles mettent l'accent sur des parties de cette histoire jusqu'ici souvent négligées, tout en nous faisant regarder autrement ce que l'on connaît mieux aujourd'hui, notamment les biographies et les monographies d'entreprises.

L'étude des réseaux personnels et des carrières institutionnelles est en effet trop souvent biaisée par

1 Alain Plessis, *Régents et gouverneurs de la Banque de France sous le Second Empire*, Genève, Droz, 1985, p. 2.

2 Voir notamment Cyril Grange, « Les réseaux matrimoniaux de l'*upper class* israélite parisienne à la fin du XIX^e^ siècle », *Annales de démographie historique*, 2005/1, p. 131-156.

3 Voir notamment Pierre Mercklé, *Sociologie des réseaux sociaux*, Paris, La Découverte, 2004 ; Claire Lemercier, « Analyse de réseaux et histoire », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, avril-juin 2005, p. 88-112 ; Olivier Filleule, « Propositions pour une analyse processuelle de l'engagement individuel », *Revue française de science politique*, 51-1/2, 2001, p. 199-217 ; Michel Offerlé, *Sociologie des organisations patronales*, Paris, La Découverte, 2009.

une focalisation sur les *success stories* : dynasties aux nombreuses générations, personnages au *curriculum vitae* impressionnant... Il est alors facile de conclure d'une énumération de contacts ou de positions qu'une réussite s'explique par le « réseau d'influence »[4] d'un « homme de réseaux »[5], que l'individu étudié occupe une position très « centrale », que la multiplication des liens est la clé de tout, que l'accession à un poste a été suivie « naturellement » par une autre promotion, ou encore, globalement, que « le capital va au capital » : autant d'assertions qui mériteraient des précisions et des preuves pour présenter un intérêt historique. Or, de la même façon que toute étude de la haute banque doit s'appuyer sur une définition à peu près claire, sinon consensuelle, de cet objet, il est possible de définir précisément quel type de lien social et/ou d'implication institutionnelle on veut étudier, de recueillir des informations systématiques à son sujet et, en conséquence, de produire des descriptions abstraites et structurées d'un monde social complexe. C'est sur cette base que l'on peut ensuite situer telle ou telle trajectoire – plus ou moins réussie, plus ou moins typique –, produire des typologies appuyées sur des critères précis, donc discutables collectivement, voire réutilisables, ou encore tester sérieusement telle ou telle hypothèse sur les interactions entre liens privés, action collective et réussite économique. Ce sont donc essentiellement quelques exemples d'application de cette stratégie de recherche que je présenterai ici.

Biographie, prosopographie, réseaux et institutions

Un point d'entrée possible dans l'histoire de la haute banque est la biographie, la monographie de famille ou celle d'une entreprise, fondées ou non sur l'existence d'un massif de sources privées bien identifiées. Ces approches peuvent bénéficier d'une focalisation sur la question des réseaux et/ou des institutions, d'autant plus intéressantes que l'on disposera de sources permettant plus ou moins directement de comprendre les éventuelles stratégies conscientes des acteurs en la matière : discussions sur le choix d'un gendre, la sollicitation ou l'acceptation d'un poste, les enjeux d'un conseil d'administration... La constitution et l'entretien de relations, la construction d'une carrière, même si elles ne répondent pas toujours à une rationalité parfaite, représentent un travail qui peut laisser des traces dans les sources. En outre, lorsque l'on dispose de registres de correspondance complets sur une période, ou même de livres de compte par exemple, on peut trouver bénéfice à se représenter les correspondants, les fournisseurs ou les clients d'un individu ou d'une firme, ou encore les individus dont il est question dans une correspondance sous forme de réseau, que ce soit conceptuellement ou plus concrètement, avec des graphiques produits, de plus en plus simplement, par les logiciels appropriés[6]. Cela permet d'objectiver la diversité des partenaires économiques, la

4 Sur les abus de la notion d'influence et de ses rapprochements avec celle de réseaux, voir Claire Lemercier, « Réseaux et groupes d'influence – bilan historiographique », *in Pour une histoire politique renouvelée*, à paraître *[référence à compléter ou remplacer ultérieurement]*.

5 Par ailleurs riche en informations et souvent très fin, l'exposé présenté par Emmanuel Prunaux sur le site *Cambacérès* pèche ainsi par sa reprise sans distance de ce vocabulaire à la mode : « Un homme de réseaux », indique la page « relations » de Cambacérès <http://www.cambaceres.fr/relation/relation.htm> (sous-entendant qu'il existe des hommes sans relations ?), tandis que l'exposé en deux parties sur « Les dirigeants de la Banque de France sous le Consulat et l'Empire » <http://www.cambaceres.fr/vie-poli/bque-france/1/bque-france.htm> use de représentations graphiques en cercles « à la Facebook », peu lisibles et se référant à des liens ni clairement définis, ni systématiquement recueillis. Je me permets ici de critiquer un travail de débutant, non publié comme tel, mais ces défauts sont communs à bien d'autres...

6 Pour les apports généraux de la notion de réseau en la matière, voir par exemple Pierre Jeannin, « La clientèle étrangère de la maison Schröder et Schyler de la guerre de Sept Ans à la guerre d'indépendance américaine », *Bulletin du Centre d'histoire des espaces atlantiques*, n° 3, 1987, p. 21-85 ; Pierre François, *Sociologie des marchés*, Paris, Armand Colin, 2008. Pour des représentations simples, et commentées qualitativement, de réseaux égocentrés tirés de correspondances, voir Pierre-Yves Beaurepaire et Dominique Taurisson (éd.), *Les ego-documents à l'heure de l'électronique. Nouvelles approches des espaces et des réseaux relationnels*, Montpellier, PUM, 2003. Pour un exemple intéressant d'application à des réseaux de crédit, voir Henning Hillmann, « Localism and the Limits of

répétition ou non des relations avec eux, mais aussi la *multiplexité*[7] des liens – le fait d'avoir, ou non, avec les mêmes personnes des relations à la fois économiques, familiales, de loisirs, etc. – ou encore la fermeture ou l'ouverture d'un réseau personnel, c'est-à-dire le fait que les contacts d'une personnes soient par ailleurs, ou non, en contact direct entre eux.

Lorsque les sources sont riches, de telles approches dites *égocentrées* – centrées, du point de vue des sources, sur une personne, une famille ou une entreprise – permettent ainsi à la fois de faire dialoguer l'observation aussi objective que possible d'un parcours et la compréhension de la manière dont les acteurs se le représentaient et ont pu dans une certaine mesure le diriger. Ces avantages imposent des limites symétriques : les stratégies mises en oeuvre consciemment par les acteurs – ou plutôt la petite partie de ces stratégies sur lesquelles ils nous ont laissé des traces écrites – ne sont pas forcément les clés principales de leurs réussites ou de leurs échecs, qui peuvent dépendre de facteurs ignorés d'eux[8]. Ainsi, les *Mémoires* de Gustave Roy mettent en valeur ses qualités professionnelles pour expliquer son parcours institutionnel, tout en livrant de nombreuses clés sur ses relations sociales qui permettent, pour peu que l'on connaisse par ailleurs son milieu, d'interpréter autrement certains de ses succès[9]. De plus, une biographie ne peut rien nous dire de sa propre représentativité. Ce problème général se pose peut-être de façon particulièrement aiguë dans le monde de la haute banque, dans la mesure où celui-ci a généralement été défini à partir de cas particuliers plutôt que de critères clairs[10] : comme le dit bien le titre de l'ouvrage de Louis Bergeron *Les Rothschild et les autres*, on peut poser une famille comme type quasi idéal et décrire les autres par comparaison avec elle. Mais cela risque de conduire, comme souvent les biais de conservation des sources, à mettre l'accent sur les trajectoires les plus longues et riches en laissant ignorer d'autres cas – des réussites de familles moins pourvues à l'origine mais ayant adopté des stratégies différentes, ou des échecs malgré une abondance de liens, par exemple. C'est pourquoi il est toujours utile, et peut-être plus encore si on s'interroge sur les réseaux ou l'influence, d'insérer une approche biographique dans la description plus large d'un milieu, permettant de comprendre ce que la trajectoire étudiée a d'exemplaire ou d'exceptionnel – voire de collectif : comme le soulignait déjà Alain Plessis, nombre de biographies présentent des ascensions sociales en groupe comme des prouesses individuelles[11].

Nombre de travaux importants pour l'histoire la haute banque ont adopté cette stratégie en proposant des prosopographies, ou biographies collectives : des assemblages directs de fiches biographiques[12] à la présentation plus souple de leurs enseignements au sein d'une démonstration thématique[13]. Cependant, et suivant en cela la tradition majoritaire dans l'approche

Political Brokerage: Evidence from Revolutionary Vermont », *American Journal of* Sociology, 114-2, 2008, p. 287-331. Pour des ressources générales, plus techniques et en anglais sur l'étude des réseaux égocentrés, voir la page « Ego-networks analysis » de Steve Borgatti <http://www.analytictech.com/mgt780/topics/egonets.htm>.

7 Pour tout le vocabulaire spécifique de l'analyse de réseaux, voir l'introduction très claire de Pierre Mercklé, *op. cit.*

8 Un très bel exemple en est donné dans un article classique d'analyse de réseaux qui touche à des milieux pas si différents de la haute banque... John F. Padgett and Christopher K. Ansell, « Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434 », *American Journal of Sociology*, 98, 1993, p. 1259-1319.

9 Ce cas est discuté dans Claire Lemercier, « Liens privés et régulation de l'économie : la famille et l'institution (Paris, XIX^e^ siècle) », *Revue d'histoire du XIX^e^ siècle*, n° 33-2, 2006, p. 23-53.

10 Ce qu'a notamment souligné Nicolas Stoskopf, *op. cit.*, p. 11.

11 Alain Plessis, *Régents..., op. cit.*, p. 23.

12 Romuald Szramkiewicz, *Les régents et censeurs de la Banque de France nommés sous le Consulat et l'Empire*, Genève, Droz, 1974, ou Nicolas Stoskopf, *Les patrons du Second Empire. 7, Banquiers et financiers parisiens*, Paris/Le Mans, Éditions Picard/Cénomane, 2002, qui propose toutefois une interprétation générale dans une longue introduction.

13 Alain Plessis, *Régents..., op. cit.* et *La Banque de France et ses deux cents actionnaires sous le Second Empire*, Genève, Droz, 1982, ou encore Louis Bergeron, *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire* Paris/La Haye/New York, Mouton, 1978 et Louis Bergeron, *Les Rothschild et les autres. La gloire des banquiers*, Paris, Perrin, 1991.

prosopographique[14], la démarche de base reste biographique : on cherche à remplir, pour un individu après l'autre, un certain nombre de rubriques à partir de sources canoniques indexées par nom – état-civil, déclarations de succession, actes notariés, ou encore nécrologies ou autres dictionnaires biographiques. Cette démarche, très longue lorsqu'on dépasse quelques dizaines de notices, est nécessaire pour reconstituer généalogies ou fortunes et nous permet aujourd'hui d'utiliser des sources secondaires de qualité pour revisiter certains parcours. Mais elle se prête très mal à l'exploration des relations sociales et des parcours institutionnels. En effet, il n'existe pas de source « par individu » sur ces questions, si ce n'est les correspondances, que l'on ne peut guère trouver et moins encore étudier pour des dizaines de personnes, ou, par exemple, les dossiers de demande de légion d'honneur, qui ne donnent évidemment pas une vision exacte ni complète des postes tenus. On en reste alors à l'indice, qui ne peut pas réellement être mis en série. Configurations de relations et postes institutionnels n'étaient de toute façon pas au centre de l'agenda des principaux auteurs de prosopographies, mais, lorsqu'ils ont abordé cet aspect, c'était en général – avec quelques exceptions remarquables – de façon impressionniste, mentionnant telle présence d'un témoin issu également de la haute banque à un mariage, ou tel passage par une société savante, sans mesurer la fréquence d'ensemble de tels liens ou positions au sein du milieu. Leur datation n'est souvent pas non plus très précise ; or comment raisonner en termes de carrières sans savoir si les postes sont cumulés ou tenus simultanément, et dans quel ordre ? « De nombreux régents se connaissent sous l'Ancien régime », note Emmanuel Prunaux, sans que l'on puisse savoir si l'effet de tels liens un peu imprécis est supposé encore se faire sentir ; des postes sont mentionnés ici ou là sans que l'on puisse savoir s'ils sont en général tenus après un retrait des affaires ou en pleine activité économique, par exemple[15]. Alain Plessis, utilisant certes la formule suggestive « des postes stratégiques » à propos des régents – comme Nicolas Stoskopf, n'hésitant pas à parler de « ploutocrates » pour les banquiers –, énumérait ainsi des fonctions politiques locales ou nationales, ou encore consulaires, en se concentrant sur quelques trajectoires exemplaires des effets de certains cumuls plutôt que de viser l'exhaustivité. Il est vrai que le fonctionnement de la chambre ou du tribunal de commerce ou du conseil municipal de Paris, notamment, étaient très mal connus avant les années 2000, et que l'étude des cumuls et *cursus* n'a guère d'intérêt si l'on ignore les enjeux réels propres à chaque poste. La multiplication des travaux sur diverses institutions publiques, privées ou situées à cette charnière ouvre ainsi de nouvelles pistes.

Histoires de familles

Les sources d'état-civil ou notariées ont toutefois permis aux travaux de prosopographie de répondre avec précision à des questions comme « héritier ou fils de ses oeuvres ? » (Alain Plessis), de délimiter des générations de la haute banque et de retrouver leurs origines, notamment géographiques, voire de laisser deviner des stratégies dans le choix des belles-familles des fondateurs ou surtout de leurs enfants[16]. On peut ainsi comprendre comment une dynastie se construit, ou non, et si, dans des conditions économiques changeantes, le but paraît être de devenir une famille d'élite comme les autres, intégrée dans d'autres types de noblesse ou de bourgeoisie, de se concentrer sur la banque, ou encore de répartir entre fils différentes activités économiques ou différents champs d'action nationaux ou régionaux. Aucune méthode ne remplacera, de ce point de vue, le minutieux suivi nominatif, d'un acte à l'autre, ni la comparaison avec d'autres familles contemporaines, mais non banquières, ou de la haute banque, mais d'autres générations.

14 Claire Lemercier et Emmanuelle Picard, « Faire de la prosopographie en histoire des sciences et techniques : réflexions méthodologiques », à paraître

15 Emmanuel Prunaux, « Les dirigeants... », art. cit.

16 L'importance de prendre en compte l'alliance plutôt que de se limiter à une lignée patronymique est soulignée par Alain Plessis, *La Banque*..., qui affirme s'inspirer sur ce point de Romuald Szramkiewicz, *op. cit.*

L'étude précise de la construction des lignées représente aussi un garde-fou nécessaire face à la tentation toujours présente de faire d'un nom – « les Rothschild », « les Davillier » – un acteur unique. Certes, c'est parfois ce que disent les sources, et il peut être difficile d'identifier plus précisément celui qui siège dans tel conseil d'administration, celui ou celle qui donne à une oeuvre charitable. Est-ce à dire pourtant qu'un Rothschild en vaut un autre ? Certains contemporains le pensaient, lorsqu'ils réglementaient par exemple la présence de deux parents trop proches[17] dans une même institution, au prétexte que deux frères défendraient forcément les mêmes intérêts. Pourtant, les manières de se répartir les rôles – ou non – dans chaque famille, voire dans chaque entreprise familiale, apparaissent très diverses et il semble réducteur de supposer dès le départ que tel individu est réductible à son nom et agira comme l'aurait fait n'importe quel autre de ses parents. Si l'on veut donc comprendre à quel point des logiques familiales ou d'entreprise pèsent sur l'établissement d'autres liens ou l'obtention de positions de pouvoir, il faut autant que possible conserver l'individu comme atome dans l'analyse, afin de mesurer le réel degré de cohésion de ces groupes. C'est d'autant plus indispensable si l'on prend en compte dans l'analyse les femmes, trop souvent oubliées ou plutôt considérées seulement comme un moyen d'allier deux hommes : elles ont joué un rôle dans des sociabilités, voire des responsabilités institutionnelles, féminines ou mixtes, que l'on ne peut ignorer si l'on veut mesurer l'influence, l'unité ou l'ouverture de la haute banque[18]. Or les femmes mariées ont deux noms, qui renvoient au moins à deux familles différentes, et dont rien ne permet de décider à l'avance laquelle est le plus impliquée par l'activité d'une fille ou épouse...

Si ce dernier aspect n'a été sérieusement pris en compte que dans des recherches récentes, l'interrogation sur les alliances entre lignées est bien plus ancienne, quoique revitalisée par leur analyse plus précise à la lumière de concepts anthropologiques qui permettent des comparaisons rigoureuses avec d'autres milieux[19]. Que l'on adopte les outils de représentation et de mesure de ce type ou que l'on s'en tienne à une narration généalogique plus classique, l'essentiel est alors de conserver des datations précises : une famille s'allie aux Rothschild, certes, mais quand ? Avant ou après son propre succès économique, avant ou après des échanges plus commerciaux ? Et, plus délicat, jusqu'à quand ? Les effets d'une alliance se font-ils sentir après plusieurs générations – peut-être parce qu'ils sont revitalisés par d'autres échanges, d'où l'intérêt de la détection informatique des « renchaînements » des anthropologues ? Ou n'ont-ils pas été oubliés de tous ?

On touche là à la question plus générale de la cohésion d'un groupe : l'ensemble des alliances entre lignées, et de bien d'autres formes d'interactions entre membres de la haute banque, crée-t-elle un large groupe homogène – ou plutôt plusieurs factions conscientes d'elles-mêmes et bien distinctes ? Et celui-ci n'est-il qu'une partie au fond inséparable d'un groupe d'élites plus vaste – de la banque, ou au-delà, ou bien peut-on proposer une définition relationnelle de la haute banque, comme milieu cohésif et relativement fermé, sur la base de liens à la fois privés, économiques, institutionnels ou autres ? La question est explicitement présente dans tous les travaux prosopographiques. De façon significative, Alain Plessis affirme, à propos des régents de la Banque de France issus de la haute banque : « ces régents constituent en quelque sorte une grande famille, une « haute famille » »[20]. Il conclut ainsi un développement qui a surtout mis en évidence leurs similitudes – lieux de résidence, activités économiques, osmose entre famille et entreprise en nom collectif –, mais au cours duquel l'étude des alliances a mis en évidence des interactions directes. Plus, loin, il souligne que la cohésion de l'ensemble plus large des régents se fonde à la fois sur des relations parentales, mondaines et d'affaires, évoquant « un petit cercle de connaissances », voire « la solidité d'un

17 Claire Lemercier, « Liens privés... », art. cit.

18 Voir à ce sujet l'article pionnier de François Battagliola, « Les réseaux de parenté et la constitution de l'univers féminin de la réforme sociale, fin XIXe-début XXe siècle », *Annales de démographie historique,* n° 2, 2006, p. 77-104.

19 Cyril Grange, art. cit.

20 Alain Plessis, *Régents*..., p. 117.

véritable corps »[21]. C'est d'autant plus intéressant qu'il souligne par ailleurs la faible similitude et les faibles contacts entre les régents, et en particulier ceux-ci, et le conseil d'escompte ou les actionnaires de la Banque de France : ce groupe homogène est donc distinct et fermé par rapport à d'autres, en particulier celui du conseil d'escompte se voit également qualifié de « grande famille » homogène et cohérente[22], mais, donc, différente ; et cela peut permettre de comprendre le fonctionnement de l'institution.

Si la métaphore familiale peut sembler un peu décalée – une famille n'est pas d'abord, ni même toujours, un groupe de semblables –, elle montre bien l'existence d'un potentiel d'action collective, de similitudes d'opinions, voire d'engagements, fondées sur la régularité des contacts entre les membres[23]. Pour aller plus loin sur ce point – ce qui n'était pas l'objet de l'étude initiale d'Alain Plessis –, il est intéressant d'objectiver le plus grand nombre possible de ces points de contact potentiels ou réels, tout en conservant la trace de leur diversité et de leurs temporalités propres, bref de répondre aussi précisément que les sources l'autorisent à la question : Qui se fréquente[24] ? Qui interagit ? Qui a l'occasion d'échanger des informations ou des opinions ? Qui peut se connaître assez bien pour décider de se faire confiance – ou non ? Si l'on se pose ces questions pour un groupe de plus d'une dizaine de personnes, le recueil d'informations biographiques à l'échelle individuelle ne permet que difficilement d'y répondre, d'autant que les relations positives, ou tout simplement présentes, y sont souvent mieux documentées que les frontières sociales infranchissables ou l'ignorance mutuelle. Il est alors intéressant de se tourner vers des listes, au sein desquelles on va chercher à retrouver les individus étudiés – ou leur absence, en elle-même tout à fait significative : listes de membres de conseils d'administrations, les seules à avoir depuis longtemps fait l'objets de certains traitements de ce type (*cf. infra*), de membres ou de dirigeants d'institutions ou d'associations, régulièrement étudiées dans cette optique à propos d'autres milieux sociaux[25], et pourquoi pas de présents à tel dîner, de participants réguliers à tel salon, d'anciens élèves de telle pension... Les sources de ce type, si elles n'existent évidemment pas toujours, sont plus nombreuses qu'on ne le croit généralement, et peuvent être dépouillées assez rapidement, fournissant donc une vue d'ensemble très riche, qui peut permettre ensuite d'approfondir certains cas sur d'autres bases. Il reste qu'il ne faut pas y voir un outil de cartographie générale et objective d'un monde social : certaines familles peuvent être proches du point de vue de leurs activités charitables sans siéger dans les mêmes conseils d'administration ou s'allier par le mariage, et il s'agit précisément d'un résutlat intéressant. Jamais on n'aura donc une image unique « du réseau de la haute banque » (ni de tel ou tel de ses représentants), mais bien plusieurs vues, en outres changeantes dans le temps, de structures de lien. Il reste que celles-ci peuvent permettre de mesurer la cohésion d'un milieu, la réalité des fractures en son sein, voire de formuler des hypothèses sur les

21 Alain Plessis, *Régents...*, p. 117 et p. 282-284.

22 Alain Plessis, *La Banque...*, p. 129.

23 Sur la question complexe des liens entre relations amicales ou familiales et positions politiques, on peut lire en particulier Doug McAdam and Ronnelle Paulsen, « Specifying the Relationship between Social Ties and Activism », *American Journal of Sociology*, 99-3, 1993, p. 640-667.

24 La question a souvent plus d'importance que « qui se ressemble ? » et en est en tout cas distincte. Ainsi, les similitudes d'origine géographique ou de religion mises en valeur par exemple par Emmanuel Prunaux, « Les dirigeants... », art. cit. et Nicolas Stoskopf, *op. cit*. ne représentent qu'un éventuel potentiel, parfois très lointain, de mise en relation, et il semble difficile de les interpréter directement comme bases de cohésion, voire de recrutement sans preuves plus directes ou confrontation avec d'autres facteurs.

25 Voir notamment pour une présentation générale de ce type d'études Delia Baldassarri et Mario Diani, « The Integrative Power of Civic Networks », *American Journal of Sociology*, 113-3, 2007, p. 735-780 et pour des exemples empiriques pas si éloignés du terrain qui nous occupe Naomi Rosenthal, David McDonald, Michele Ethier, Meryl Fingrutd and Roberta Karant, « Structural Tensions in the Nineteenth-Century Women's Movement », *Mobilization*, 2-1, 1997, p. 21-46 et Pierre-Paul Zalio, « Un monde patronal régional dans les années 1930. Une perspective configurationnelle », *in* Bernard Convert (dir.), *Repenser le marché*, Paris, L'Harmattan, 2003, p. 137-176.

motivations de certains de ses membres.

Les investissements institutionnels changeants de la haute banque

Parmi ces vues structurales possibles, dont une juxtaposition un peu cubiste peut fournir une image globale juste de tout monde social, deux de celles que j'ai proposées dans le prolongement de mon travail de thèse sur la chambre de commerce de Paris peuvent enrichir à l'histoire de la haute banque, tout en fournissant la preuve que la méthode est pratiquable[26]. Constatant, à partir d'un travail de biographie collective, la forte présence à la chambre de commerce de membres (anciens, futurs ou en cours de mandat) du conseil d'escompte et du conseil de régence de la Banque de France, du conseil municipal de Paris, du conseil général de la Seine et du tribunal de commerce de Paris, j'ai souhaité dépasser ce constat en systématisant l'étude des carrières passant par ces institutions, d'autant qu'il s'agissait à chaque fois d'organes, publics ou privés, ayant une certaine marge d'action en matière de politique économique et peuplés, au moins en partie, et à l'issue de procédures de sélection *a priori* très différentes, d'hommes d'affaires, en particulier de banquiers. Il s'agissait à la fois de postes de pouvoir, dans une certaine mesure, et de « fonctions gratuites », comme on le disait à l'époque, de formes de bénévolat aussi valorisées dans les nécrologies, par exemple, que l'investissement dans des sociétés savantes ou charitables.
Mes questions portaient notamment sur trois points. D'abord, sur l'éventuelle existence d'un *cursus honorum* produisant à son tour des liens, voire des formes de coordination entre ces institutions. Ensuite, sur ce qui pouvait pousser des hommes par ailleurs fort occupés à y investir du temps : Christophe-Philippe Oberkampf taxait ainsi la présence de son gendre Louis Feray au Conseil général des manufactures de « perte de temps »[27], mais bénéficiait peut-être indirectement des nombreux postes tenus par ses alliés, les Mallet, les Feray ou Martin fils d'André... La question de l'âge d'accession ou des postes plus importants auxquels une position permettant d'accéder peuvent en tout cas fournir des éléments de réponse sur ces questions de motivations. Enfin, sur le poids d'éventuelles stratégies collectives, de famille ou d'entreprise, dans ces institutions, poids qui avait été parfois dénoncés par les contemporains. À l'issue d'une étude non exclusivement quantitative, mais en partie fondée sur l'analyse de séquences pour la définition raisonnée de grands types de carrières, et sur l'analyse de réseaux pour la mise en rapport entre présence commune dans ces institutions et liens familiaux ou d'association économique entre membres[28], j'ai obtenu un ensemble de résultats dont certains concernent directement la haute banque[29].
Du point de vue des carrières, en effet, cette dernière se trouve très surreprésentée dans un type pourtant très minoritaire tant à la chambre qu'au tribunal de commerce, et qui regroupe les carrières les plus longues (une quarantaine d'années au total) et complètes, ayant parcouru l'ensemble du

26 Je résume ici les résultats de Claire Lemercier, « Les carrières des membres des institutions consulaires parisiennes au XIXe siècle », *Histoire & Mesure*, XX-1/2, 2005, p. 59-95 et Claire Lemercier, « Liens privés... », art. cit. On se reportera à ces articles pour les résultats chiffrés et graphiques et les précisions sur les méthodes utilisées. Pour le premier, il est à noter que la méthode utilisée est depuis devenue bien plus accessible et qu'il est facile de produire des résultats graphiques suggestifs en matière de carrières à l'aide du logiciel TraMiner <http://mephisto.unige.ch/traminer>.

27 Cité par Serge Chassagne, « Une institution originale de la France post révolutionnaire et impériale : la Société d'encouragement pour l'industrie nationale », *Histoire, économie et sociétés*, 3e trimestre 1989, p. 163.

28 Pour les informations sur ces liens, je me suis surtout reposée sur les travaux prosopographiques existants. C'est la méthode d'analyse que j'ai proposée qui présente une certaine nouveauté, ainsi que l'information sur les carrières, non celle sur les liens.

29 Je l'ai évoquée dans ces articles sans en donner de définition précise ; mais la reprise de leurs résultats avec les deux définitions qui seront données plus bas ne les rend que plus nets. Sans la haute banque, même définie de la façon la plus stricte, le *composant* qui forme le coeur dense du réseau décrit dans « Liens privés... » se trouverait scindé en deux ou trois morceaux beaucoup moins cohésif.

cursus idéal qui va *grosso modo* du tribunal et du conseil d'escompte, en passant par la chambre de commerce, vers le conseil municial et la régence, voire bien souvent le Parlement – Jean-Charles Davillier et Benjamin Delessert représentant deux archétypes en la matière. Cela n'implique pas des carrières longues dans *chaque* institution. Ainsi, les représentants de la haute banque ne font en général que passer au tribunal de commerce, dans l'une ou l'autre deux configurations bien précises. Certains y entrent brièvement dans les années 1810, alors qu'ils sont déjà régents, dans un contexte où l'institution vient d'être réorganisée et la France de subir une crise financière ; mais ils ne s'installent pas dans ces fonctions très chronophages et où bon nombre des affaires relèvent du petit commerce. Quelques autres y font un « stage »[30] au début de leur carrière institutionnelle : c'est, pour un milieu un peu plus large de grands négociants, un des lieux où les plus jeunes associés peuvent faire leurs preuves avant d'aborder d'autres fonctions politiques ou économiques. Sauf exceptions – ainsi d'Ernest Feray sous le Second Empire –, ces carrières complexes sont toutefois spécifiques d'un moment, qui va *grosso modo* de la création ou recréation de la plupart des institutions concernées, dans les années 1800, au début de la monarchie de Juillet. Plus exactement, les carrières commencées à ce moment se poursuivent parfois bien plus tard, mais commencer un tel *cursus* n'est plus guère d'actualité pour la haute banque d'après 1830, voire d'après 1820, moment où les passages par le tribunal de commerce commencent à devenir exceptionnels pour ce milieu.

Tant l'observation des configurations de liens et des carrières précises que les autres renseignements recueillis sur les hommes et les institutions permettent d'avancer une interprétation : lorsque la palette des institutions influençant la politique économique est encore relativement réduite et surtout jeune, après les bouleversements de la révolution, certaines des familles de la haute banque semblent s'y investir tous azimuts, peut-être dans l'attente de constater l'influence réelle de chaque organe. Ce faisant, elles marquent notamment la chambre de commerce de Paris de leur empreinte, lui donnant plusieurs secrétaires et présidents et un imposant un discours de banquiers-négociants généralistes, bien peu Parisien et notamment hostile aux corporations. Cette stratégie est toutefois loin de concerner toute la haute banque : les Rothschild, Marcuard ou Perregaux sont ainsi très peu présents de ce type d'institutions. Mais même pour les familles les plus investies, on observe ensuite un net reflux qui touche toutes les institutions étudiées sauf le conseil de régence de la Banque de France : les autres ont alors des membres aux carrières moins complexes et moins liés entre eux par des relations familiales ou économiques ; ce sont plus souvent des commerçants ou industriels spécialisés, passés de plus en plus après 1840 par des chambres syndicales de branche. On peut comprendre ce phénomène à la fois parce que ces « hommes nouveaux » revendiquent une ouverture de ces institutions décrites comme monopolisées par la banque et s'organisent en conséquence, mais aussi très probablement parce que la haute banque fait l'expérience des pouvoirs réels de chaque organe et choisit en conséquence de se concentrer sur la Banque de France (accentuant ainsi, par son retrait, la concentration des autres institutions sur des questions plus locales ou de branche), sans compter que d'autres lieux de pouvoir et d'information s'ouvrent : le Parlement, voire le gouvernement, sont sans doute plus accessibles après 1830, les journaux spécialisés, voire des clubs, ou encore les conseils d'administration se multiplient.

La description conjointe des carrières dans certaines institutions et des relations familiales et économiques entre leurs membres permet donc d'identifier un moment où un milieu bien précis existe, qui est à la fois densément irrigué par ces deux types de relations et présent dans plusieurs institutions aux fonctions en partie différentes ; or ce milieu apparaît extrêmement centré sur la haute banque, ce qui permet d'en enrichir l'histoire pour les années 1800-1830 au moins, tout autant que de mieux comprendre l'unité relative des discours de politique économique alors tenus dans

30 Le terme (« un stage de quatre années au tribunal de commerce », ce qui est d'ailleurs exceptionnellement long) est employé dans la demande de légion d'honneur pour James Odier, parangon de la haute banque, rédigée par Charles Legentil, lui-même très proche de ce monde, le 22 décembre 1849 (Archives nationales, F^{12} 1225).

divers lieux. Réciproquement, le délitement de ce milieu, largement lié à la concentration des choix institutionnels de la haute banque, pose la question des autres lieux dans laquelle cette dernière investit par la suite, invitant à élargir la recherche, en lien avec le constat déjà bien documenté d'une plus grande spécialisation économique au sein du monde de la haute banque sous le Second Empire, sans doute liée à la plus grande concentration de ses choix institutionnels. Plus ponctuellement, la prise en compte des carrières institutionnelles permet de nuancer le constat d'Alain Plessis sur l'absence de relations familiales ou économiques entre conseillers d'escompte et régents[31] : la chambre et le tribunal de commerce de Paris sont des lieux où ceux-ci ont pu ou peuvent se rencontrer, lorsqu'ils les fréquentent à des stades très différents de leurs carrières. Cela crée sinon des affinités personnelles, du moins des occasions d'échange d'informations ou de contacts entre positions économiques ou politiques. En revanche, le constat du même auteur sur le fait que la spécificité de la haute banque est que les alliances y recoupent souvent les liens économiques se trouve complété par le fait que, dans la première moitié du siècle en tout cas, des liens de coprésence institutionnelle s'y ajoutent souvent[32]. Un milieu très densément irrigué donc, mais pas tout à fait de la même façon à chaque période.
Enfin, la mesure précise de la part des successions dans chaque institution que l'on peut qualifier de familiales (remplacement immédiat ou l'année qui suit par un membre de la famille proche) permet de relativiser leur poids, même à la Banque de France, où ce type de processus peut s'avouer (pas plus de 20 % des entrées au conseil de régence) et de constater qu'il est presque nul dans les autres institutions ; les exceptions impliquent toutefois la haute banque, où l'on peut penser que certaines familles (mais pas toutes...) ont souhaité un temps avoir toujours un représentant dans plusieurs institutions, même s'il ne pouvait espérer y peser seul sur les votes, donc sans doute plutôt dans un but d'information. En effet, en dehors de leurs fonctions formelles, les institutions étudiées offraient des occasions très régulières de réunions plénières des membres (car il y avait relativement peu de travail en commissions séparées ou réalisé par des employés) : on a parfois des traces des informations, opinions ou commentaires divers échangés à cette occasion. Le fait d'obtenir et de faire circuler de l'information, tant sur l'état de l'économie en général sur sur telle entreprise ou tel projet du gouvernement, parfois encore secret, était sans doute au moins aussi important, parmi les motivations des membres, que la possibilité d'influence au sens strict, toujours incertaine, surtout au sein d'assemblées d'au moins une quinzaine de personnes (ou encore de jugements par au moins trois juges).

Que dire des conseils d'administration ?

Si le recensement précis des postes tenus par un grand nombre de représentants de la haute banque, ou encore la recherche systématique d'un certain type de liens entre eux, a rarement été réalisé jusqu'ici il existe une exception : les postes tenus dans les conseils d'administration de sociétés, ainsi que les groupes (donc les frontières) qu'ils permettent de repérer au sein des élites économiques françaises, et auxquels la haute banque prend inégalement part. Dès 1977, R. Locke proposait ainsi un traitement systématique des administrateurs de 1863 recensés par le *Guide financier* d'Auguste Vitu[33]. Ne pouvant pas s'appuyer sur les techniques devenues depuis disponibles pour représenter un tel réseau ou y détecter des groupes, cet auteur a multiplié les énumérations de noms, sans toujours prendre le temps d'en tirer des conclusions pour l'histoire économique et sociale. Mais son identification de groupes denses d'acteurs siégeant souvent dans les mêmes conseils était en partie novatrice, en particulier lorsqu'il mettait en valeur un groupe autour de

31 Alain Plessis, *La Banque...*, *op. cit.*, p. 129.
32 Alain Plessis, *Régents..., op. cit.*, p. 113-118.
33 Robert R. Locke, « A Method for Identifying French Corporate Businessmen (The Second Empire) », *French Historical Studies*, 10-2, 1977, p. 261-292.

Benoist d'Azy et Bartholony, d'un certain point de vue aussi important que ceux des Rothschild et des Pereire, mais plus négligé par des approches fondées sur les biographies ou les monographies d'entreprises.

Critiquant notamment le choix de source de R. Locke, A. Plessis a proposé son propre traitement des listes d'administrateurs, cette fois pour la période d'explosion du nombre de sociétés, 1864-1870, à partir de différents manuels financiers, de la presse et des livres anniversaires des entreprises. Son objectif était de proposer un traitement scientifique d'une question déjà posée par les contemporains, notamment le proudhonien Georges Duchêne, de façon polémique : peut-on dire qu'un peu moins de 200 personnes contrôlent alors l'économie française ?[34] Même si le poids persistant de certaines entreprises en nom collectif limite le rôle de ces conseils d'administration, la réponse tend à être positive : ainsi, 172 personnes (ou plutôt patronymes, car les individus n'ont pas pu être rigoureusement distinguées) tenant chacune au moins quatre postes d'administrateurs concentrent la moitié de ces postes, souvent dans les sociétés les plus importantes ; les vingt noms les plus représentés sont bien ceux identifiés par Duchêne. L'apport d'A. Plessis est aussi de souligner que ces cumuls de postes marquent l'émergence d'un nouveau type d'homme d'affaires, voire d'un monde « relativement nouveau », par rapport auquel il peut situer les régents de la banque de France – et nous pouvons repérer parmi eux ceux qui relèvent de la haute banque. Pour lui, les régents de 1851 étaient encore les hommes d'une entreprise, la leur, tandis que leurs successeurs ne dirigent parfois pas une firme très importante, mais se distinguent par le cumul de mandats d'administrateurs. Les régents ne sont toutefois pas majoritaires parmi les administrateurs qui cumulent le plus ; la haute banque, présente ou non à la direction de la Banque de France à ce moment, est, elle, très représentée aux premières places, avec les Rothschild, Mallet, Davillier, Hottinguer, etc. – sans pour autant totalement les monopoliser.

Enfin, toujours pour la même période, on peut noter que N. Stoskopf, résumant les enseignements de l'historiographie, identifie quelques « regroupements » – un peu différents de ceux proposés par R. Locke – non pas fondés sur une maison mère et des filiales, mais sur « un réseau, une alliance entre grands entrepreneurs qui prennent l'habitude de travailler en commun, notamment dans la fondation et l'administration des sociétés »[35] ; ces groupes disposeraient également chacun de relais propres auprès du pouvoir politique, tout en ayant une organisation interne très inégalement formalisée. Élargissant avec raison la question des seuls administrateurs aux actionnaires et associés, N. Stoskopf note aussi la division de certaines grandes familles, comme les André, entre plusieurs de ces groupes, ou encore la position en retrait de certaines autres, comme les Lefebvre ou les Pillet-Will.

Il ne serait pas très difficile, avec les moyens actuels d'analyse, d'enrichir les résultats de ces travaux pionniers, et ce d'autant plus qu'un projet européen sur l'histoire des administrateurs des principales sociétés, formulés en termes d'analyse de réseaux, est actuellement en cours d'élaboration[36]. Cette optique donnant toute leur importance aux acteurs présents dans des sociétés de plusieurs pays ne pourra qu'enrichir l'histoire de la haute banque, même si la présence dans des conseils d'administration ne représentent bien sûr qu'une petite partie de son implication économique. En attendant de telles études sur le long terme, je proposerai ici le résumé d'un petit exemple de traitement que j'ai mené sur des listes d'administrateurs publiées en 1840 et 1857[37], donc en amont

34 A. Plessis, *La Banque..., op. cit.*, p. 79 sq. Duchêne, dans *La spéculation devant les tribunaux* (1867), parlait notamment de « concentration féodale » et d'une « caste » de 183 personnes se fondant aussi sur des liens familiaux, qui aurait disposé « d'une façon absolue des agglomérations de capitaux qu'ils dirigent ».

35 N. Stoskopf, *Banquiers..., op. cit.*, p. 41.

36 Il fait notamment suite à des travaux portant sur le xx^{e} siècle, lancés en Suisse par Thomas David (voir par exemple) et en France par Catherine Comet (voir par exemple).

37 Je n'ai utilisé qu'une source pour chaque date : Jacques Bresson, *Annuaire des sociétés par actions anonymes, civiles et en commandite [...]*, Paris, au bureau du *Cours général des actions*, 1840 et *Annuaire de la Bourse et de la*

des trois travaux précédents, de façon à mettre en évidence quelques apports et limites de ce type d'approche – quelques-uns seulement, car le nombre de traitements théoriquement possible de ce type de données est presque infini, même s'ils sont bien sûr d'un intérêt inégal, en particulier pour le sujet qui nous préoccupe ici.

Le changement d'échelle est évident entre les deux périodes – un des enjeux étant de voir comment les familles de la haute banque vivent cette transformation. 173 entreprises et 1 267 postes d'administrateurs apparaissent en 1840, 265 entreprises et 2 475 postes en 1857. Si le nombre moyen d'administrateurs ne change donc guère, de 7 à 9, certaines banques et sociétés de chemins de fer, notamment, se distinguent par des conseils pléthoriques qui peuvent faciliter les cumuls de postes avec d'autres sociétés. En revanche, l'évolution vers une concentration des postes sur certaines personnalités est manifeste, sans atteindre encore les niveaux décrits par A. Plessis : en 1840[38], les administrateurs tenant au moins deux sièges ne monopolisent qu'un gros tiers du total, contre près de la moitié en 1857. Ceux que l'on pourrait considérer comme de plus réels « cumulards » – d'autant que la présence à deux sièges peut parfois tenir à un quasi-dédoublement de sociétés d'assurances, ayant la même raison sociale « sur la vie » et « sur l'incendie » par exemple, ou de sociétés de chemin de fer en voie de fusion –, par exemple ceux qui détiennent cinq sièges au moins, ne sont que dix en 1840, occupant 4 % du nombre total des postes, mais cinquante en 1857, pour 14 % des postes. Le nombre maximum de postes tenus par une seule personne passe également de six à quatorze, mais cette dernière information mérite quelques précautions méthodologiques. En effet, l'identification précise des individus reste difficile, même si les prénoms, initiales, titres, adresses, etc. souvent indiqués fournit des indices. J'ai pourtant choisi de ne pas regrouper délibérément les personnes sous un patronyme – ainsi, on trouve sept Rothschild différents, d'ailleurs bien identifiés dans la source, en 1857, et il est intéressant de discuter la répartition des rôles entre eux. Cela implique une marge d'incertitude, limitée et qui pourra être levée ultérieurement, mais qui n'invite pas à une interprétation trop « micro » des résultats.

Comment situer la haute banque dans cet ensemble ? Pour ce faire, il faut bien adopter une définition opérationnelle. J'ai choisi provisoirement de le faire en encadrant cette réalité quelque peu insaisissable entre deux propositions délibérément trop étroite et trop large. La première recense ceux qu'à la fois L. Bergeron, A. Plessis et N. Stoskopf, dans l'ensemble des travaux précités, identifient sans ambiguïté comme relevant de la haute banque : les patronymes Davillier, Delessert, Durand (en faisant bien sûr attention à exclure d'éventuels homonymes sans rapport), d'Eichthal, Hottinguer, Lecouteulx, Lefebvre, Mallet, Marcuard, Perier, Perregaux, Pillet-Will, de Rothschild, de Waru. La seconde additionne au contraire les listes des trois auteurs, même lorsqu'elles divergent, et en prenant automatiquement en compte les noms présents quatre fois au moins dans l'index de *Les Rothschild et les autres*, de L. Bergeron : cela inclut donc délibérément quelques grands banquiers et financiers ne relevant pas de la haute banque selon les définitions généralement admises, mais au fond en interaction étroite avec elle, comme les Archdeacon ou les Pereire – plutôt une élite financière, si l'on veut, que la haute banque[39]. Ces deux définitions regroupent l'une quatre,

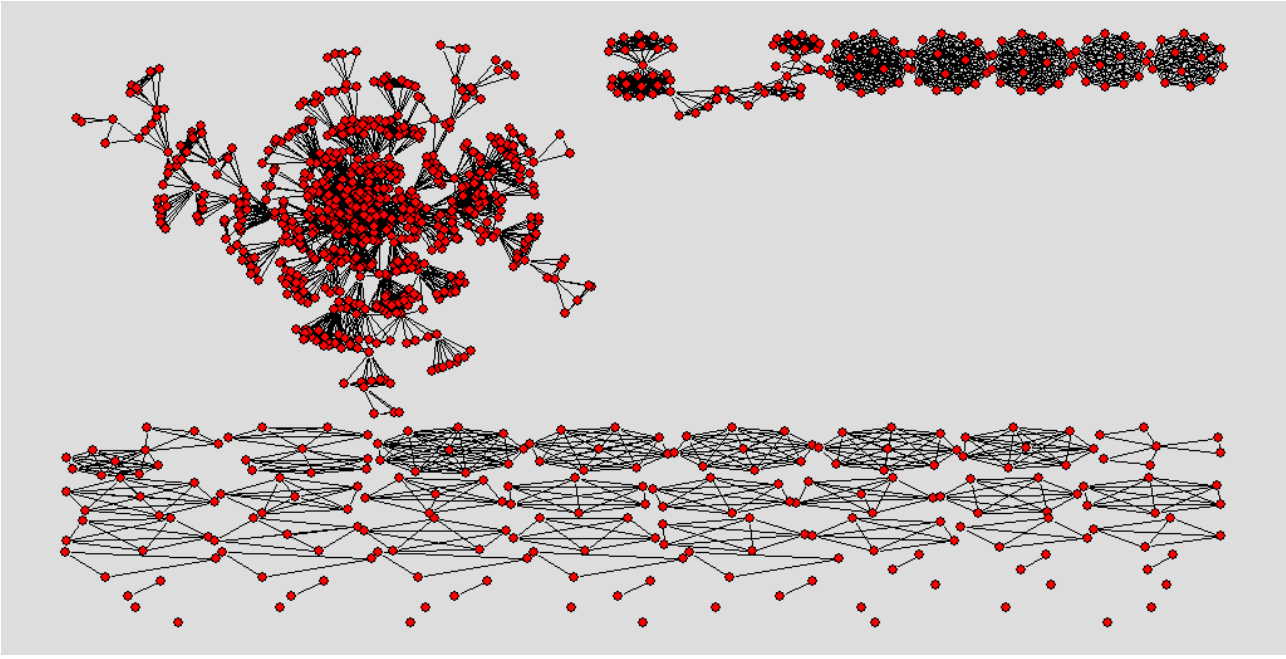
banque, guide universel des capitalistes et des actionnaires, Paris, administration de *l'Annuaire*, 1857, tomes 2 et 3, rédigé « par une société de jurisconsultes et de financiers sous la direction de M. F. de Birieux, avocat ». Il n'est pas évident que le temps passé à la compléter par une autre soit récompensé par une grande amélioration de l'information, ou en tout cas par des modifications substantielles des résultats d'ensemble, mais cela reste à tester. J'ai recensé toutes les sociétés pour lesquelles au moins un nom d'administrateur, régent, censeur, membre de conseil de surveillance, etc., mais aussi gérant ou associé gérant était donné : choix discutable qui ne correspond pas à certaines problématiques plus contemporaines sur la séparation entre *managers* et actionnaires, mais qui revient à traiter ce qui est donné à voir dans de telles publications comme l'équipe de direction et de contrôle des firmes – les gérants étant de toute façon très minoritaires, et souvent isolés, dans ces données.

38 J'emploie ce raccourci même s'il est probable que la situation décrite vale plutôt pour 1839 ; il n'est toutefois pas possible de dater les données avec précision.

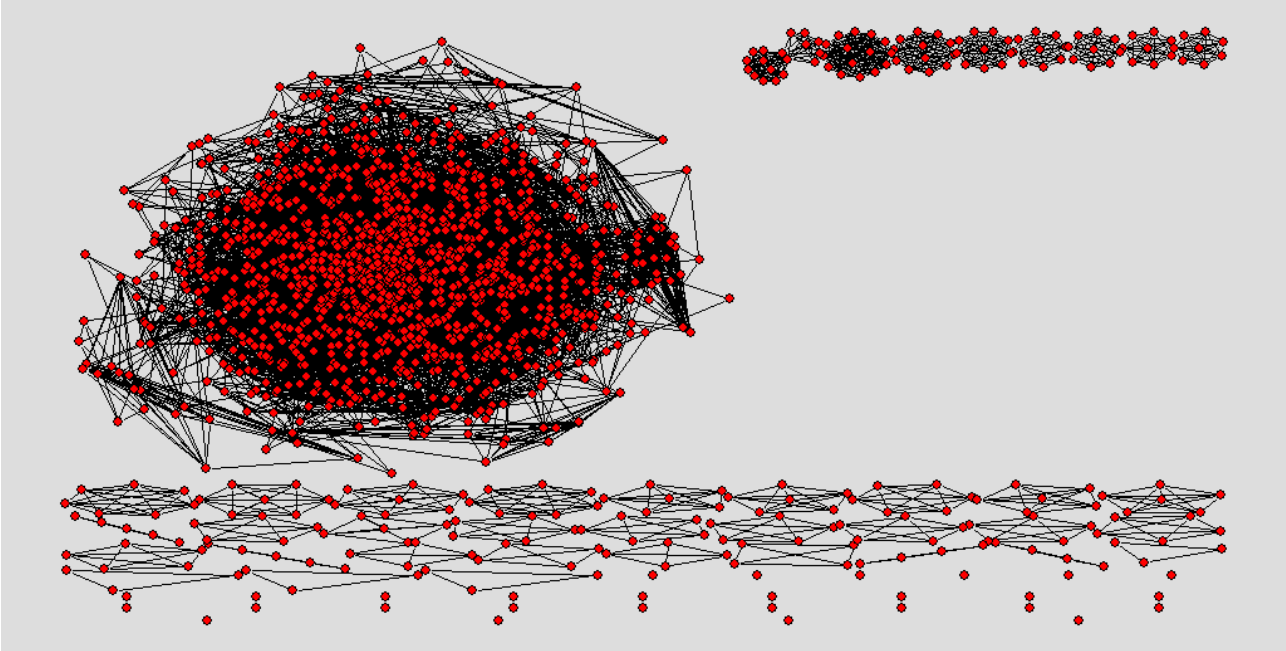
39 Cette seconde liste compte 71 noms. L'ensemble des données évoquées ici seront mises en ligne à relativement

l'autre cinq des dix plus fréquents administrateurs de 1840 ; l'une dix, l'autre dix-neuf des cinquante plus fréquents de 1857 : dans les deux cas, le poids de ces groupes diminue, et plus vite pour la haute banque au sens le plus strict. D'Eichthal et Rothschild restent parmi les noms les plus représentés, accompagnés plutôt par Davillier et de Waru, puis Marcuard et Mallet, et, parmi ceux qui ne relèvent pas de la haute banque selon l'historiographie, notamment le receveur général Baudon et Ernest David, puis le comte Léopold Le Hon et le vicomte Benoist d'Azy.
À ces comptages, que l'on pourrait multiplier, que peut ajouter une analyse en termes de réseaux ? Tant du point de vue des entreprises que des administrateurs, elle permet d'abord de se représenter la forme générale des liens : a-t-on des groupes bien séparés, organisés selon une logique géographique, sectorielle ou autre, ou bien un seul ensemble doté d'un centre et d'une périphérie, ou une autre forme générale ? Ensuite, on peut notamment objectiver cette notion de *centralité* de plusieurs points de vue, concernant en particulier le nombre total d'autres entreprises avec lesquelles une entreprise donnée a des administrateurs communs (respectivement, le nombre total d'individus avec lesquels une personne donnée siège) ; et deux mesures prenant mieux en compte la forme générale du réseau, l'*intermédiarité*, caractéristique de la personne ou de la firme qui relie d'autres personnes ou firmes n'ayant pas, ou ayant très peu d'autres contacts, et la *centralité de proximité*, caractéristique de la personne ou de la firme qui est à deux degrés de séparation ou moins d'un très grand nombre d'autres – par exemple un administrateur dont les co-administrateurs sont eux-mêmes présents dans beaucoup d'autres conseils. Ces indicateurs proposent des nuances intéressantes mais ont souvent aussi des résultats convergents dans le cas qui nous occupe : en effet, il s'avère qu'à chaque période, la forme générale du réseau juxtapose des petits groupes isolés, souvent fondés sur une logique géographique, et un ensemble très majoritaire organisé selon une logique centre-périphérie, c'est-à-dire que quelques entreprises partagent un grand nombre d'administrateurs à la fois entre elles et avec des entreprises plus périphériques et plus isolées les unes des autres.

Figures 1a et 1b : Représentation générale du réseau du point de vue des administrateurs, 1840 et 1857



brève échéance et sont entre-temps disponibles sur demande.



Lecture : chaque point représente un administrateur, chaque trait le fait que deux administrateurs siègent ensemble dans au moins deux conseils d'administration différents[40]

C'est déjà une indication du fait que la concentration des cumuls de postes sur certaines entreprises, et l'interpénétration entre les conseils de ces dernières, est beaucoup plus marquée, à l'échelle de l'ensemble des sociétés recensées par les annuaires, que les clivages entre regroupements notés par l'historiographie. Il faut en réalité un niveau de *zoom* extrêmement fin, se restreignant aux sociétés les plus centrales et aux administrateurs siégeant ensemble dans au moins deux ou trois conseils plutôt qu'un seul, pour noter l'esquisse de ces regroupements, pas toujours du reste selon les contours reconnus par l'historiographie ; le groupe Benoist d'Azy-Bartholony, mis en valeur par le seul R. Locke, y est d'ailleurs le plus clairement identifiable en 1857 (bien qu'il soit en réalité clairement centré sur Edward Blount). Même si l'on se concentre sur les individus nommément classés dans des groupes par N. Stoskopf, on ne retrouve guère les groupes et moins encore les frontières entre eux. Il est très possible, cela dit, que ces groupes ne soient guère présents dans mes données parce qu'ils se sont réellement mis en place lors de la fièvre de création de sociétés liée aux lois plus libérales des années 1860. Mais il est possible aussi que les places dans les conseils d'administration ne relèvent que très peu de cette logique de séparation entre plusieurs groupements denses. Des individus ou familles que R. Locke avait du mal à classer peuvent de ce point de vue être considérés comme occupant plutôt une position intéressante d'*intermédiarité* : c'est le cas par exemple d'Adolphe de Waru, très central à l'échelle de la France entière et très intermédiaire entre les sous-parties du centre du réseau, si l'on souhaite réellement en identifier. Notons enfin que les différents représentants de la famille Rothschild, loin de siéger ensemble, semblent se répartir les contacts, couvrant ainsi au total une grande partie du réseau, et se retrouvant assez souvent de ce

40 Ces graphiques ont été réalisés avec le logiciel Pajek (développé par Vladimir Batagelj et Andrej Mrvar), les suivants avec Netdraw (Steven P. Borgatti, *NetDraw: Graph Visualization Software*, Harvard, Analytic Technologies, 2002) et les calculs donnés dans le texte avec Ucinet (Steven P. Borgatti, Martin G. Everett et Linton C. Freeman, *Ucinet 6 for Windows: Software for Social Network Analysis*, Harvard, Analytic Technologies, 2002). Il est important de noter que chaque graphique n'offre qu'une des milliers de vues possibles d'un réseau et dépend de multiples paramétrages effectués par le chercheur, selon ce qu'il souhaite montrer, tandis que les calculs permettent d'objectiver plus nettement la forme d'un réseau et les positions en son sein.

fait dans les mêmes conseils que les Pereire ou ceux qui siègent le plus avec eux. Sans annihiler toute notion de « regroupements », ce résultat invite à considérer que, s'il a pu exister des groupes dotés de formes de stratégies collectives, ces stratégies n'impliquaient pas forcément de se couper des conseils d'administration dominés par d'autres groupes, mais pouvaient inviter au contraire à tenter d'investir au moins un peu de présence dans des firmes assez variées. En tout cas, explorer le réseau plus finement que je n'ai le loisir de le faire ici permettrait de discuter précisément de ces stratégies possibles.

Puisque c'est donc plutôt une hiérarchie centre-périphérie qu'une fragmentation qui domine nos réseaux, que peut-on dire de plus sur leurs centres ? Ils ne sont pas composés des mêmes entreprises à chaque période. Les plus indubitablement centrales, selon tous les indicateurs, sont en 1840 les Compagnies royales d'assurances contre l'incendie et sur la vie, les Trois canaux, dans une moindre mesure les Quatre canaux et la Banque de France ; en 1857 le Sous-comptoir des chemins de fer, le Chemin de fer de l'Est, le Crédit foncier de France, puis le Chemin de fer du Nord et le Paris-Orléans. Notons toutefois qu'être central ne veut pas tout à fait dire la même chose, la multiplication des cumuls ayant produit une bien plus grande intégration entre sociétés dans la seconde période. Ainsi les sociétés très centrales de 1840 sont-elles « à deux administrateurs de distance » de seulement un gros quart des autres sociétés, contre près des deux tiers en 1857[41]. Des mesures d'ensemble permettent en tout cas d'affiner cette première impression. Sans surprise (mais on peut préciser à quel point et avec quelles exceptions), les sociétés anonymes sont en moyenne bien plus centrales dans le réseau que les commandites ou sociétés civiles, ainsi que les sociétés domiciliées à Paris plutôt qu'en province, dans les colonies ou à l'étranger – ainsi, en 1840 où l'on dispose de ces données, que les sociétés les plus anciennes, ayant les fonds et les nombres d'actions les plus élevés et/ou proposant des actions au porteur. En revanche, les secteurs les plus centraux changent : canaux, puis chemins de fer et assurances en 1840, mais chemins de fer beaucoup plus nettement en 1857, les autres secteurs se répartissant plus également entre centre et périphérie. Alors que les études sur les conseils d'administration retrouvent souvent une grande centralité des banques, ce n'est guère le cas ici – spécificité française, ou plus probablement caractéristique d'une période ancienne, qui serait à creuser.

Mais, si les sociétés bancaires ne sont pas particulièrement centrales, il n'en va pas de même des membres de la haute banque et même des sociétés où ils siègent : ces dernières (celles qui ont au moins un administrateur relevant de l'une ou l'autre de mes deux listes) se distinguent clairement par leur centralité, et surtout si l'on part de la liste la plus étroite, aux deux dates. Même au sein des élites financières, les familles les plus caractéristiques de la haute banque siègent donc dans les sociétés les plus connectées (que ce soit elles-mêmes qui les connectent ou non). Elles n'y sont aucunement seules : ainsi, même si l'on adopte la liste plus large de l'élite financière, celle-ci est représentée dans 34 sociétés en 1840, 93 en 1857, mais respectivement 70 % et 76 % des administrateurs de ces sociétés sont absents de cette liste. Ainsi cette élite entretient-elle à la fois de nombreux contacts internes, mais a-t-elle aussi des occasions d'interaction avec d'autres milieux variés. On peut d'ailleurs aisément identifier les individus qui siègent le plus souvent avec les plus grandes familles de la haute banque, ce qui peut aider à tester les frontières de ce monde d'un point de vue cette fois purement économique.

Si l'on adopte le point de vue des individus plutôt que des sociétés, le constat de la très grande centralité de la haute banque se confirme et s'affine. En 1840, ses représentants sont nettement plus souvent administrateurs des entreprises aux caractéristiques les plus centrales, telles que définies plus haut – y compris celles qui proposent des actions au porteur plutôt que nominatives. Ainsi, si 12 % de l'ensemble des sociétés ont au moins un administrateur présent sur ma liste étroite, c'est le

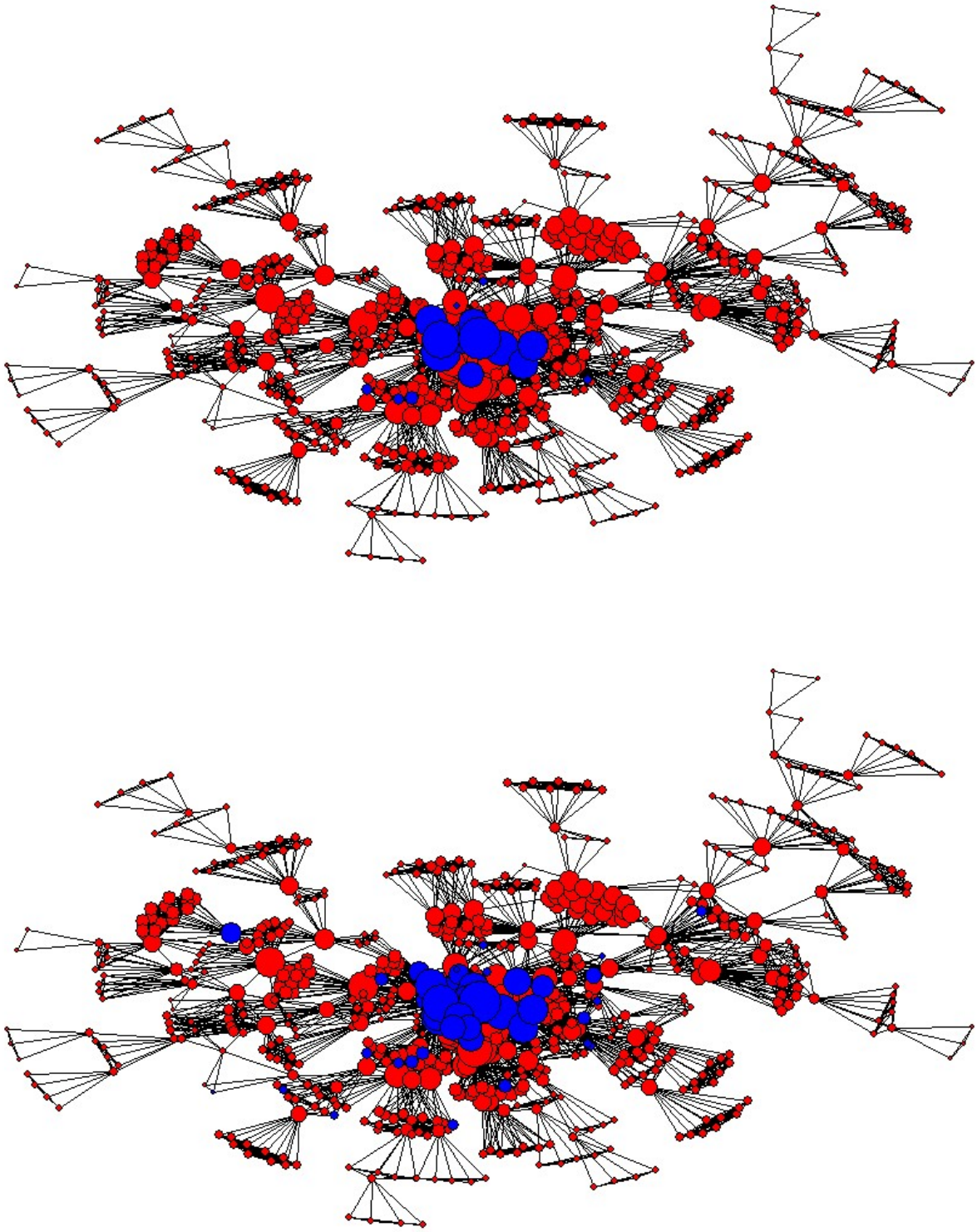
41 Deux sociétés sont « à deux administrateurs de distance » si elles partagent un administrateur, ou bien si on peut trouver un administrateur de l'une et un de l'autre qui siègent ensemble dans une tierce société.

cas de 38 % des sociétés de chemins de fer. En revanche, en 1857, la liste étroite correspondant à la haute banque plus traditionnelle n'apparaît pas aussi nettement concentrée sur les secteurs les plus centraux, plutôt caractéristiques de l'élite financière (liste plus large). Contrepartie logique : en 1840, les membres de la liste étroite se caractérisent par une centralité extrêmement élevée, en particulier du point de vue de l'*intermédiarité* (ils siègent avec des personnes qui par ailleurs siègent rarement ensemble), bien plus que ceux de la liste large – quoique ceux-ci soient déjà très centraux. Ainsi, quand chaque administrateur siège en moyenne avec 12 personnes différentes, ce nombre monte à 25 pour la liste large et 31 pour la liste étroite. Les mêmes constats valent globalement pour 1857 – avec des nombres respectifs montés à 19, 47 et 50, donc des écarts *a priori* encore plus nets. Du fait de la plus grande intégration du réseau, cela place alors les représentants de la haute banque au sens strict « à deux sociétés de distance ou moins »[42] de plus de la moitié de l'ensemble des administrateurs identifiés, contre 8 % pour l'administrateur moyen de 1857 et seulement 15 % pour la haute banque en 1840. Ce très petit mondes, somme toute, paraît donc occuper une position particulièrement stratégique parmi les conseils d'administration, comme il avait pu en tenir une dans des institutions bien différentes avant 1830.

D'autres catégories de personnes se caractérisent par une centralité particulière : ainsi, en 1840, celles pour lesquelles une fonction publique au sens large (élu, notaire, fonction administrative...) est mentionnée dans les annuaires sont un peu plus centrales que la moyenne, tandis que celles pour lesquelles un titre de noblesse précis ou une fonction d'officier sont indiqués sont plus intermédiaires. En 1857, les nobles sont plus globalement centraux, les officiers restent particulièrement intermédiaires. Mais à chaque fois, cette position spécifique est beaucoup moins nette que pour la haute banque, pour laquelle elle peut être illustrée par les graphes suivants. Ceux-ci permettent aussi d'imaginer des explorations plus précises, en particulier en ce qu'ils montrent que la haute banque, pour être très centrale en 1857, ne monopolise pas pour autant ce centre : l'autre « paquet » d'individus très centraux, sans représentants de l'élite financière, bien visible sur le graphe correspond au comptoir d'escompte et aux sociétés avec lesquelles il partage des administrateurs – position particulière déjà identifiée sans doute de l'historiographie, mais que l'on peut ainsi mieux définir. Il faut alors faire apparaître les noms concernés, *zoomer* sur certaines parties du graphe, se restreindre aux administrateurs présents ensemble dans plus d'un conseil, etc. pour affiner une vision par trop générale. Cette dernière a tout de même le mérite de fournir un cadrage chronologique intéressant, en soulignant la permanence d'une position centrale, sinon de toute la haute banque, du moins de nombre de ses noms les plus reconnus, à travers même le début d'explosion du nombre de sociétés déjà sensible entre nos deux périodes.

Figures 2a et 2b : Position des représentants de la liste étroite, puis de la liste large (en bleu) dans le principal composant du réseau, en 1840

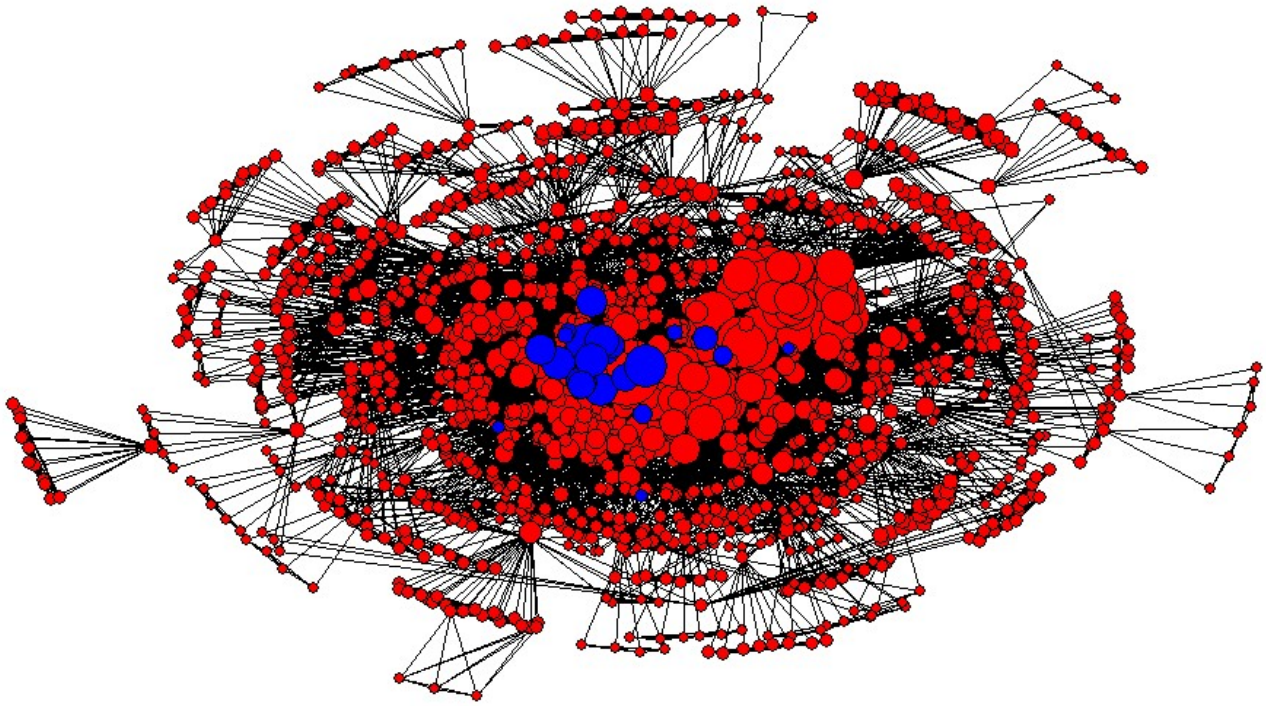
42 Deux administrateurs sont « à deux sociétés de distance ou moins » s'ils siègent dans le même conseil, ou bien s'il existe au moins une personne qui siège à la fois avec l'un dans une première société et avec l'autre dans une autre.

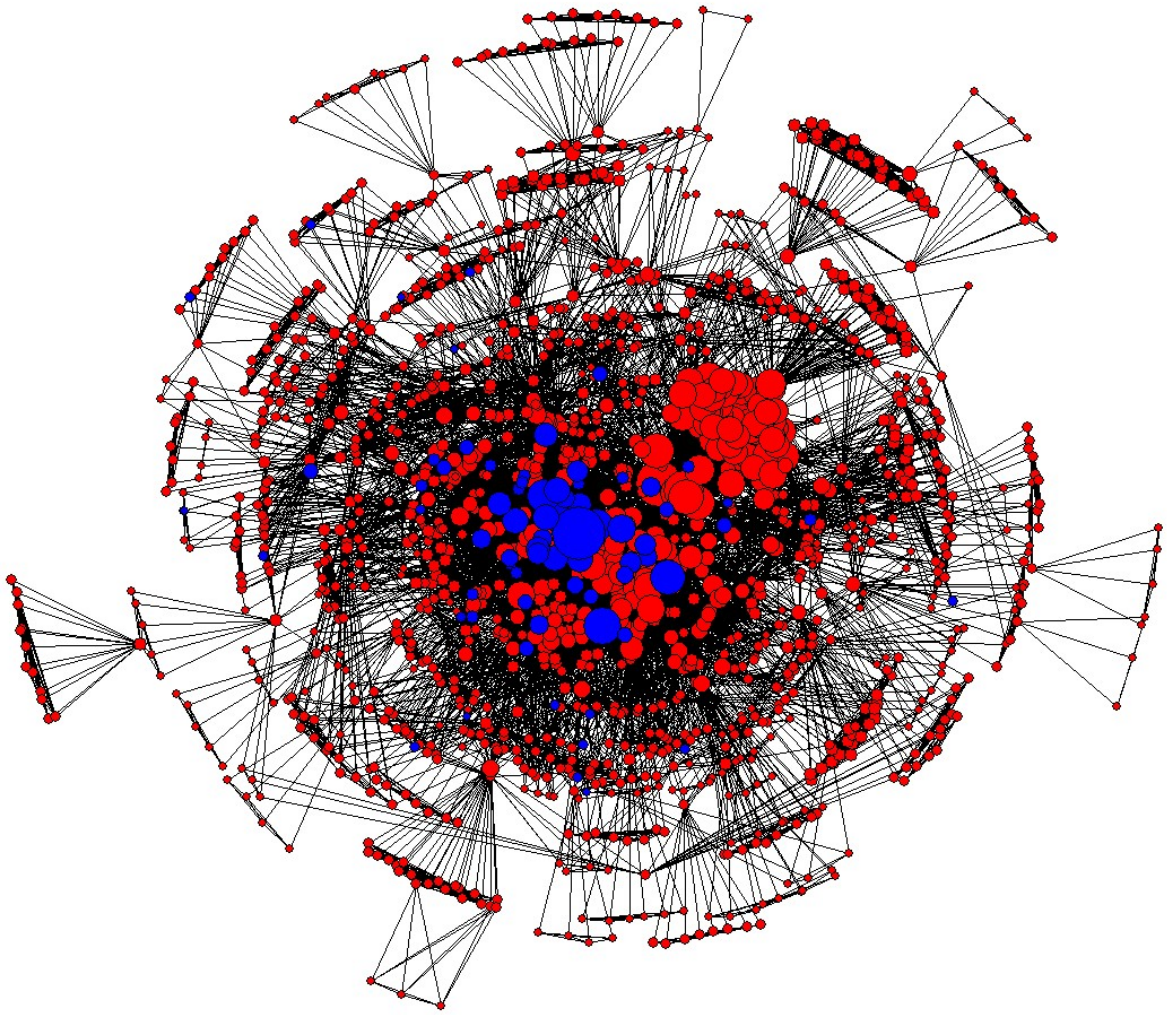


Lecture : comme pour la figure 1, mais on a isolé ici le principal « composant » du réseau, c'est-à-dire qu'on a ignoré les plus petits groupes qui ne lui étaient pas connectés. La taille des points est proportionnelle au *degré*, c'est-à-dire au nombre total d'administrateurs avec lesquels l'administrateur représenté siège.

Figures 3a et 3b : Position des représentants de la liste étroite, puis de la liste large (en bleu) dans le

principal composant du réseau, en 1857





Lecture : comme pour la figure 1, mais on a isolé ici le principal « composant » du réseau, c'est-à-dire qu'on a ignoré les plus petits groupes qui ne lui étaient pas connectés.

Les développements précédents se sont à dessein concentrés sur une description assez plate des graphes et des indicateurs. Il reste à savoir ce que nous disent les conseils d'administration, au-delà d'une identification toujours discutable des hommes d'affaires « importants » – selon R. Locke, qui reconnaît lui-même que cette idée très générale est illusoire, car bien des manufacturiers par exemple s'intéressent alors peu aux conseils d'administration – ou d'un repérage ici quelque peu décevant de « regroupements » adverses. Il existe en sociologie, économie, gestion, etc. une littérature immense d'analyse des conseils d'administration en termes de réseaux – *interlocking directorates*, ou *interlocks*, étant la formule consacrée[43]. La facilité relative d'accès de cette source, comme le fait qu'elle se prête facilement aux théories du complot (on pense aux sites permettant de trouver un chemin en quelques coups entre Bush et Ben Laden...), ont pu donner lieu à de véritables dérives interprétatives, ou d'absence d'interprétation, faisant de la co-présence comme

43 Voir Claire Lemercier, « *Interlocking directorates* : une bibliographie introductive », 2006, <http://lemercier.ouvaton.org/document.php?id=150> et surtout, pour une discussion de fond, par un de leurs pionniers, centrée sur les limites de ces travaux, Mark S. Mizruchi, « What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates », *Annual Review of Sociology*, vol. 22, 1996, p. 271-298.

administrateurs l'alpha et l'oméga des relations sociales entre les élites, le seul fondement de leur homogénéité, ou du partage d'administrateur le type le plus intéressant de liens entre firmes...
Le meilleur garde-fou est ici sans doute d'étudier simultanément d'autres liens, comme il serait facile de le faire pour la haute banque, vu les recherches accumulées, et de constater à quel point ils recoupent ou non ceux décrits ici. Mais il faut aussi se demander ce que peut signifier concrètement un « lien » entre administrateurs, ou entre sociétés par le biais d'administrateurs, dans chaque contexte historique, et éventuellement en quoi une position dans le réseau de ces liens peut être stratégique. L'idée d'un contrôle direct des sociétés et de leur capital est sans doute souvent exagérée, en particulier dans les conseils très nombreux où il ne suffit pas d'être présent pour peser ; et ce contrôle n'est *a priori* exercé que par les présents, pas par ceux qui sont reliés à eux par un ou deux intermédiaires dans le réseau. Il me semble plus pertinent d'explorer deux autres dimensions – sans qu'elles épuisent les rôles des conseils d'administration du premier XIX^e^ siècle. La première est, encore une fois, la question de la circulation d'informations économiques – à la fois sur les sociétés même, et bien d'autres qui peuvent être glanées lors de discussions plus informelles entre administrateurs. De ce point de vue, être « à deux sociétés de distance » peut avoir un sens, et l'intégration du réseau réalisée entre les deux dates est très notable. La seconde concerne les effets d'affichage, redécouverts aujourd'hui par des sociologues constant la centralité de quelques femmes, Noir(e)s ou représentants d'ONG dans les conseils d'administration états-uniens. *Mutatis mutandis*, afficher un général ou un vicomte dans un annuaire pouvait contribuer à attirer les actionnaires, ce qui peut en partie expliquer l'*intermédiarité* de certains de ces personnages, s'il n'y a pas ou peu de logique proprement économique dans le choix des firmes où ils siègent. Ce point ne valait-il pas aussi en partie pour la haute banque, dont les noms bien connus pouvaient inspirer confiance ?[44]

D'autres lieux, d'autres liens

Une analyse en termes de réseaux ne se limitant pas à ces liens, qui ne concernent malgré tout que des registres limités, pourrait entre autres avoir pour ambition fournir une définition plus relationnelle de la haute banque. Il existe en effet deux manières de procéder pour étudier un réseau de façon « structurale », celle qui a été esquissée ici (pour y reconnaître un ou des centres, une ou des périphéries, des frontières...) : soit l'on part d'une liste fermée et on envisage l'ensemble des liens entre ces individus, comme je l'ai fait jusqu'ici, dans l'esprit des études prosopographiques ; soit l'on procède en « boule de neige », en partant d'individus que l'on est sûr de vouloir inclure, ici des quelques familles dont l'identification au monde de la haute banque ne fait aucun doute, et l'on inclut de proche en proche dans l'analyse ceux que l'on rencontre à partir des liens et des lieux pertinents pour le petit groupe d'origine : individus liés à eux par le mariage, associés de leurs entreprises, présents dans les mêmes conseils d'administration ou associations... La démarche peut ensuite être renouvelée à partir du nouveau groupe, plus large, ainsi obtenu. Si l'on recherche alors systématiquement les liens entre tous les individus de la liste large, on peut constater à quel moment la cohésion autour des individus choisis au départ s'affaiblit. Il y a fort à parier qu'en raisonnant ainsi, et bien que les résultats doivent évidemment différer selon les lieux et les liens pris en compte, on mettrait en valeur la forte insertion des banquiers de la haute banque parmi des hommes qui, sans pratiquer la banque, partagent largement le même mode de vie, voire connectent de certains point de vue entre elles des familles de banquiers moins liées directement. Il en va ainsi, par exemple, dans mon travail fondé sur les implications institutionnelles parisiennes, d'un groupe de marchands de nouveautés actifs dans le monde naissant de l'économie politique, mais aussi de

44 Le témoignage d'Ambroise Guillaume Aubé, *in*, *Dix-huit mois au Conseil d'État*, 1840, Bibliothèque de l'Institut, Ms. 4751 retranscrit sur <http://lemercier.ouvaton.org> va dans ce sens, en particulier à propos de sociétés d'assurances, dont il recommandait l'autorisation en fonction des noms mis en avant. Aubé avait lui-même abondamment fréquenté la haute banque, en particulier à la chambre de commerce de Paris.

certains marchands de vins, de bois ou de fers du début du XIXe siècle dont les activités spéculatives et politiques dépassaient largement cette désignation pourtant revendiquée. Les conseils d'administrations fournissent, on l'a vu, d'autres exemples d'individus interagissant fréquemment avec la haute banque, comme Fontenilliat (avec lequel les liens familiaux sont également multiples) ou Jubelin en 1857, tandis que l'étude systématique des activités charitables, dont l'importance avait notamment été mise en valeur par Louis Bergeron, permettrait de mesurer le poids, réel ou tout relatif, des clivages religieux.

Malgré l'abondance de listes[45] montrant très clairement cumuls de fonctions et généalogies associatives complexes, le monde de la philanthropie pré- et post-révolutionnaire, puis la « nébuleuse réformatrice » de la Belle Époque, au sein desquels la haute banque était très présente, a trop souvent fait l'objet de simples monographies ou d'études centrées sur un problème social précis, les quelques sommes générales en la matière ne proposant pas non plus de traitement systématique des membres communs entre associations. Des travaux de ce type sont toutefois en cours, et bénéficieraient d'une interaction avec une histoire plus économique. Ainsi, les caisses d'épargne[46] se situent clairement à la frontière des entreprises (d'assurance notamment) et de la bienfaisance, tant du point de vue de leurs fonctions théoriques et de leur fonctionnement réel que de la personnalité de leurs promoteurs : Benjamin Delessert, grande figure de la haute banque, et Charles Dupin, les plus cités parmi leurs fondateurs, multipliaient les activités tant dans le monde de la science et de l'économie politique que dans diverses institutions publiques ; et la première caisse a profité d'une impulsion initiale venue du conseil d'administration de la Compagnie royale d'assurances, dont ses tout premiers dirigeants étaient issus (le même phénomène se produisant localement avec la Banque de Bordeaux). Que nous apprend d'ailleurs ce lien ? Il enrichit la biographie de personnages déjà très multi-positionnels, mais peut peut-être aussi permettre de comprendre l'entrée d'autres dirigeants d'assurances en charité, ou encore de repérer certains des canaux par lesquels les caisses d'épargne ont pu rapidement recruter des donateurs, des promoteurs dans les journaux, ou gagner une reconnaissance politique – pour savoir ce qu'il en est, il faudrait évidemment faire l'étude systématique.

À côté de ce domaine sans doute privilégié d'investigation, tant l'histoire de la charité privée et des politiques sociales a été récemment renouvelée, il faudrait, pour qu'une approche de la haute banque en termes de réseaux et d'institutions porte tous ses fruits, prendre en compte systématiquement d'autres lieux que j'ai moi-même écartés pour des raisons de temps ou de commodité des sources, alors qu'ils auraient pu enrichir mon étude des membres de certaines institutions parisiennes : ainsi des éventuels liens privés nés dans l'adolescence ou pendant les études, présents dans certaines biographies, difficiles à envisager exhaustivement, mais qui pourraient être abordés, surtout pour les périodes où l'éducation se fait moins à domicile, du côté des pensions, des lycées ou de certaines grandes écoles (en y distinguant les promotions, lieux assez clairs de sociabilité, et les associations d'anciens) ; de la Garde nationale et d'autres fonctions à l'échelle de l'arrondissement parisien, souvent ignorées en vertu du constat assez général qu'élites nationales (dont la haute banque), parisiennes et de quartier se recoupaient assez peu[47] – mais ce constat mériterait démonstration sur

45 Beaucoup sont reproduites dans les monumentales études de Catherine Duprat, *" Pour l'amour de l'humanité ". Le temps des philanthropes. La philanthropie parisienne des Lumières à la monarchie de Juillet*, tome I, Paris, CTHS, 1993, et *Usages et pratiques de la philanthropie. Pauvreté, action sociale et lien social, à Paris, au cours du premier XIXe siècle*, Paris, Comité d'histoire de la Sécurité Sociale, 1996, 2 tomes. Pour une autre période, un grand nombre de ces listes ont été saisies au cours de la préparation de Christian Topalov (dir.), *Laboratoires du nouveau siècle*, Paris, éditions de l'EHESS, 1999 ; elles ont notamment été utilisées dans les travaux précités de Françoise Battagliola et sont actuellement en cours d'exploitation plus systématique.

46 Étudiées en détail par Carole Christen-Lécuyer, *Histoire sociale et culturelle des Caisses d'épargne en France 1818-1881*, Paris, Economica, 2004, sans toutefois que la prosopographie des dirigeants et promoteurs et ses effets, par le biais des cumuls de postes institutionnels, y soit réellement développée.

47 Adeline Daumard, *La bourgeoisie parisienne de 1815 à 1848*, Paris, SEVPEN, 1963.

ce point précis ; des sociétés savantes, d'encouragement à l'invention, de « sciences morales » puis de « sciences sociales », parfois aux frontières du monde de la charité ou de la réforme sociale, en tout cas fréquentées par certains représentants éminents de la haute banque ; et encore des lieux de pouvoir nationaux : Parlement, où certains banquiers du XIX^e^ siècle sont très actifs, notamment parmi les Pairs, ce qui mériterait une étude précise (de leur travail en commissions, du rythme ou du contenu de leurs discours par exemple), ministères ou Conseil d'État. Au-delà d'un Jacques Laffitte ou d'un Casimir Perier, trouve-t-on des représentants moins illustres de la haute banque, gendres ou petits cousins, et à quels postes, et/ou des liens personnels avec les plus hauts responsables, et de quels types ? La sempiternelle question de la franc-maçonnerie pourrait elle-même être posée sérieusement, car certaines listes existent, correspondant à des types d'implication précis : comme souvent, un traitement systématique conduirait sans doute à relativiser son poids parmi les liens, voire les leviers d'influence disponibles, mais peut-être aussi à délimiter des groupes pour lesquels elle a joué un rôle particulier.

On voit par là que mon propos tend à s'élargir à l'ensemble des élites économiques, et sans doute à devenir trop ambitieux. Pourtant, nombre de données aisément accessibles existent, soit dans des sources simples à traiter comme des listes, soit, surtout, dans des travaux universitaires multiples – sur la banque, mais pas seulement – qui ont tirer le meilleur de sources biographiques plus lourdes. Mesurer la cohésion de la haute banque, sa place dans une élite plus large selon différents indicateurs, ou encore estimer quels pouvaient être ses leviers d'influence sur différentes questions économiques, politiques et sociales, paraît dès lors faisable, si l'on pense que ces nouvelles vues sur l'objet seraient fécondes.