



HAL
open science

Haute banque, réseaux et institutions

Claire Lemerrier

► **To cite this version:**

| Claire Lemerrier. Haute banque, réseaux et institutions. 2010. halshs-00521503v2

HAL Id: halshs-00521503

<https://shs.hal.science/halshs-00521503v2>

Preprint submitted on 23 Dec 2010

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.

Se poser la question des stratégies relationnelles et des implications institutionnelles du monde de la haute banque peut sembler évident¹. Tout d'abord, depuis une bonne décennie, les notions de réseau et d'institution deviennent omniprésentes en sciences sociales – entre autres en histoire économique –, au prix souvent de la perte de leur sens précis, du fait d'usages trop variés². 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 ; elle est aussi souvent très politique : qu'on pense à l'implication dans les placements financiers de l'État ou dans de grands projets d'infrastructures, ou encore à l'anoblissement de certains banquiers. Ces deux dimensions sont particulièrement 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 pouvoir³. 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 longue durée.

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 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. Cyril Grange, lui, a proposé un traitement systématique des généalogies de l'*upper class* israélite, en utilisant des outils formels pour reconnaître, dans des types particuliers d'alliances répétées, la trace de stratégies pour partie économiques⁴. 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. L'histoire de la haute banque pourrait ainsi être renouvelées par l'apport de méthodes, comme l'analyse de réseaux, ou de problématiques, comme les réflexions autour de l'action collective des élites économiques⁵, jusqu'ici plus communes dans d'autres sciences sociales – ce qui pourrait donner lieu à des rencontres fécondes à un moment où la sociologie se penche de plus en plus sur la finance contemporaine. Un tel changement de focale permet de mettre l'accent sur des parties relativement négligées de l'histoire de la haute banque ; elle nous fait aussi regarder autrement ce que l'on connaît mieux aujourd'hui, notamment les biographies et les monographies d'entreprises.

1 Je remercie vivement Raymond Dartevelle pour ses commentaires et suggestions sur une première version de ce texte.

2 Pour ne pas trop me répéter ici, je me permets de renvoyer à Claire Lemercier, « Analyse de réseaux et histoire », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, avril-juin 2005, p. 88-112 ; Claire Lemercier, « Réseaux et groupes d'influence – bilan historiographique », in *Pour une histoire politique renouvelée*, à paraître [référence à compléter par celle du livre ou du site web où est la version actuelle du texte] ; Alain Chatriot et Claire Lemercier, « Institutions et histoire économique », 2010, à paraître dans le livre blanc du RTP « Histoire économique » sous la direction de Jean-Claude Daumas, <<http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00486725/fr/>>

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

4 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.

5 Voir notamment Pierre Mercklé, *Sociologie des réseaux sociaux*, Paris, La Découverte, 2004 (auquel on se référera pour le vocabulaire des réseaux utilisé plus bas) ; Michel Offerlé, *Sociologie des organisations patronales*, Paris, La Découverte, 2009.

L'étude des réseaux personnels et des carrières institutionnelles est en effet trop souvent biaisée par 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 » d'un « homme de réseaux »⁶, 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 » (les plus riches ont plus de facilité à accumuler du capital social, qui renforce leur richesse, etc.). Ces assertions, pour être plus que des lieux communs et présenter un intérêt historique, mériteraient des précisions et des preuves. 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 faut, si l'on veut parler sérieusement de capital relationnel ou de carrière institutionnelle, définir précisément quel type de lien social et/ou d'implication institutionnelle on veut étudier, recueillir des informations suffisamment systématiques à son sujet, penser à des comparaisons plutôt que de généraliser à partir d'une seule étude de cas. Réellement discuter d'hypothèses sur les interactions entre liens privés, action collective et réussite économique nécessite cet effort.

Je présenterai ici quelques exemples d'application de cette approche pour, tout en tenant un propos principalement programmatique, en montrer concrètement les apports et les limites. Je partirai ainsi de points d'entrée courants en histoire de la banque – biographie et prosopographie ; familles ; implication dans les institutions publiques ; choix des membres de conseils d'administration – pour indiquer en quoi une approche plus directement centrée sur les réseaux et les institutions pourrait renouveler leur étude.

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 encore celle d'une entreprise, fondées ou non sur l'existence d'un massif de sources privées bien identifiées. Ces approches, sans doute les plus courantes dans ce domaine, pourraient bénéficier d'une focalisation sur la question des réseaux et/ou des institutions, qui seront d'autant plus productives que l'on disposera de sources permettant de comprendre les stratégies explicites 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 souvent un travail conscient qui peut laisser des traces dans les sources.

Plus généralement, lorsque l'on dispose de registres de correspondance complets sur une période, ou même de livres de compte, par exemple, il peut être très intéressant de 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. Cela peut vouloir dire qu'on réfléchit en termes de réseaux, ou, plus concrètement, qu'on représente graphiquement ces derniers⁷.

6 Par ailleurs riche en informations et souvent très fin, l'exposé présenté par Emmanuel Pruniaux sur le site *Cambacérés* pêche ainsi par sa reprise sans distance de ce vocabulaire à la mode : « Un homme de réseaux », indique la page « relations » de Cambacérés <<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. Bien des travaux publiés sur des supports plus prestigieux partagent ces défauts...

7 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 de réseaux 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 d'application à des réseaux de crédit,

Cela permet d'objectiver la diversité des partenaires économiques, la répétition ou non des relations avec eux, mais aussi la *multiplicité* 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. Tout cela prend son sens si l'on compare plusieurs firmes, ou encore plusieurs périodes de l'activité d'une même firme : si toute firme a, par définition, des réseaux, tous n'ont pas la même forme ou la même étendue.

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 de faire dialoguer l'observation aussi objective que possible d'un parcours relationnel et la compréhension de la manière dont les acteurs se le représentaient et ont pu dans une certaine mesure l'orienter. Mais dans une certaine mesure seulement : en effet, 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, ni de la forme de leurs réseaux, qui peuvent dépendre, qu'ils en aient conscience ou non, de l'action d'autres acteurs ou de contraintes plus générales⁸. S'il est possible de percevoir certaines de ces contraintes dans une correspondance ou une autre source égocentrée, ces dernières présentent un autre biais évident : ce sont souvent les succès sociaux et économiques, ou en tout cas la pérennité d'une famille ou d'une firme, qui permettent à des archives d'être conservées et rendues accessibles aux historiens. Cela implique le risque, alors même que l'on cherche à appréhender un milieu social dans sa totalité, de mettre l'accent sur les trajectoires les plus longues et riches en ignorant les autres cas : or les formes des réseaux de ceux qui ont échoué, par exemple, doivent également nous intéresser si nous voulons comprendre le rôle de tel ou tel lien dans la réussite économique ou politique. 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 définie à partir de cas particuliers plutôt que de critères clairs⁹ : comme le dit bien le titre de l'ouvrage de Louis Bergeron *Les Rothschild et les autres*, on pose une famille comme type quasi idéal et on considère implicitement que les autres lui ressemblent, ce qui mériterait une plus ample investigation.

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 une description plus large, permettant de comprendre ce que la trajectoire étudiée a d'exemplaire ou d'exceptionnel – voire de collectif : comme le soulignait déjà Alain Plessis, trop de biographies présentent des ascensions sociales en groupe comme des prouesses individuelles¹⁰. Nombre de travaux importants pour l'histoire de la haute banque ont déjà adopté cette stratégie en proposant des prosopographies, ou biographies collectives : certains adoptent la forme de dictionnaires biographiques¹¹, d'autres proposent plutôt la

voir Henning Hillmann, « Localism and the Limits of Political Brokerage: Evidence from Revolutionary Vermont », *American Journal of Sociology*, 114-2, 2008, p. 287-331. Pour une approche qualitative, mais montrant tout le potentiel des correspondances pour étudier les sociabilités de la haute banque, voir Jean-Claude Caron, « Relations sociales et sociabilité sous la Restauration : Laffitte et les élites libérales sous le regard du général Foy », in *Le banquier Jacques Laffitte 1767-1844*. Colloque du 13 octobre 2007 à Maisons-Laffitte, *Bulletin de la Société des Amis du Château de Maisons*, n° 3, 2008, p. 79-92.

8 Un très bel exemple en est donné dans un article classique qui touche d'ailleurs au monde de la 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 qu'a notamment souligné Nicolas Stoskopf, *op. cit.*, p. 11.

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

11 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 aussi une interprétation générale dans une longue introduction.

synthèse des résultats tirés de telles fiches¹². Dans les deux cas, comme souvent en prosopographie¹³, la démarche de base reste toutefois biographique : on cherche à remplir, pour un individu après l'autre, un certain nombre de rubriques à partir de sources canoniques qui sont elles-mêmes ordonnées ou indexées par nom – état-civil, déclarations de succession, actes notariés, ou encore nécrologies ou dictionnaires biographiques pré-existants. Cette démarche, très longue lorsqu'on dépasse quelques dizaines de notices, est nécessaire pour reconstituer généalogies ou fortunes et nous permet aujourd'hui de disposer de 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 encore, par exemple, les dossiers de demande de légion d'honneur, qui ne donnent évidemment pas une vision exacte ni complète des postes tenus ni des recommandations obtenues. 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 : lorsqu'ils ont abordé cet aspect, c'était en général – avec quelques exceptions remarquables – de façon impressionniste, mentionnant telle présence d'un témoin également issu de la haute banque à un mariage, ou tel passage par une société savante, sans avoir cherché à mesurer la fréquence d'ensemble de tels liens ou positions au sein du milieu. Souvent, des postes institutionnels sont mentionnés ici ou là sans datation précise, donc sans que l'on puisse savoir s'ils sont en général tenus après un retrait des affaires ou en pleine activité économique, par exemple : cela ne permet guère de comprendre quel système de stratégies et de contraintes donne naissance à de telles carrières. 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, sans viser l'exhaustivité, mais en citant plutôt en exemple quelques cas marqués par des cumuls évidents. Il est vrai que chercher à systématiser l'étude des trajectoires institutionnelles n'avait guère de sens tant qu'on ne savait pas vraiment ce que faisaient, par exemple, le conseil d'escompte de la Banque de France, la Société d'encouragement à l'industrie nationale, les syndicats patronaux, les conseils municipaux ou les chambres de commerce selon les lieux et les périodes ; mais les travaux maintenant riches – du moins pour le XIX^e et le début du XX^e siècles – sur ces institutions placées à la charnière du politique et de l'économique devraient permettre aujourd'hui de se poser sérieusement la question des choix d'investissement institutionnel des élites économiques, et singulièrement de la haute banque. Celle-ci implique un mouvement de la prosopographie depuis les sources biographiques vers les listes de membres d'institutions (présentes par exemple dans les almanachs) et les indications plus précises du rôle tenu au sein de ces dernières (présence, implication dans des commissions...) : des informations qui ont l'avantage de pouvoir être aisément saisies pour plusieurs dizaines d'individus.

Histoires de familles

Les sources d'état-civil ou notariées ont en contrepartie permis aux travaux de prosopographie de répondre avec précision à d'autres questions cruciales, comme « héritier ou fils de ses œuvres ? » (Alain Plessis), de délimiter des générations de la haute banque et de retrouver leurs origines,

12 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.

13 Claire Lemercier et Emmanuelle Picard, « Quelle approche prosopographique ? », à paraître dans Philippe Nabonnand et Laurent Rollet (dir.), *Biographie et prosopographie*, Nancy, Presses universitaires de Nancy, 2011, <<http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00521512/fr/>>.

notamment géographiques, voire de discerner des stratégies dans le choix des belles-familles des fondateurs ou, surtout, de leurs enfants. On peut ainsi comprendre comment une dynastie se construit – ou non, même si les véritables études d'échecs sont toujours très minoritaires – et comment, dans des conditions économiques changeantes, des buts ultimes sont définis : devenir une famille d'élite comme les autres, intégrée dans d'autres types de noblesse ou de bourgeoisie ? se concentrer sur la banque ? répartir dans la famille différentes activités économiques ou différents champs d'action nationaux ou régionaux ? Pour ce type d'études, 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 bien de la haute banque, mais d'autres générations.

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 unique¹⁴. Certes, c'est parfois ce que disent les sources, lorsqu'elles ne fournissent pas de prénom, et il peut alors 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 dans une même institution, au prétexte que deux frères défendraient forcément les mêmes intérêts¹⁵. Pourtant, les manières de se répartir les rôles – ou non – dans chaque famille, voire dans chaque entreprise familiale, apparaissent très diverses : 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 donc autant que possible conserver l'individu comme atome dans l'analyse, afin de mesurer le réel degré de cohésion des familles et des firmes. C'est encore 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 pourtant joué un rôle dans des sociabilités, voire des institutions, féminines ou mixtes, que l'on ne peut ignorer si l'on veut mesurer l'influence, l'unité ou l'ouverture de la haute banque¹⁶. Or les femmes mariées ont deux noms, qui renvoient au moins à deux familles différentes, et rien ne permet de décider à l'avance laquelle est la plus impliquée par l'activité d'une fille ou épouse...

Si ce dernier aspect n'a été sérieusement pris en considération 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 milieux¹⁷. 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, question plus délicate, 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 ont-ils été oubliés de tous ?

On touche là à la question plus générale de la cohésion du groupe : l'ensemble des alliances entre lignées, et bien d'autres formes d'interactions entre membres de la haute banque, crée-t-il un large groupe homogène, ou plutôt plusieurs factions conscientes d'elles-mêmes et bien distinctes ? Et s'il existe un seul groupe, n'est-il qu'une partie au fond inséparable d'élites plus vaste – de la banque, ou

14 La nécessité 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.*

15 Claire Lemerrier, « 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.

16 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 XIX^e-début XX^e siècle », *Annales de démographie historique*, n° 2, 2006, p. 77-104.

17 Cyril Grange, art. cit.

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 et institutionnels ? La question est explicitement présente dans tous les travaux prosopographiques sur ce milieu. Alain Plessis affirme ainsi, 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 » »¹⁸. Il conclut là un développement qui a surtout mis en évidence leurs ressemblances – en termes de lieux de résidence, d'activités économiques, d'osmose entre famille et entreprise en nom collectif –, mais au cours duquel l'étude des alliances a aussi permis de pointer des interactions directes. Plus loin, il souligne que la cohésion de l'ensemble plus large des régents (incluant ceux qui ne font pas partie de la haute banque) se fonde à la fois sur des relations parentales, mondaines et d'affaires, évoquant « un petit cercle de connaissances », voire « la solidité d'un véritable corps »¹⁹. C'est d'autant plus intéressant qu'il souligne par ailleurs le faible degré de ressemblance et la rareté des contacts entre les régents, et en particulier ceux de la haute banque, d'une part, et le conseil d'escompte ou les actionnaires de la Banque de France, d'autre part. Le groupe des régents de la haute banque est donc distinct et fermé par rapport à d'autres, notamment celui du conseil d'escompte, qui se voit également qualifié de « grande famille » homogène et cohérente²⁰.

Si la métaphore familiale peut sembler un peu décalée – une famille n'est pas d'abord, ni même toujours, un groupe de semblables –, elle pointe 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. 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. Qui se fréquente²¹ ? Qui interagit ? Qui a l'occasion d'échanger des informations ou des opinions ? Qui se connaît assez bien pour pouvoir 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, sont souvent mieux documentées que les frontières sociales infranchissables ou l'ignorance mutuelle : or savoir qui ne se fréquente pas est tout aussi nécessaire que l'inverse. Il est alors intéressant, encore une fois, 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 : celles de membres de conseils d'administrations, les seules à avoir depuis longtemps fait l'objet de traitements de ce type (*cf. infra*), de membres ou de dirigeants d'institutions ou d'associations²², 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 de façon plus qualitative. Il reste qu'il ne faut pas y voir un outil de cartographie générale et objective d'un monde social : jamais on n'aura une image unique « du

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

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

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

21 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 Pruniaux, « Les dirigeants... », art. cit. et Nicolas Stoskopf, *op. cit.* ne représentent qu'un potentiel, parfois très ténu, de mise en relation : il semble difficile de les interpréter directement comme de sources de cohésion, voire des motivations de recrutements, sans preuves plus directes ou confrontation avec d'autres facteurs possibles.

22 Voir 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.

réseau de la haute banque » (ni de celui de tel ou tel banquier), mais bien plusieurs vues, en outre changeantes dans le temps, de la structure des liens, de l'homogénéité ou de l'hétérogénéité du groupe. Certaines familles peuvent ainsi se rencontrer dans leurs activités charitables sans siéger dans les mêmes conseils d'administration ou s'allier par le mariage. Tout en observant finement à quel point ces différents liens se recoupent ou non, on peut en tirer une idée d'ensemble de la cohésion d'un milieu et de l'existence de fractures en son sein, voire des hypothèses sur les stratégies de certains de ses membres.

Les investissements institutionnels changeants de la haute banque

J'ai pu donner deux exemples de telles « vues », centrées sur telle ou telle institution ou tel ou tel lien, mais permettant *in fine* de jeter un regard neuf sur la cohésion et les stratégies de la haute banque, dans le prolongement de mon travail de thèse sur la chambre de commerce de Paris²³. Ayant constaté 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 aller plus loin en systématisant l'étude des carrières passant par ces institutions. 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. C'étaient aussi des postes de pouvoir, dans une certaine mesure, et des « 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 à mesure que des membres circulaient de l'une à l'autre. 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 »²⁴, mais bénéficiait peut-être indirectement des nombreux postes tenus par ses alliés, les Mallet, les Feray ou les Martin fils d'André. Connaître l'âge d'accession à tel ou tel poste ou ceux auxquels le passage par une institution permettait ensuite d'accéder pouvait fournir des indices pour mieux comprendre ces motivations. Enfin, sur le poids d'éventuelles stratégies collectives, de famille ou d'entreprise, visant à influencer ces institutions, poids qui avait été parfois dénoncé par les contemporains. Certains des résultats obtenus sur ces questions concernent directement la haute banque²⁵. Outre une étude qualitative, ils sont fondés sur deux techniques particulières : l'analyse de séquences, pour la définition raisonnée de grands types de carrières, et sur l'analyse de réseaux, pour l'étude des croisements entre présence commune dans ces institutions et liens familiaux ou d'association économique. Pour les informations sur ces liens privés, 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.

23 Je résume ici les résultats de Claire Lemerrier, « Les carrières des membres des institutions consulaires parisiennes au XIX^e siècle », *Histoire & Mesure*, XX-1/2, 2005, p. 59-95 et Claire Lemerrier, « 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, on peut noter que la méthode utilisée est depuis devenue bien plus accessible grâce au logiciel TraMiner <<http://mephisto.unige.ch/traminer>>. Les Figures 1 et 2 ont été réalisées pour le présent article avec ce logiciel.

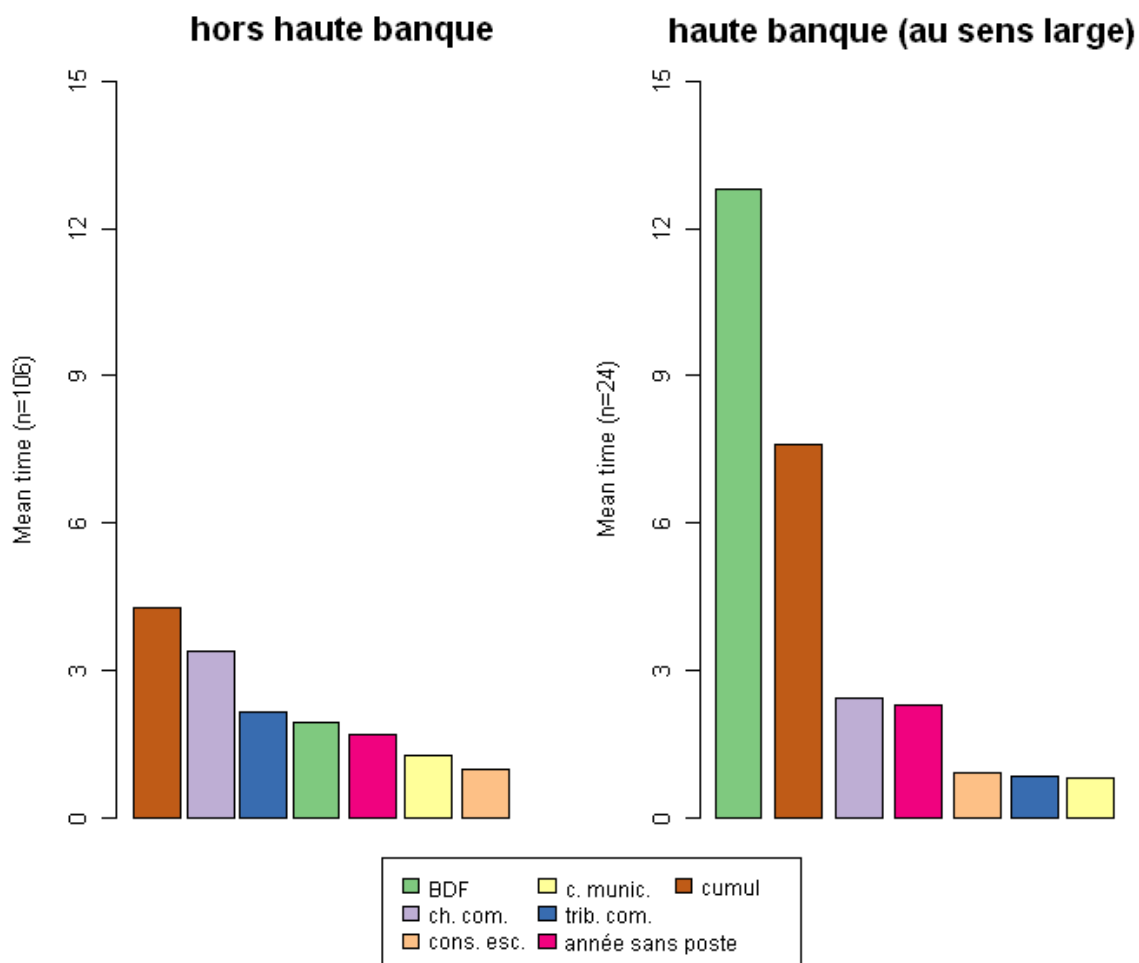
24 Cité par Serge Chassagne, « Une institution originale de la France post révolutionnaire et impériale : la Société d'encouragement pour l'industrie nationale », *Histoire, économie et sociétés*, 3^e trimestre 1989, p. 163.

25 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 cœur dense du réseau décrit dans « Liens privés... » se trouverait scindé en deux ou trois morceaux beaucoup moins cohésifs.

Du point de vue des carrières, la haute banque se trouve très surreprésentée dans un type pourtant très minoritaire tant à la chambre qu'au tribunal de commerce, et qui regroupe les trajectoires les plus longues (une quarantaine d'années au total) et complètes, ayant parcouru l'ensemble du cursus idéal qui va *grosso modo* du tribunal et du conseil d'escompte, en passant par la chambre de commerce, vers le conseil municipal 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, au contraire. Ainsi, les représentants de la haute banque ne font en général que passer au tribunal de commerce. Les Figures 1 et 2, qui proposent une comparaison centrée uniquement sur les personnes passées par la chambre de commerce, soulignent que, parmi elles, les représentants de la haute banque passent beaucoup plus de temps à la fois dans des positions de cumul et au conseil général de la Banque de France, beaucoup moins à siéger uniquement au tribunal, mais aussi à la chambre de commerce (et seulement en tout début de carrière), beaucoup moins aussi au conseil d'escompte et au conseil municipal. Considérer plus en détail leurs brefs passages au tribunal de commerce, par exemple, permet de comprendre qu'ils répondent à deux logiques bien distinctes. 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 impayé. Quelques autres y font un « stage »²⁶ au début de leur carrière institutionnelle : c'est, pour bien des grands négociants ou banquiers, un des lieux où les plus jeunes associés peuvent faire leurs preuves avant d'aborder d'autres fonctions politiques ou économiques. Sauf exceptions – ainsi Ernest Feray sous le Second Empire –, ces carrières complexes sont 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. 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, notamment commencent à devenir exceptionnels dans ce milieu. Du point de vue du *cursus honorum*, la réponse est donc nuancée : il existe bien un ordre implicite de parcours entre institutions, mais la richesse réelle des trajectoires varie beaucoup selon les périodes.

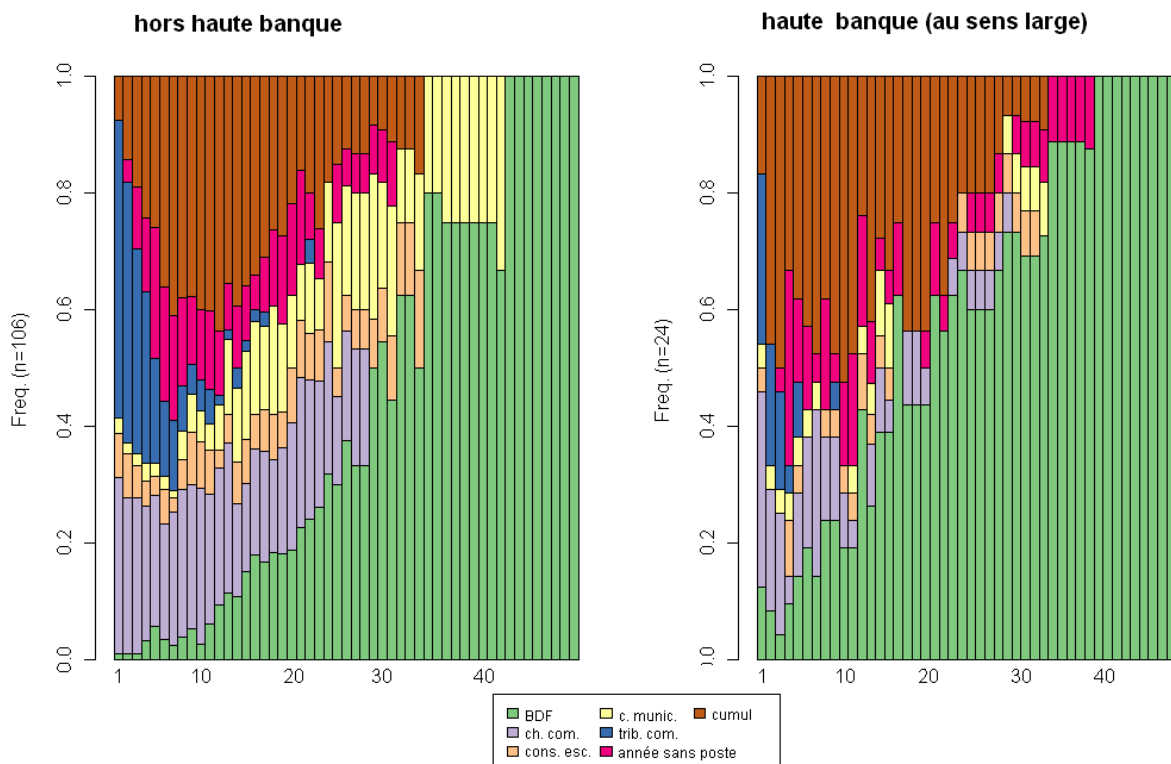
26 Le terme (« un stage de quatre années au tribunal de commerce », ce qui est d'ailleurs exceptionnellement long) est employé dans la demande de la légion d'honneur pour James Odier, parangon de la haute banque, rédigée par Charles Legentil, lui-même très proche de ce monde, le 22 décembre 1849 (Archives nationales, F¹² 1225).

Figure 1 : Parcours institutionnels globaux des membres de la chambre de commerce de Paris (1800-1870)



Lecture : pour les détails de la construction des données, voir Claire Lemerrier, « Les carrières... », art. cit. Les données sont constituées par les carrières institutionnelles de 130 membres de la chambre de commerce. Pour chaque groupe (haute banque au sens large ou non), le graphique indique le temps moyen, en années, passé à siéger soit uniquement dans chaque institution, soit (en marron) dans une position de cumul, la même année, entre au moins deux d'entre elles, quelles qu'elles soient, soit (en rose) provisoirement sans poste, avant de rentrer dans l'une ou l'autre de ces institutions. Par exemple, en moyenne, les membres ne relevant pas de la haute banque passent un peu plus de 4 ans dans des positions de cumul, contre plus de 7 ans pour les membres de la haute banque.

Figure 2 : Parcours institutionnels détaillés des membres de la chambre de commerce de Paris (1800-1870)

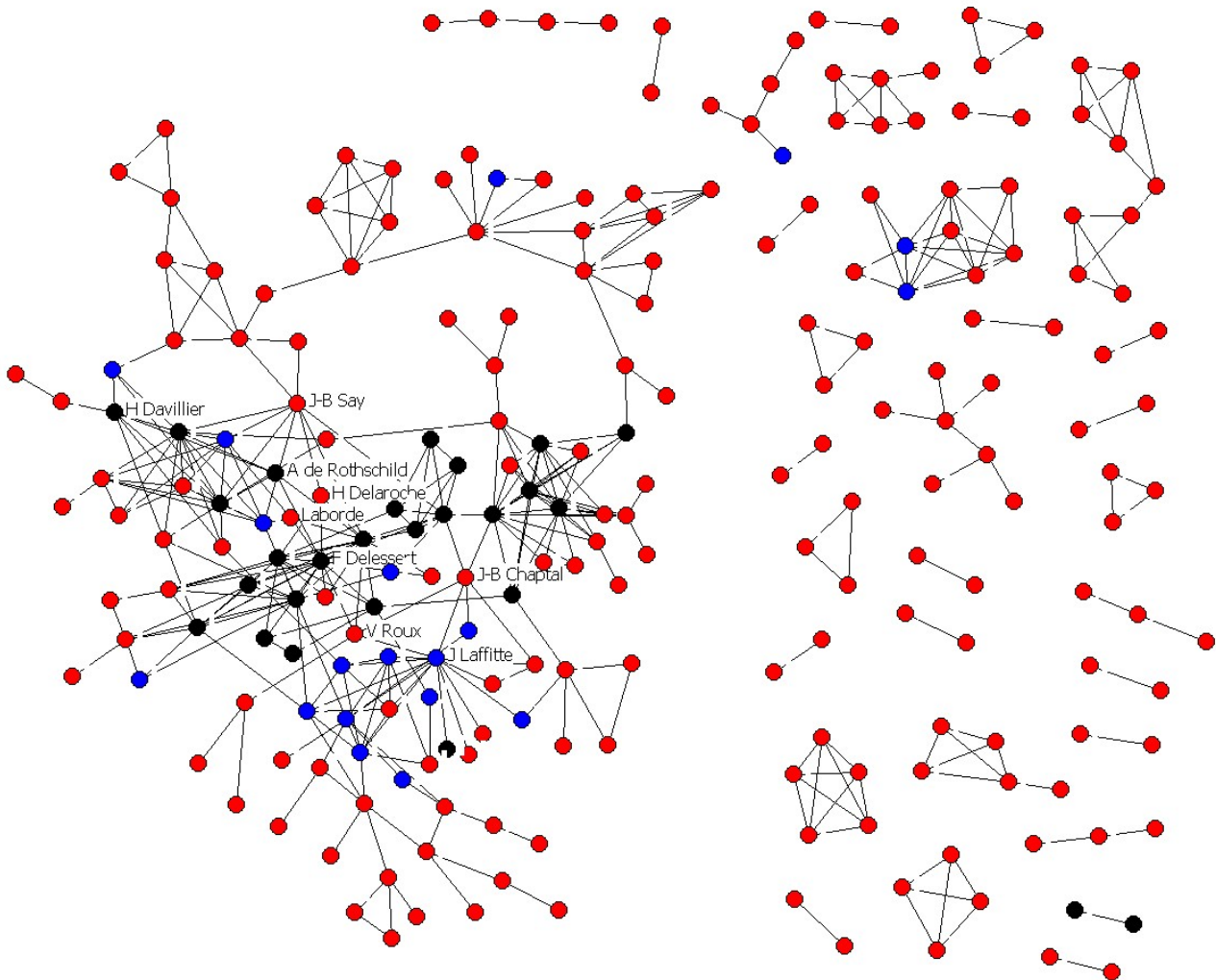


Lecture : Comme pour la figure précédente, mais ici, chaque colonne représente un moment de carrière, de la première année passée dans une institution à la cinquantième. Les carrières terminées sont omises. On voit ainsi que pour les (rares) carrières qui durent plus de 40 ans, les dernières années sont passées exclusivement au conseil général de la Banque de France. Les deux premières années sont souvent passées au tribunal ou à la chambre de commerce ou, pour la haute banque, dans une position de cumul.

Tant l'observation des configurations de liens et des carrières précises que les autres renseignements recueillis plus qualitativement sur les hommes et les institutions permettent d'avancer une interprétation de ces évolutions en termes de rapport à l'engagement institutionnel. 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 en attendant de mesurer la marge d'action 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 y imposant un discours de banquiers-négociants généralistes, peu parisiens et hostiles aux corporations. Cette stratégie, suivie par beaucoup, 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 (ancêtres des syndicats patronaux). Ce changement a lieu à la fois parce que ces « hommes nouveaux » revendiquent l'ouverture d'institutions qu'ils décrivent comme monopolisées par la banque et s'organisent en conséquence, mais aussi très probablement parce que les familles de la haute banque ont fait l'expérience des pouvoirs réels de chaque organe et ont choisi en conséquence de se concentrer sur la Banque de France (accentuant ainsi encore, par leur retrait, la concentration des autres institutions sur des questions plus locales ou de branche). En outre, d'autres lieux de pouvoir et d'information peut-être plus attirants se sont ouverts à elle : le

Parlement, voire le gouvernement, lui sont plus accessibles après 1830 ; les journaux spécialisés, les clubs, ou encore les conseils d'administration se multiplient et reconfigurent la circulation de l'information économique et politique.

Figure 3 : La centralité de la haute banque dans le réseau des liens privés au sein des institutions parisiennes de l'économie



Lecture : cf. Claire Lemerrier, « Liens privés... », art. cit. pour l'explication de la dynamique sous-jacente. Chaque point représente un membre du tribunal de commerce, de la chambre de commerce, du conseil municipal, du conseil d'escompte et/ou du conseil général de la Banque de France ayant siégé entre 1800 et 1870. Chaque trait représente un lien de parenté proche, d'alliance proche ou d'association économique entre deux membres. Les membres isolés sont omis. En noir, les membres de la haute banque au sens strict, en bleu, les membres de la liste large, en rouge, les autres.

La description conjointe des carrières dans certaines institutions et des relations familiales et économiques entre leurs membres permet ainsi 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 – alors que, plus tard, on ne retrouve pas de telles superpositions entre liens publics et privés ni une telle homogénéité sociale des membres des institutions considérées. Or ce milieu est très nettement centré sur la haute banque. Le constat d'Alain Plessis sur le fait que la spécificité de la haute banque est que les alliances y recourent

souvent les liens économiques²⁷ se trouve complété par le fait que, dans la première moitié du siècle, des liens de coprésence institutionnelle s'y ajoutaient. Le délitement ultérieur de ce système dense de liens à la fois publics et privés, sans doute en partie lié, précisément, à la spécialisation économique croissante au sein des familles de la haute banque sous le Second Empire, reste en partie à étudier : se poursuit-il après 1870 ? Dans quelles institutions nouvelles ces familles investissent-elles le temps qu'elles ne passent plus au tribunal de commerce ou au conseil municipal ?

Enfin, la mesure précise de la part des successions que l'on peut qualifier de familiales (remplacement immédiat, ou dans l'année qui suit, par un membre de la famille proche) dans chacune des institutions étudiées permet de relativiser leur poids, même à la Banque de France, où ce type de processus est avouable, mais ne représente pas plus de 20 % des entrées au conseil de régence. Il est presque nul dans les autres institutions ; cela dit, les quelques exceptions impliquent toujours la haute banque : on peut penser que certaines familles (mais pas toutes...) ont souhaité un temps avoir toujours un représentant dans chaque institution, même s'il ne pouvait pas espérer y peser seul sur les votes, donc sans doute plutôt pour y trouver de l'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 occasion²⁸. Le fait d'obtenir et de faire circuler de l'information, tant sur l'état de l'économie en général que sur telle entreprise ou tel projet du gouvernement, parfois encore secret, était sans doute au moins aussi important, parmi les motivations des membres, que l'idée d'influence au sens strict, toujours incertaine et peut-être plus facile à obtenir par des contacts personnels directs avec les ministres, députés ou préfets.

En effet, l'étude des investissements institutionnels formels d'un milieu, des postes tenus dans des instances publiques et semi-publiques n'épuise nullement ce que l'on peut dire, et ce que l'on devrait rechercher, quant à ses rapports avec les dirigeants politiques. Ceux-ci sont particulièrement cruciaux pour la haute banque du XIX^e siècle dans la mesure où l'obtention de marchés publics, militaires par exemple, de concessions ou d'autorisations, pour les chemins de fer ou les assurances, ou encore le travail de placement des emprunts d'État sont tout à fait cruciaux pour son activité économique. Il n'est pas toujours facile de trouver des traces explicites quant aux moyens de pression utilisés pour cela et aux clés du succès, face à des concurrents qui ont parfois des accès tout aussi privilégiés aux centres de décision²⁹. Reconstituer l'ensemble des liens préexistants, liés tant à des mariages qu'à des associations économiques ou à des co-présences institutionnelles, par exemple, entre tel entrepreneur et tel préfet ou ministre ne permet pas nécessairement de donner une réponse absolue à de telles questions ; mais cela autorise à comparer des positions vis-à-vis du monde politique et à mieux comprendre, de ce fait, le caractère finalement logique ou au contraire inattendu de tel ou tel contrat.

Conseils d'administration, cohésion des élites économiques et centralité de la haute banque

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 : il s'agit des postes dans les conseils d'administration de sociétés, ainsi que des groupes (donc des frontières) qu'ils permettent de délimiter. Dès 1977, Robert Locke

27 Alain Plessis, *Régents...*, *op. cit.*, p. 113-118.

28 La question de l'information économique et de ses moyens de circulation, plus ou moins publics, plus ou moins institutionnalisés, est depuis peu au centre des interrogations de nombre d'historiens, notamment modernistes. Voir en particulier Dominique Margairaz et Philippe Minard (dir.), *L'information économique XVI^e-XIX^e siècle*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2008.

29 Voir par exemple Raymond Darteville (dir.), *La banque Seillière-Demachy, une dynastie familiale au centre du négoce, de la finance et des arts (1798-1998)*, Paris, Perrin, 1999.

proposait ainsi un traitement systématique des administrateurs de 1863 recensés dans le *Guide financier* d'Auguste Vitu³⁰. Ne pouvant pas s'appuyer sur les techniques devenues depuis disponibles pour représenter un tel réseau ou y détecter des groupes denses d'acteurs siégeant souvent dans les mêmes conseils, il avait tendance à multiplier les énumérations, sans toujours prendre le temps d'en tirer des conclusions pour l'histoire économique et sociale. Mais ses résultats étaient parfois novateurs, en particulier lorsqu'il mettait en valeur un groupe autour de Benoist d'Azy et Bartholony, d'un certain point de vue aussi important que ceux des Rothschild et des Pereire, mais plus négligé par une historiographie fondée sur les biographies ou les monographies d'entreprises.

Critiquant notamment le choix de source de Robert Locke, Alain Plessis a proposé sa propre étude 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 traiter scientifiquement une question posée de façon polémique par les contemporains, notamment le proudhonien Georges Duchêne : peut-on dire qu'un peu moins de 200 personnes contrôlent alors l'économie française ?³¹ Même si le poids persistant de certaines entreprises en nom collectif limite le rôle des conseils d'administration, la réponse tend à être positive : ainsi, 172 personnes tenant chacune au moins quatre postes d'administrateurs concentrent la moitié de ces postes, souvent dans les sociétés les plus importantes ; et les vingt noms les plus représentés sont bien ceux identifiés par Duchêne. Alain Plessis souligne aussi que ces cumuls de postes marquent l'émergence d'un nouveau type d'homme d'affaires, voire d'un monde « relativement nouveau ». Les régents de 1851 étaient ainsi 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 ; les résultats d'Alain Plessis montrent que la haute banque, représentée ou non à la direction de la Banque de France à ce moment, est, elle, dominante aux premières places, avec les Rothschild, Mallet, Davillier, Hottinguer, etc. – sans pour autant totalement les monopoliser.

Enfin, toujours pour la même période, la plus étudiée avec ce type d'approche, Nicolas Stoskopf, résumant les enseignements de l'historiographie, identifie des « regroupements » – un peu différents de ceux proposés par Robert 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 »³² ; 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, Nicolas 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 pionniers³³. En attendant des études sur une plus longue période, je présente ici le résumé d'un traitement préliminaire de listes d'administrateurs publiées en 1840 et 1857³⁴, donc en amont des

30 Robert R. Locke, « A Method for Identifying French Corporate Businessmen (The Second Empire) », *French Historical Studies*, 10-2, 1977, p. 261-292.

31 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 fondée aussi sur des liens familiaux, qui aurait disposé « d'une façon absolue des agglomérations de capitaux qu'ils dirigent ».

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

33 Un projet sur cette question, auquel je participe avec Catherine Comet, Thomas David, Nathalie del Vecchio et Pierre François, est en cours de lancement. Suivant les enseignements d'une étude similaire sur la Suisse du xx^e siècle (voir <<http://www.unil.ch/iepi/page54315.html>>), il s'agit de travailler sur les principales firmes françaises, les membres de leurs conseils d'administration et les carrières de ces derniers sur une longue période (1820-2010) et avec une focalisation, entre autres, sur le secteur financier.

34 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 banque, guide universel des capitalistes et des actionnaires*, Paris, administration de l'*Annuaire*, 1857, tomes 2 et 3,

trois travaux précédents, afin de mettre en évidence quelques apports et limites de ce type d'approche lorsqu'elle est menée avec les outils actuellement disponibles. Il faut souligner que ce genre de traitement exploratoire prend en lui-même peu de temps (quelques jours de saisie, quelques heures de traitement) : il peut donc être envisagé comme préliminaire, fournissant des données de cadrage et des hypothèses à approfondir à partir d'autres sources.

La comparaison systématique entre les deux périodes permet d'abord de mesurer le changement d'échelle évident qui a eu lieu – donc de se demander 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 – et la circulation d'informations. En revanche, la concentration croissante des postes est manifeste, sans toutefois atteindre encore les niveaux décrits par A. Plessis : en 1840, les administrateurs siégeant au moins dans deux sociétés ne monopolisent qu'un gros tiers du total, contre près de la moitié en 1857. Certes, la présence dans des conseils peut parfois tenir à un quasi-dédoublage 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. Mais si l'on considère ceux qui détiennent cinq sièges au moins, ils ne sont que dix en 1840, occupant 4 % du nombre total des postes, contre cinquante en 1857, pour 14 % des postes. Le nombre maximum de postes tenus par une seule personne passe également de six à quatorze³⁵.

Comment situer la haute banque dans cet ensemble ? Pour ce faire, il faut adopter une définition claire, donc nécessairement quelque peu arbitraire, de ce milieu. J'ai choisi de le faire en l'encadrant entre deux propositions délibérément trop étroite et trop large. La première recense ceux qu'à la fois Louis Bergeron, Alain Plessis et Nicolas Stoskopf, dans l'ensemble des travaux précités, identifient sans ambiguïté comme relevant de la haute banque : les patronymes Davillier, Delessert, Durand (en excluant d'éventuels homonymes), d'Eichthal, Hottinguer, Lecouteulx, Lefebvre, Mallet, Marquard, Perier, Perregaux, Pillet-Will, de Rothschild et de Waru. La seconde additionne au contraire les listes des trois auteurs, même lorsqu'elles divergent, et prend en compte tous les noms présents quatre fois au moins dans l'index de *Les Rothschild et les autres*, de Louis Bergeron : cela inclut donc délibérément quelques grands banquiers et financiers ne relevant pas de la haute banque selon les définitions généralement admises, mais en interaction étroite avec elle, comme les Archdeacon ou les Pereire – plutôt une élite financière, si l'on veut, que la haute banque. Cette seconde liste compte 71 noms. Suivant ces deux définitions, quatre ou cinq des dix plus fréquents administrateurs de 1840, trois ou six de ceux de 1857 relèvent de la haute banque ; parmi les cinquante plus fréquents, on passe de neuf ou dix-huit à dix ou dix-neuf. Au sein des plus centraux parmi les conseils d'administration, la haute banque est donc très fortement surreprésentée, tout en restant minoritaire ; et, en première analyse, son poids se maintient malgré le bouleversement du monde des sociétés par action. D'Eichthal et Rothschild sont, pendant les deux périodes, parmi ces noms les plus représentés, accompagnés d'abord plutôt par Davillier et de Waru, puis par Marquard et Mallet – et, parmi ceux qui ne relèvent pas de la haute banque selon l'historiographie, notamment

rédigé « par une société de juristes et de financiers sous la direction de M. F. de Birieux, avocat ». 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 : un choix discutable (et facilement révisable) qui ne correspond pas aux problématiques plus contemporaines sur la séparation entre *managers* et actionnaires, mais qui revient à considérer ensemble ce qui est donné à voir dans de telles publications comme l'équipe de direction et de contrôle des firmes. Je parle dans le texte de 1840 et 1857, même s'il est probable que la situation décrite vaut plutôt pour 1839 et 1856 ; il n'est pas possible de dater les données avec plus de précision.

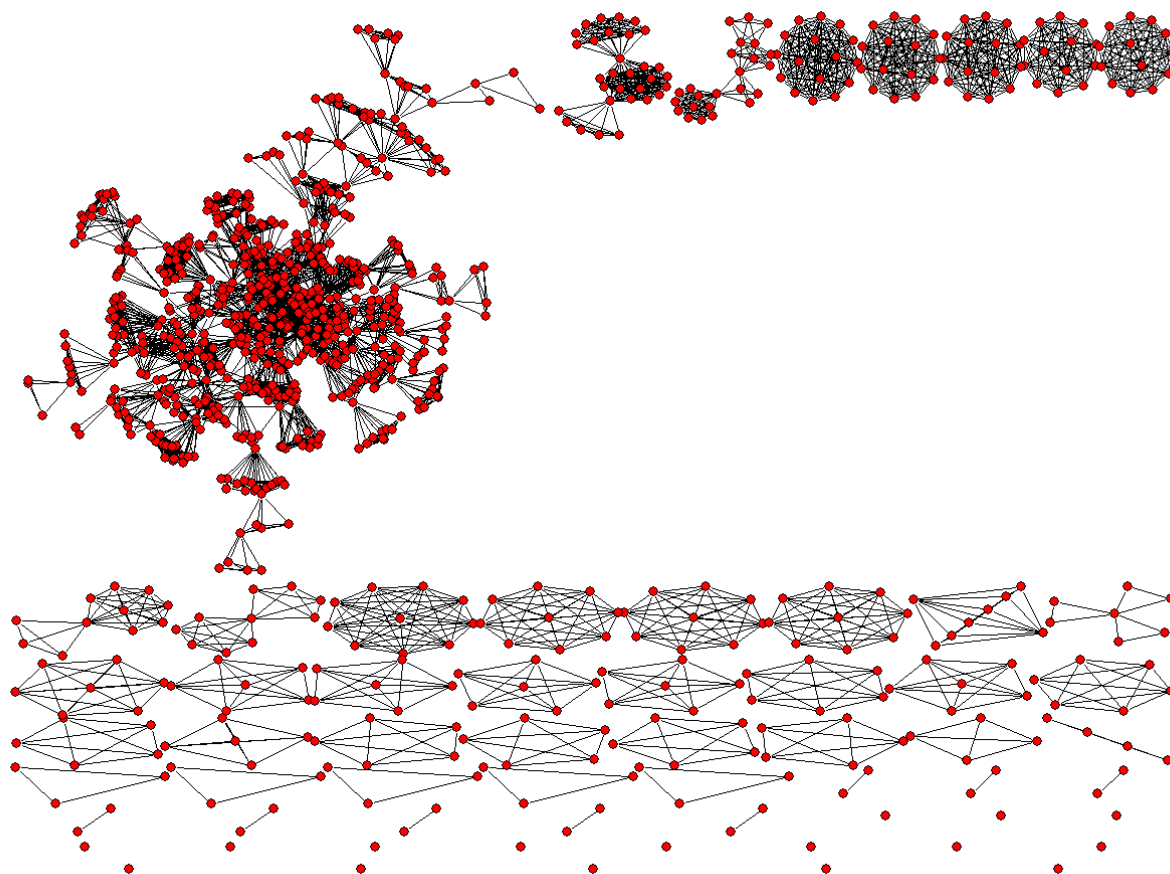
35 Il y a ici un *caveat*, car l'identification précise des individus reste difficile, même si les prénoms, initiales, titres, adresses, etc. fournissent des indices. J'ai choisi de ne pas regrouper délibérément les personnes sous un patronyme : ainsi, on trouve sept Rothschild différents, d'ailleurs 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.

par le receveur général Baudon et Ernest David en 1840, puis par le comte Léopold Le Hon et le vicomte Benoist d'Azy en 1857.

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 encore une autre forme générale ? Ensuite, on peut notamment objectiver cette notion de centralité de plusieurs points de vue. On peut tout d'abord compter le nombre total d'autres entreprises avec lesquelles une entreprise donnée a des administrateurs communs et, respectivement, le nombre total d'individus avec lesquels une personne donnée siège. Un autre indicateur, l'intermédiation, prend en compte non seulement le nombre brut de contacts ainsi établis, mais aussi la position dans l'ensemble du réseau : est fortement intermédiaire la personne ou de la firme qui relie d'autres personnes ou firmes n'ayant pas, ou ayant très peu d'autres contacts entre elles. C'est ainsi le cas d'une firme dont les administrateurs tiennent d'autres postes dans des conseils qui ne sont pas eux-mêmes reliés deux à deux par de tels cumuls. Enfin, on peut aussi calculer 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. Ce dernier indicateur donne une idée de ce que la forme du réseau permet, en théorie (encore faut-il que les acteurs l'utilisent ainsi...) en termes de rapidité de circulation d'information : celui qui est relié indirectement à presque tout le monde a plus de chances d'en obtenir tous azimuts. De tels indicateurs permettent ainsi d'affiner nos notions intuitives de centralité ou de « capital social ». Cela dit, en l'espèce, ils donnent des résultats convergents (qui est central d'un point de vue l'est souvent de l'autre).

Cette situation est due à la forme générale du réseau, qui, à chaque période, comprend deux parties clairement distinctes. La première est constituée de petits groupes isolés, soit qu'une firme ne partage d'administrateurs avec personne, soit que quelques firmes, jamais plus de quatre, partagent une partie des leurs, suivant une logique géographique et/ou sectorielle. Ainsi, dans le coin en haut à gauche du graphe de 1840, on retrouve un groupe constitué des administrateurs du Charbonnage de Pommeroeul, du Comptoir de Valenciennes, des Mines de houille d'Aniches et de la Société des mines de charbon de Berlaimont-lez-Avesnes, et un autre avec les sociétés de Bouchain, de Fiennes et « de l'Escaut, de la Sensée et de la Scarpe » ; en 1857, de telles alliances purement locale ont à peu près disparu. De toute façon, même en 1840, la plupart des autres sociétés minières et/ou du Nord ou de Belgique sont situées dans l'autre partie du graphe, celle qui est constituée d'un large ensemble d'entreprises et d'administrateurs tous reliés de proche en proche par le biais des cumuls (on appelle un tel ensemble « composant » dans le langage des réseaux). Cet ensemble est lui-même, à chaque période, clairement organisé selon une logique centre-périphérie : quelques entreprises partagent un grand nombre d'administrateurs à la fois entre elles et avec d'autres entreprises plus isolées les unes des autres, et dès lors plus périphériques dans le réseau.

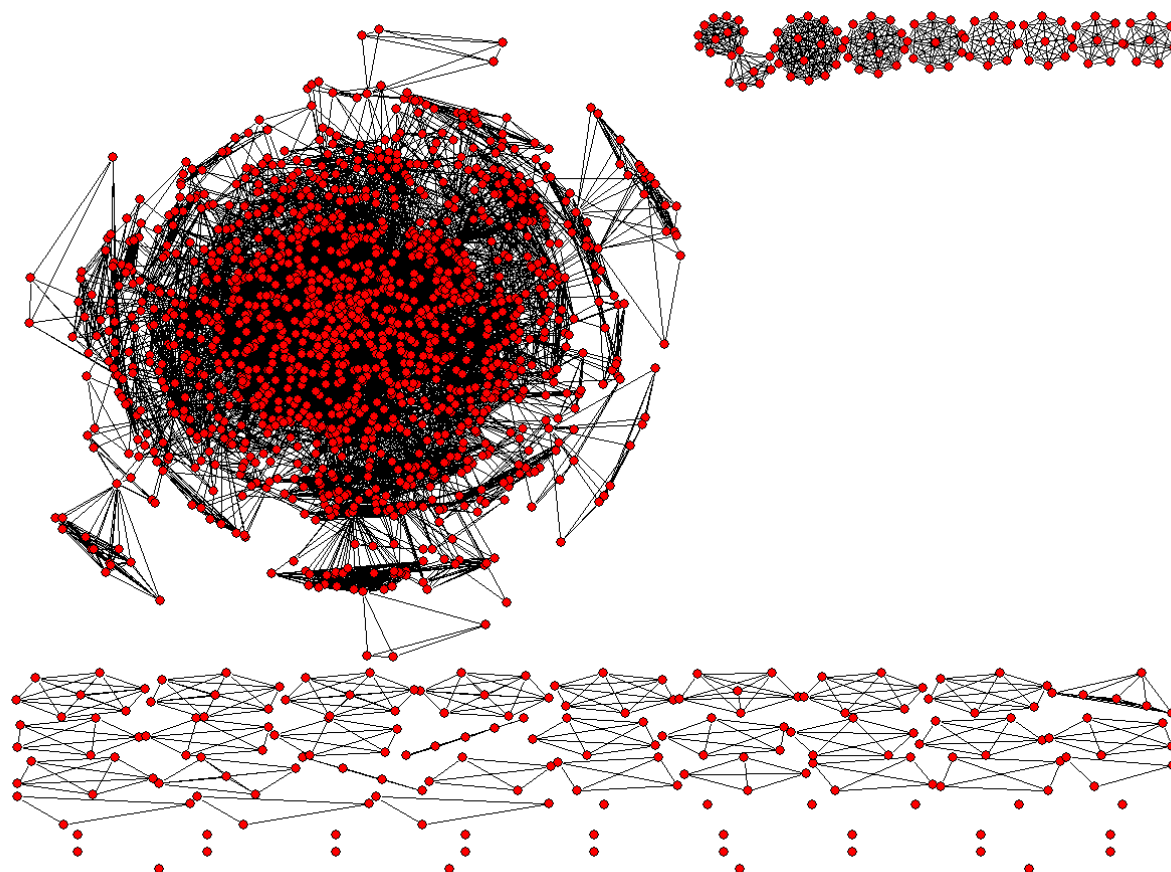
Figure 4 : Représentation générale du réseau du point de vue des administrateurs, 1840



Lecture : chaque point représente un administrateur, chaque trait représente le fait que deux administrateurs siègent ensemble dans au moins deux conseils d'administration différents³⁶

36 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. En revanche, les calculs permettent d'objectiver de façon répliquable la forme d'un réseau et les positions en son sein.

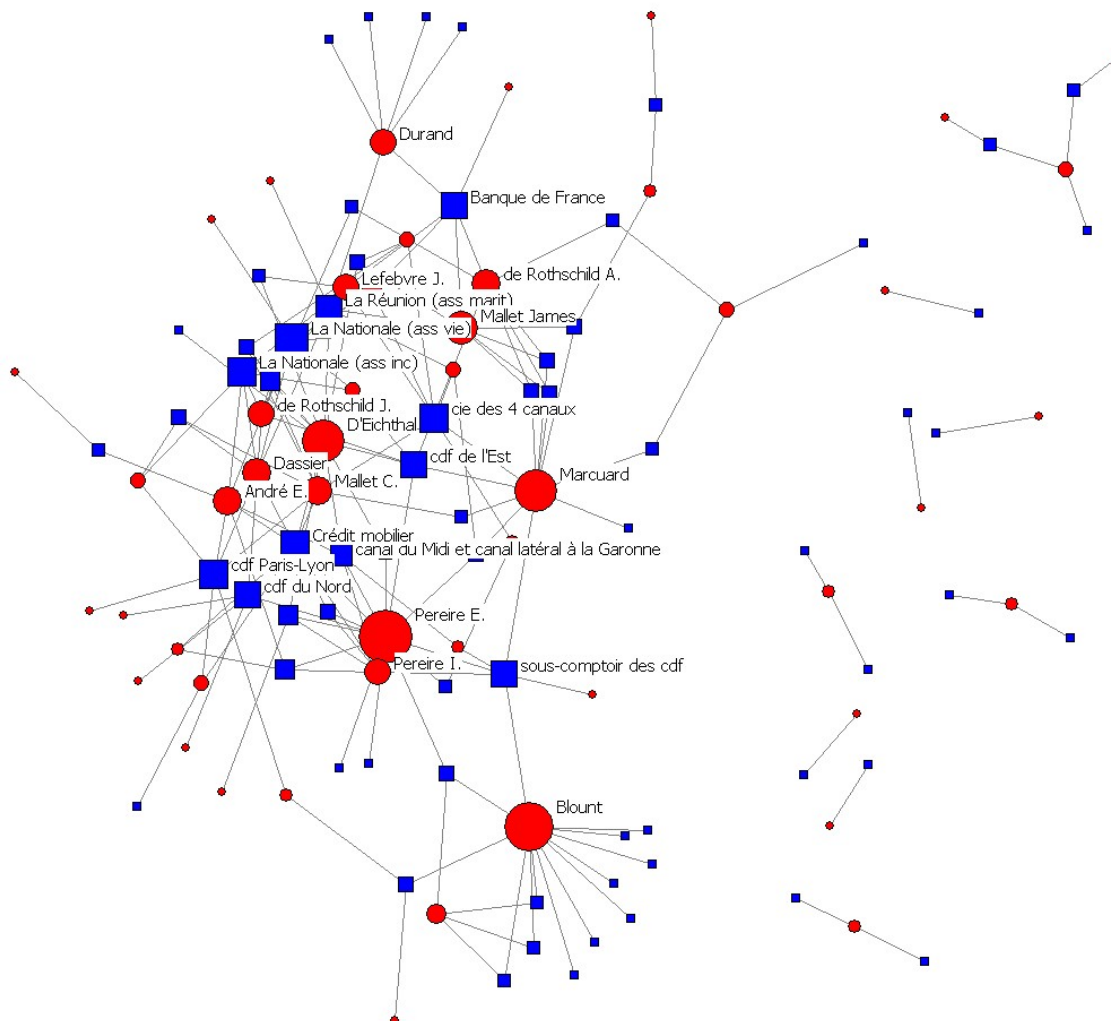
Figure 5 : Représentation générale du réseau du point de vue des administrateurs, 1857



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

Cette forme générale est déjà un résultat important. Elle souligne qu'à l'échelle de l'ensemble des sociétés recensées par les annuaires, la concentration des cumuls de postes dans certaines entreprises et l'interpénétration entre les conseils de ces dernières est beaucoup plus marquée que les clivages entre regroupements discutés 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 Robert 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 Nicolas Stoskopf, on ne retrouve guère les groupes et moins encore les frontières entre eux. S'il y a des proximités et des éloignements relatifs (proximité entre les Pereire, qui siègent souvent ensemble, ou éloignement entre eux et A. de Rothschild, par exemple), le graphe souligne aussi la présence de sociétés où siègent des administrateurs par ailleurs relativement « éloignés » en termes de réseaux (comme le chemin de fer de l'Est ou la compagnie des Quatre canaux) et d'individus qui siègent dans des entreprises aux administrateurs par ailleurs bien différents (comme E. André ou Dassier).

Figure 6 : Représentation d'une partie du réseau entre administrateurs et sociétés, autour des noms cités par Nicolas Stoskopf dans son analyse des « regroupements »



Lecture : en rouge les individus, en bleu les sociétés. Un lien représente la participation d'un individu au conseil d'administration d'une société. Les individus membres de conseils d'administration mais non cités par Nicolas Stoskopf sont omis. Les tailles des figures sont proportionnelles à la centralité de l'individu et à celle de la société (respectivement nombre d'individus avec lesquels il siège, nombre de sociétés avec lesquelles elle a des administrateurs en commun). Seuls certains noms sont indiqués pour ne pas surcharger le graphique.

Il est très possible que les regroupements identifiés par Nicolas Stoskopf ne soient guère individualisés 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, donc après la période considérée. Mais il est possible aussi que l'attribution des places dans les conseils d'administration n'obéisse que très peu à cette logique de séparation entre plusieurs regroupements denses. Des individus ou familles que Robert Locke avait du mal à classer peuvent de ce point de vue être considérés comme occupant plutôt une position intéressante d'*intermédiation* : 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 (mais non visible sur la Figure 6, car omis dans la description de Nicolas Stoskopf). 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 fait dans les mêmes conseils que les Pereire ou que ceux qui siègent le plus souvent avec ces derniers. 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

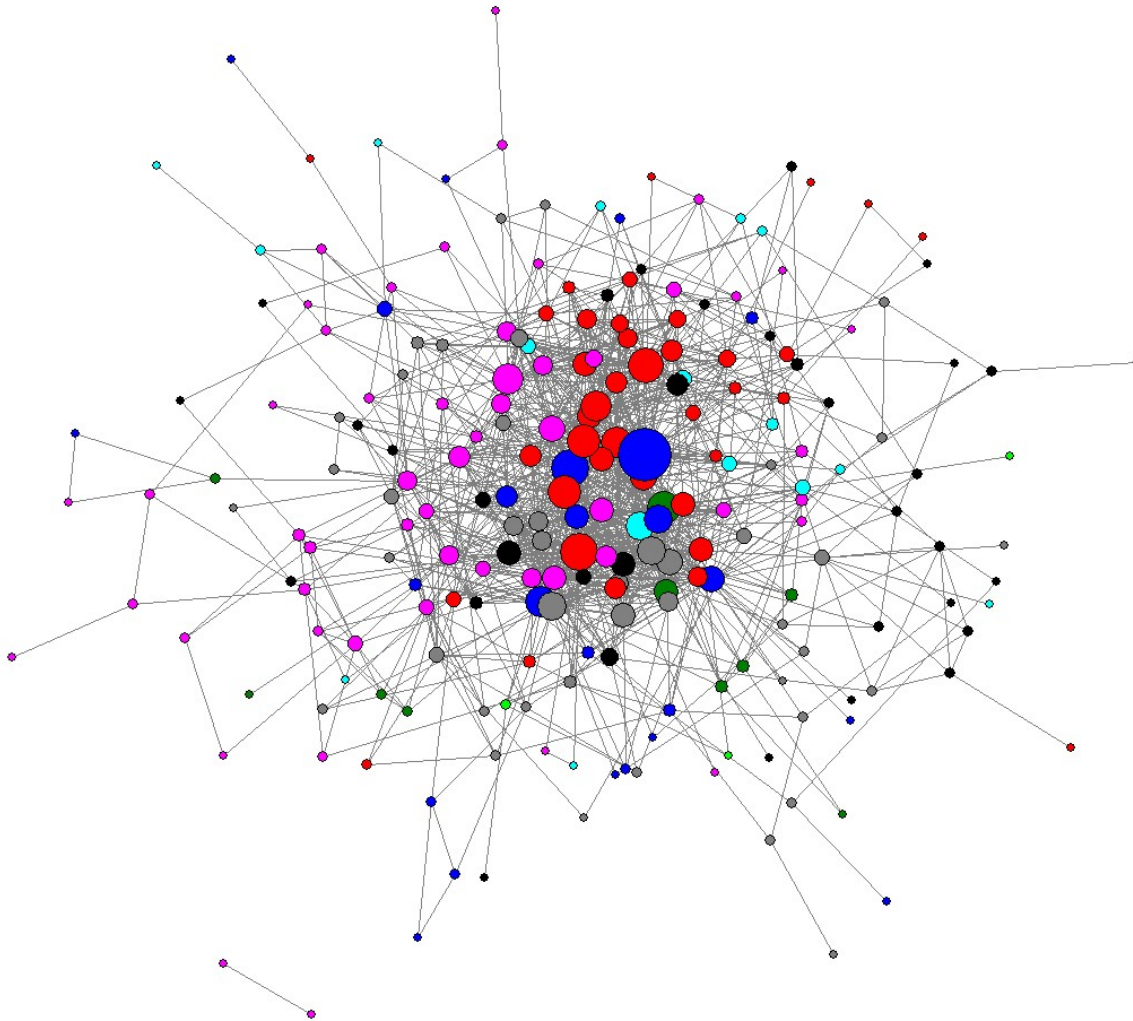
stratégies n'impliquaient pas forcément de se couper des conseils d'administration dominés par d'autres groupes, mais pouvaient inviter, au contraire à tenter, de siéger dans des firmes assez variées – et d'accueillir des représentants d'autres groupes dans la sienne. Explorer le réseau plus finement que ce que j'ai le loisir de le faire ici permettrait de discuter précisément de ces stratégies possibles : un des intérêts de l'analyse de réseaux est d'autoriser et même de favoriser les changements de focale, entre forme d'ensemble et configurations locales.

Puisque c'est donc, en tout cas, une hiérarchie centre-périphérie plutôt qu'une fragmentation qui caractérise nos réseaux, que peut-on dire de plus sur leurs centres ? Ceux-ci 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 à chaque date, car la multiplication des cumuls a produit une bien plus grande intégration entre sociétés dans la seconde période. Ainsi les sociétés les plus centrales de 1840 sont-elles « à deux administrateurs de distance » de seulement un gros quart des autres sociétés ; cette proportion monte à deux tiers en 1857³⁷.

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. C'est aussi le cas des sociétés domiciliées à Paris plutôt qu'en province, dans les colonies ou à l'étranger. En 1840, date pour laquelle on dispose de ces données, les sociétés les plus anciennes sont aussi les plus centrales, en moyenne, comme celles qui ont les fonds et les nombres d'actions les plus élevés et/ou qui proposent des actions au porteur : ce sont les firmes les plus importantes et juridiquement les plus modernes qui polarisent le réseau. En revanche, les secteurs les plus centraux changent entre les deux périodes : ce sont les canaux, puis les chemins de fer et les assurances en 1840, mais les chemins de fer beaucoup plus nettement en 1857, moment où tous les autres secteurs se répartissent plus également entre centre et périphérie. Alors que les études sur les conseils d'administration pour d'autres périodes ou d'autres pays retrouvent souvent une grande centralité des banques, ce n'est guère le cas ici. Cette spécificité française, ou plus probablement cette caractéristique d'une période ancienne, serait à creuser, car la place des banques dans les réseaux de conseils est souvent expliquée par leur rôle dans le financement des firmes : il semble bien qu'on ait ici une interaction assez particulière entre ces deux éléments. L'observation du graphique montre déjà que la centralité moyenne relativement faible des banques est en réalité le produit d'une juxtaposition entre quelques banques très centrales dans le réseau des conseils d'administration, parfois plus que les sociétés de chemins de fer (notamment le Sous-comptoir des chemins de fer et le Crédit foncier, les plus centrales de toutes les sociétés, ou encore la Banque de France et le Comptoir d'escompte) et beaucoup d'autres banques bien plus périphériques. Les spécificités des activités économiques des premières et des secondes permettraient sans doute de comprendre leur place dans le réseau, par exemple leur proximité plus ou moins grande avec les sociétés d'assurances. Une fois encore, le potentiel de cette méthode d'analyse et de représentation pour une exploration à plusieurs échelles apparaît ici.

37 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.

Figure 7 : Le réseau des entreprises en 1857, par secteur



Lecture : chaque cercle représente une entreprise, chaque lien représente le fait que deux entreprises partagent au moins un membre de leurs conseils d'administration. Les entreprises isolées (ne partageant pas de membre) sont omises. La taille des cercles est proportionnelle à la centralité, i. e. au nombre total de partages de membres avec d'autres entreprises.

Bleu : banques ; Rouge : chemins de fer ; Rose : mines et métallurgie ; Gris : assurances ; Vert foncé : canaux ; Vert clair : ponts ; Bleu clair : autres transports ; Noir : autres.

Si les sociétés bancaires ne sont donc pas toutes particulièrement centrales, il n'en va pas de même des membres de la haute banque, ni 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, aux deux dates, surtout si l'on part de la définition la plus étroite de la haute banque. Au sein même 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, et que ce soient elles-mêmes qui les dirigent ou non). Elles n'y sont certes pas seules : ainsi, même si l'on adopte la plus large de mes deux listes, ses membres sont présents dans 34 sociétés en 1840 et 93 en 1857, mais respectivement 70 % et 76 % des administrateurs de ces mêmes sociétés ne relèvent aucunement de la haute banque. Ainsi cette élite entretient-elle de nombreux contacts internes, mais a-t-elle aussi des occasions d'interaction avec d'autres milieux variés. Mes données permettent aisément identifier les individus qui siègent le plus souvent avec les plus grandes familles de la haute banque – ainsi, en 1857, Fontenilliat, Biesta ou Jubelin –, ce qui peut aider à tester les frontières de ce monde d'un point de vue relationnel cette fois-ci purement économique,

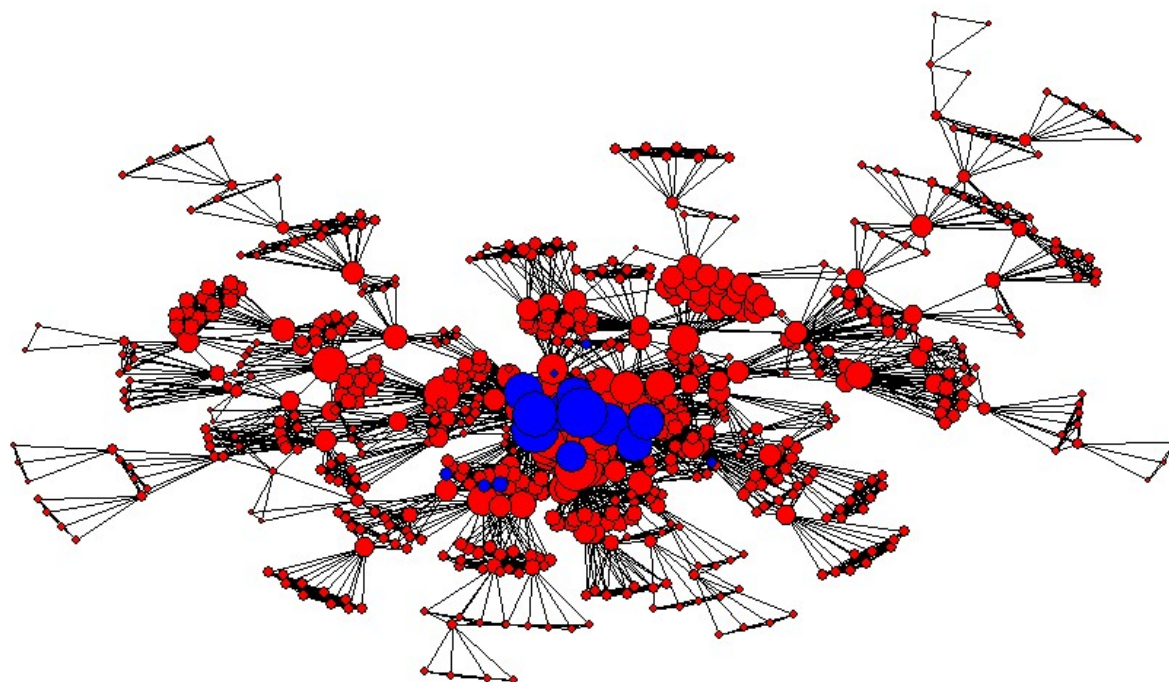
plutôt que fondé sur les mariages ou sur la co-présence dans des institutions publiques. On peut voir là la définition d'une position de pouvoir particulière, caractérisée à la fois par un très fort degré d'interaction interne, mais aussi par de très nombreuses occasions de contacts avec l'extérieur : une certaine mesure d'ouverture est aussi nécessaire aux activités de la haute banque, qui ne peuvent pas se mener uniquement en son sein. De la même façon qu'elles avaient investi tous azimuts les institutions économiques dans la première moitié du XIX^e siècle, les grandes familles de la haute banque paraissent chercher à se placer dans les conseils d'administration les plus divers – et/ou sont choisies par des entreprises très diverses pour y siéger.

Si l'on adopte donc le point de vue des individus plutôt que celui 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 de la haute banque, c'est le cas de 38 % des sociétés de chemins de fer. Les membres de la liste étroite se caractérisent ainsi 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). 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, qui pointent un rattrapage de la haute banque la plus traditionnelle par le reste de l'élite financière représentée sur la liste large. Cela place alors les représentants de la haute banque au sens le plus strict « à deux sociétés de distance ou moins » de plus de la moitié de l'ensemble des administrateurs identifiés³⁸, contre 8 % pour l'administrateur moyen de 1857 (et seulement 15 % pour la haute banque en 1840), confirmation d'une position à la fois cohésive et centrale particulièrement propice à la circulation d'informations, apparente sur les Figures 8 à 11.

De tels graphes permettent une fois encore d'imaginer des explorations plus précises, en particulier parce qu'ils montrent que la haute banque, certes très centrale en 1857, ne monopolise pas pour autant le centre : l'autre « paquet » d'individus très centraux (plus à droite sur le graphe), dépourvu de représentants de l'élite financière, correspond au Comptoir d'escompte et aux sociétés avec lesquelles il partage des administrateurs – une position bien particulière déjà identifiée sans doute de l'historiographie, mais que l'on peut ainsi mieux définir.

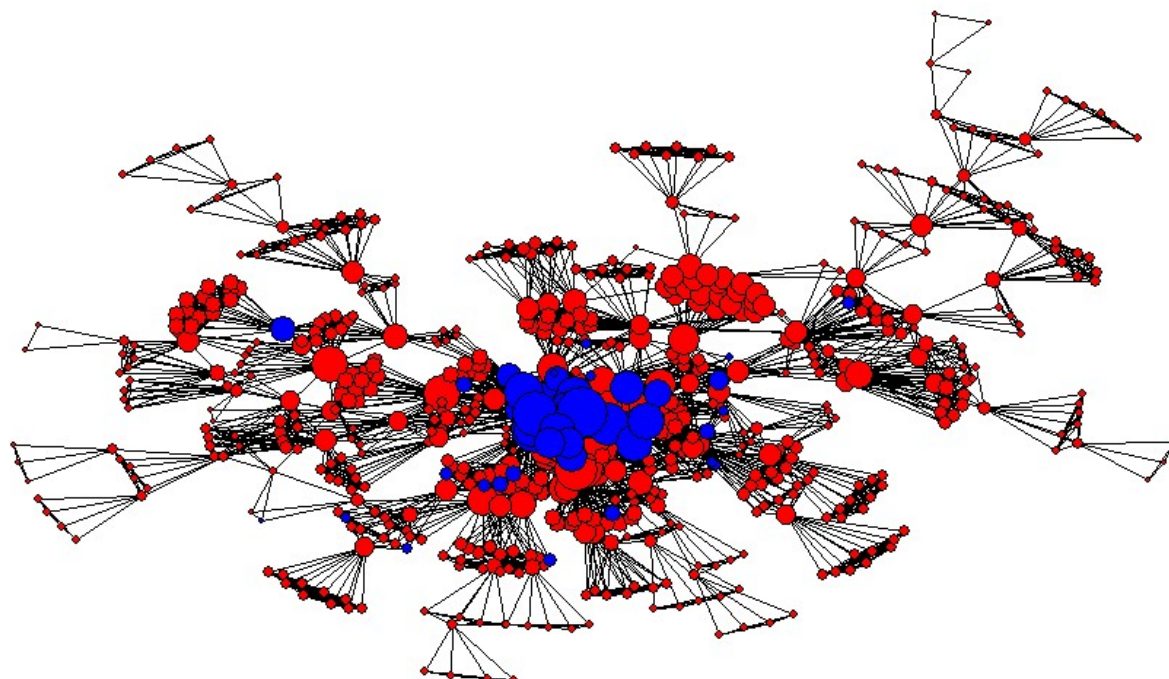
38 Deux administrateurs sont « à deux sociétés de distance ou moins » s'ils siègent dans le même conseil, ou bien s'il existe au moins une personne qui siège à la fois avec l'un dans une première société et avec l'autre dans une autre.

Figure 8 : Position des représentants de la liste étroite de la haute banque (en bleu) dans le principal composant du réseau, en 1840



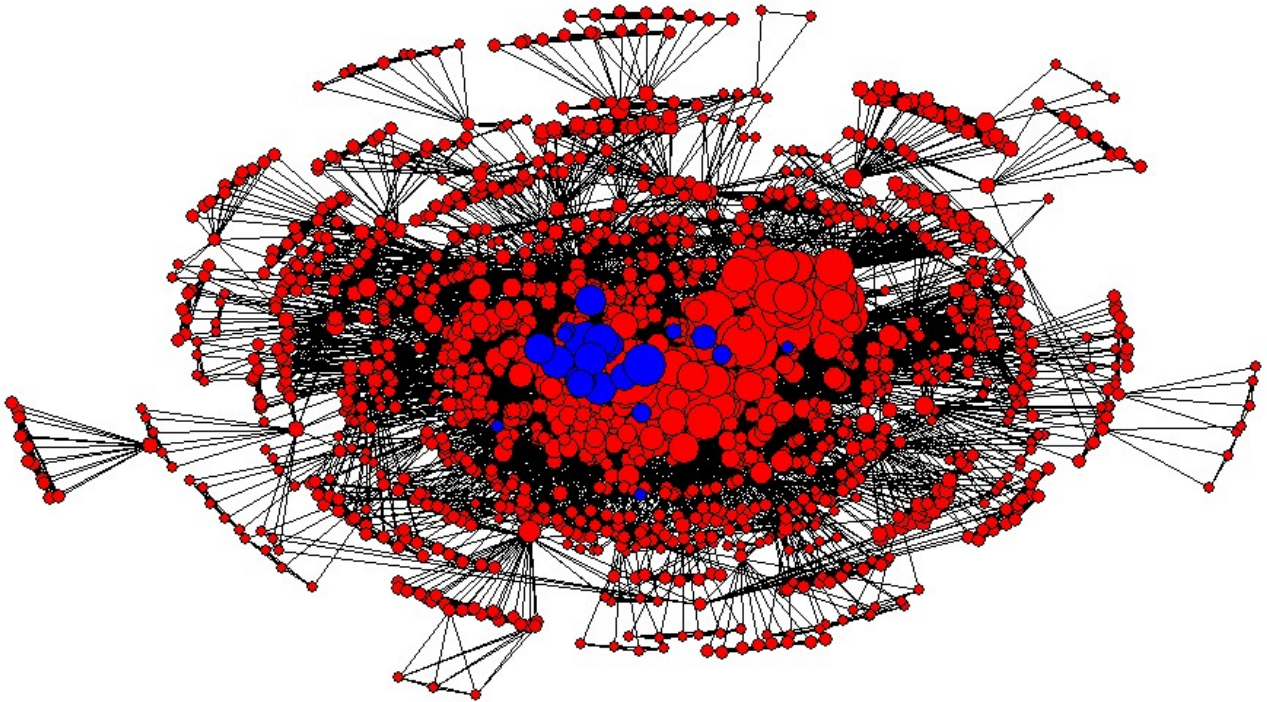
Lecture : Chaque cercle représente un administrateur, chaque trait représente le fait de siéger ensemble dans au moins un conseil d'administration. On a isolé ici le principal « composant » du réseau, c'est-à-dire qu'on a ignoré les plus petits groupes qui ne lui étaient pas connectés. La taille des cercles est proportionnelle au degré, c'est-à-dire au nombre total d'administrateurs avec lesquels l'administrateur représenté siège.

Figure 9 : Position des représentants de la liste large de la haute banque (en bleu) dans le principal composant du réseau, en 1840



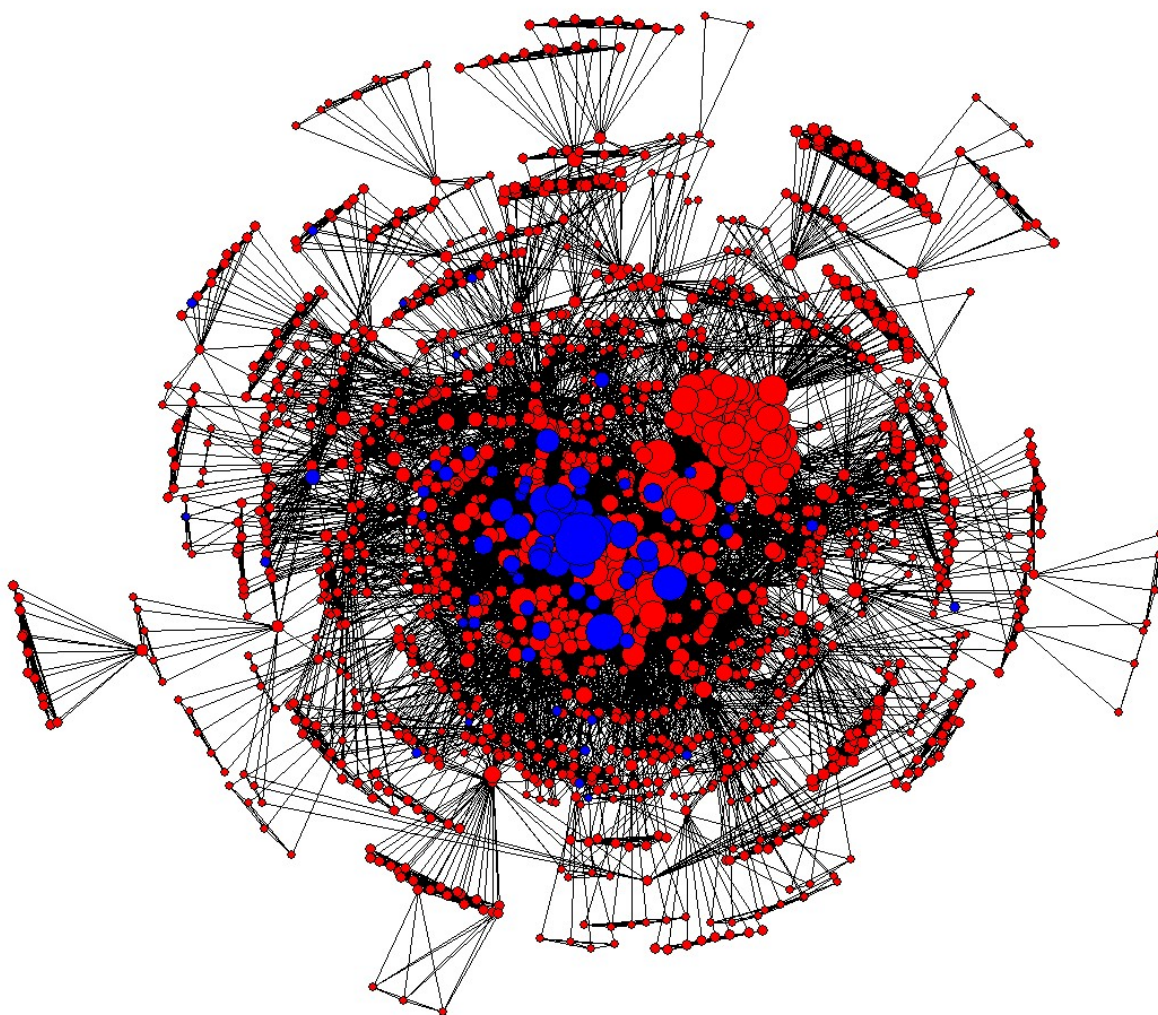
Lecture : cf. Figure 8.

Figure 10: Position des représentants de la liste étroite de la haute banque (en bleu) dans le principal composant du réseau, en 1857



Lecture : cf. Figure 8.

Figure 11: Position des représentants de la liste large de la haute banque (en bleu) dans le principal composant du réseau, en 1857



Lecture : cf. Figure 8.

D'autres catégories de personnes se caractérisent certes par une centralité particulière dans le réseau des conseils d'administration. C'est ainsi le cas, en 1840, de celles pour lesquelles une fonction publique au sens large (élu, notaire, fonction administrative...) est mentionnée dans les annuaires : elles sont un peu plus centrales que la moyenne, tandis que celles pour lesquelles un titre de noblesse précis est indiqué sont plus intermédiaires, comme celles auxquelles est associé un grade militaire. En 1857, les nobles sont plus nettement centraux et les officiers restent particulièrement intermédiaires. Mais à chaque fois, cette position spécifique est beaucoup moins nette que pour la haute banque : en être issu reste l'élément le plus associé à une position centrale dans le réseau.

Cette première exploration fournit un cadrage intéressant, en définissant précisément en quoi consiste la centralité de la haute banque et en quoi elle persiste à travers le début d'explosion du nombre de sociétés, et au-delà de la centralité des entreprises de banque en elles-mêmes. Jusqu'ici, mes commentaires ont été à dessein restreints à une description assez plate des graphes et des indicateurs, ne fournissant d'interprétations de fond qu'à titre d'hypothèses. Il reste en effet à savoir ce qu'on peut exactement conclure de la présence sur une liste de membres de conseils d'administration, au-delà de l'identification toujours discutable des hommes d'affaires « importants » – selon Robert 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 du repérage,

ici décevant, de « regroupements » adverses. Il existe en sociologie, économie, gestion, etc. une littérature immense qui analyse des conseils d'administration en termes de réseaux³⁹. La facilité relative d'accès à cette source, comme le fait qu'elle se prête facilement aux théories du complot (on pense aux sites web permettant de trouver un chemin en quelques coups entre Bush et Ben Laden...), ont pu donner lieu à de véritables dérives interprétatives faisant de la co-présence comme administrateurs l'alpha et l'oméga des relations sociales entre les élites, le seul fondement de leur homogénéité, ou encore du partage d'administrateur le type le plus intéressant de liens entre firmes.

Le meilleur garde-fou est 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 recourent 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 en quoi une position dans le réseau de ces liens peut être stratégique. Qu'en est-il en particulier dans les conseils très nombreux, où il ne suffit pas d'être présent pour peser ? On peut insister, comme je l'ai fait, sur l'enjeu de la circulation d'informations économiques qui peuvent être glanées lors des discussions formelles ou informelles entre administrateurs. Mais il faut aussi prendre en compte les effets d'affichage, redécouverts aujourd'hui par des sociologues qui constatent la centralité de quelques femmes, Noir.e.s ou représentant.e.s d'ONG dans les conseils d'administration états-unis. *Mutatis mutandis*, afficher un général ou un vicomte dans un annuaire visait souvent à attirer les actionnaires. Ainsi, en 1840, la Providence, compagnie d'assurance contre l'incendie, affiche, parmi ses 10 administrateurs, les noms et titres de trois comtes, deux vicomtes, deux marquis, un baron, un duc... et un membre du conseil général de la Seine. Il s'agit là d'un cas extrême, mais les généraux ou nobles sont régulièrement présents et désignés comme tels dans les conseils ; parmi les seconds, d'ailleurs, on retrouve des grandes familles de banquiers anoblies sous l'Empire. C'est sans doute à la fois leur titre nobiliaire et leur nom en lui-même qui est alors supposé inspirer la confiance des actionnaires⁴⁰.

D'autres lieux, d'autres liens

Une analyse en termes de réseaux ne se limitant pas à ces liens entre conseils d'administration, qui ne concernent malgré tout que des registres d'action 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 » (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

39 Voir Claire Lemerrier, « *Interlocking directorates : une bibliographie introductive* », 2006, <<http://lemercier.ouvaton.org/document.php?id=150>> et 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.

40 Le témoignage d'Ambroise Guillaume Aubé, *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 comme sociétés anonymes n fonction des noms mis en avant dans leur conseil d'administration. Aubé avait lui-même abondamment fréquenté la haute banque, en particulier à la chambre de commerce de Paris. Sur l'usage, jusqu'aux années 1880, des noms aristocratiques dans les conseils d'administration, voir aussi la communication non publiée de Raymond Dartevelle à la journée « Les organisations patronales en Europe » de juin 2010.

démarche peut ensuite être renouvelée à partir du 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 (comme les familles Say et Legentil, J.-B. Chaptal ou V. Roux), mais aussi de certains marchands de vins, de bois ou de fers du début du XIX^e siècle dont les activités spéculatives et politiques dépassaient largement ce que cette définition de leur métier pourrait faire croire. Les conseils d'administrations fournissent, on l'a vu, d'autres exemples d'individus interagissant fréquemment avec la haute banque, comme Fontenilliat en 1857 (avec lequel les liens familiaux sont également multiples).

Quant à l'étude systématique des activités charitables, dont l'importance avait notamment été mise en valeur par Louis Bergeron, elle permettrait notamment de mesurer le poids, réel ou tout relatif, des clivages religieux. Malgré l'abondance de listes⁴¹ donnant à voir des cumuls de fonctions et des 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 synthèses ne proposant pas non plus de traitement systématique des membres communs entre associations. Des travaux de ce type seraient pourtant très intéressants, y compris du point de vue de l'histoire économique. Ainsi, les caisses d'épargne 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. 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)⁴². Que nous apprend d'ailleurs ce lien ? Il enrichit la biographie de personnages déjà très multi-positionnels, mais peut 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 encore 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 liens et 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 institutions parisiennes. C'est ainsi le cas des

41 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 XIX^e 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.

42 Les caisses d'épargne ont été 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 ou la question des cumuls de postes institutionnels y soient réellement développées.

éventuels liens 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 ; 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 et internationales (dont la haute banque), parisiennes et de quartier se recoupaient assez peu⁴³ – mais ce constat mériterait démonstration sur ce point précis ; des sociétés savantes, d'encouragement à l'invention, de « sciences morales » puis de « sciences sociales », parfois situées aux frontières du monde de la charité ou de la réforme sociale, en tout cas fréquentées par certains représentants éminents de la haute banque ; des lieux de sociabilité liés à l'art, notamment à la photographie⁴⁴ ; 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, y trouve-t-on des représentants moins illustres de la haute banque, gendres ou petits cousins, et à quels postes – ou encore des liens personnels de la haute banque avec les plus hauts responsables politiques, 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.

Enfin, pour tous ces lieux et ces liens, la dimension internationale ne devrait pas être oubliée. Ne serait-ce que dans les conseils d'administration de 1840 et 1857, on constate que les administrateurs résidant à l'étranger, s'ils sont moins centraux que les Parisiens dans le réseau, sont bien présents ; les travaux de Cyril Grange sur les alliances des Rothschild soulignent à quel point on ne peut les comprendre qu'à un niveau européen. Même pour l'accès au pouvoir politique national, en vue de devenir « chef de file » pour les emprunts d'État par exemple, ou plus tard de participer aux entreprises coloniales, la concurrence internationale est très forte. Si l'on prête attention aux étrangers que l'on rencontre ainsi même en investiguant les lieux et les liens les plus « nationaux », on peut faire contribuer l'étude des réseaux de la haute banque à la redécouverte en cours de la « première mondialisation » – et transposer en histoire contemporaine l'intérêt depuis longtemps manifesté par nos collègues modernistes pour les systèmes internationaux de places négociantes en général, ou encore le rôle des diasporas en particulier⁴⁵.

Ce programme peut sembler bien 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 tiré le meilleur de sources biographiques plus lourdes. Mesurer la cohésion de la haute banque, sa place dans une élite plus large, ou encore estimer quels pouvaient être ses leviers d'influence sur différentes questions économiques, politiques et sociales, paraît dès lors être un objectif raisonnable autant que motivant.

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

44 Voir le tome 2 du présent ouvrage.

45 Pour un article pionnier sur le sujet, voir Alain Plessis, « The Parisian "Haute Banque" and the International Economy in the Nineteenth and Early Twentieth Centuries », in Youssef Cassis et Philip L. Cottrell (ed.), *The World of Private Banking*, Farnham-Burlington, Ashgate, 2009, p. 127-140. En histoire moderne, parmi une bibliographie immense, voir par exemple Daniel Roche, *Humeurs vagabondes. De la circulation des hommes et de l'utilité des voyages*, Paris, Fayard, 2003 ; Jacques Bottin, « La mer comme vecteur des échanges », « Les moyens de l'échange maritime » et « Acteurs sociaux et dynamique des places portuaires », in A. Cabantous, A. Lespagnol et F. Péron (dir.), *Les Français, la terre et la mer, XIII^e-XX^e siècle*, Paris, Fayard, 2005 ; Francesca Trivellato, *The Familiarity of Strangers: The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*, New Haven, Yale University Press, 2009.