

Sous la direction de
Ariel Mendez, Robert Tchobanian, Antoine Vion

TRAVAIL, COMPÉTENCES ET MONDIALISATION

LES DYNAMIQUES SOCIÉTALES EN QUESTION



ARMAND COLIN / RECHERCHES

Les administrateurs d'entreprises financières, intermédiaires privilégiés dans les réseaux d'affaires européens

François-Xavier Dudouet, Éric Grémont, Antoine Vion

Dans le contexte de la crise, la sociologie de la finance s'est imposée comme une spécialité en soi (Godechot, 2011). Une grande partie de l'attention s'est focalisée sur les causes de l'effondrement des systèmes financiers (Halliday, Carruthers, 2009; Helleiner *et alii*, 2010), et sur l'importance des innovations technologiques en matière financière (Preda, 2009). D'autres études s'intéressent au pouvoir d'obstruction des intermédiaires bancaires dans la régulation financière (Favarrel-Garrigues *et alii*, 2009). Cette dernière approche, à la fois positionnelle et relationnelle, de l'influence des élites financières, invite à s'interroger sur une compétence fondamentale de ces acteurs, qui est celle de rester en position d'intermédiaires.

Dans ce chapitre, nous proposons d'interroger méthodiquement la question de la position des administrateurs d'entreprises financières en Europe. Nous nous appuyons pour cela sur la méthode de l'*interlocking directorate*, qui analyse la co-présence dans les conseils d'administration des grandes entreprises, et qui est mobilisée depuis longtemps pour discuter l'hypothèse de la classe capitaliste ou, à tout le moins, des communautés d'affaires (Scott, 1997; Windolf, 2002). Dans ce champ d'études, tous les travaux sur l'*interlocking* transnational convergent pour reconnaître que c'est en Europe continentale que ce phénomène s'est le plus développé depuis les années 1970. Toutefois, les relations trans-européennes n'ont que rarement été examinées pour elles-mêmes. Cet article présente les résultats d'une étude longitudinale qui se propose d'étudier ces liens année après année. L'étude s'appuie sur deux innovations : un corpus constitué à partir des indices boursiers, et des *interlocks* calculés au 31 décembre de chaque année. En ligne avec les études antérieures, nous identifions un réseau trans-européen bien développé, même s'il n'est pas aussi fortement intégré que les réseaux domestiques. En revanche, contrairement aux études antérieures, nous n'observons pas un effacement des institutions financières dans le réseau transnational mais une centralité assez forte.

L'INTERLOCKING TRANSNATIONAL : DES CLASSEMENTS AUX INDICES

Mis à part le travail pionnier de Meindert Fennema (1982), l'étude de l'*interlocking* transnational s'est réellement développée autour de William Carroll depuis le début des années 2000 (Carroll, Fennema, 2002 ; Carroll, 2010 ; Carroll *et alii*, 2010) pour aboutir, à quelques nuances près (Kentor, Jang, 2004), au constat que le milieu transnational des affaires était au mieux en train d'émerger et se concentrait surtout dans l'Atlantique Nord et tout particulièrement en Europe. Néanmoins, dès lors que l'on regarde l'échelle d'observation européenne (Nollert, 2005 ; Guieu, Meschi, 2008 ; Dudouet *et alii*, 2009, 2012 ; Heemskerk, 2011), on se rend compte que les résultats sont hétérogènes.

L'étude réalisée par Fennema pour 1970 et 1976 tentait d'étendre au niveau transnational les problématiques de l'*interlocking* telles qu'elles étaient alors posées au niveau national (Zeitlin, 1974), notamment la question du pouvoir des banques sur l'industrie. En s'appuyant sur l'examen de 176 firmes situées principalement aux États-Unis, en Europe et au Japon, l'auteur mettait clairement en évidence un large réseau transnational regroupant 127 firmes en 1970 et 134 firmes en 1976, essentiellement américaines et européennes¹. Les liens transnationaux avaient fortement augmenté entre 1970 et 1976, passant de 101 en 1970 à 152 en 1976, l'essentiel de cette progression étant assuré par l'Europe continentale. Un autre résultat important de cette première étude est que les liens transnationaux, à l'exception du Japon, des Pays-Bas et du Royaume-Uni, ne venaient pas se substituer aux relations nationales mais avaient tendance au contraire à fonctionner de pair. Ainsi, ce premier travail de Fennema montrait l'existence d'un véritable réseau d'affaires transnational alors en nette progression. Reprenant le corpus de 1976, Carroll et Fennema (2002) ont établi une comparaison avec 1996 et constataient une légère augmentation des liens transnationaux. Le réseau transnational de 1996 est un peu moins dense que celui de 1976 mais présente une connectivité plus forte, du fait de l'augmentation des liens dits «secondaires», c'est-à-dire formés par des administrateurs qui n'ont pas d'intérêts objectifs² avec les sociétés qu'ils mettent en relation. La configuration d'ensemble demeure centrée sur l'Atlantique Nord, avec une nette prédominance de l'Europe continentale, et enchâssée dans des réseaux nationaux fortement intégrés. Les conclusions des auteurs ont donc été plutôt nuancées. Si une communauté transnationale des affaires était bien en formation, elle ne s'était pas substituée aux espaces nationaux. L'année suivante, Carroll et Carson (2003) ont publié une nouvelle étude qui s'appuyait cette fois sur un corpus plus large de firmes (350) et surtout qui incluait cinq

1. Les firmes japonaises, qui formaient un réseau à part en 1970, avaient éclaté en quatre sous-réseaux nationaux en 1976, alors que deux entreprises nippones entraient en relation avec une banque canadienne.

2. Soit en tant qu'actionnaires significatifs, soit en exerçant leur fonction principale dans l'une des deux sociétés.

EMENTS AUX INDICES

na (1982), l'étude de l'in-
 ée autour de William Car-
 ema, 2002 ; Carroll, 2010 ;
 ances près (Kentor, Jang,
 affaires était au mieux en
 antique Nord et tout parti-
 on regarde l'échelle d'ob-
 hi, 2008 ; Dudouet *et alii*,
 pte que les résultats sont

tentait d'étendre au niveau
 elles qu'elles étaient alors
 ent la question du pouvoir
 imen de 176 firmes situées
 on, l'auteur mettait claire-
 oupant 127 firmes en 1970
 et européennes¹. Les liens
 1970 et 1976, passant de 101
 sion étant assuré par l'Eu-
 ette première étude est que
 s Pays-Bas et du Royaume-
 ationales mais avaient ten-
 premier travail de Fennema
 res transnational alors en
 roll et Fennema (2002) ont
 e légère augmentation des
 96 est un peu moins dense
 plus forte, du fait de l'aug-
 e formés par des adminis-
 sociétés qu'ils mettent en
 trée sur l'Atlantique Nord,
 tale, et enchâssée dans des
 sions des auteurs ont donc
 nale des affaires était bien
 ces nationaux. L'année sui-
 velle étude qui s'appuyait
 et surtout qui incluait cinq

1 1970, avaient éclaté en quatre
 ppones entraient en relation avec

nt leur fonction principale dans

policy groups (comme le *World Economic Forum* où se rencontrent les élites attachées à la diffusion du néolibéralisme). Leur analyse pour 1996-1997 met en évidence le rôle majeur joué par les *policy groups* dans l'intégration transnationale. Les auteurs discernent ainsi l'existence d'une véritable élite transnationale (*Inner circle*) participant à structurer un vaste réseau de relations entre firmes et *policy groups*. Toutefois, le faible nombre d'individus centraux, la forte rémanence des divisions régionales comme la difficulté à saisir un socle culturel et idéologique commun les incitent plutôt à concevoir le phénomène en formation plutôt qu'abouti.

Notons dans tous les cas la très grande discrétion des institutions financières dans les études sur l'*interlocking* transnational, contrairement à ce qui est observé au niveau national. La plupart des études portant sur une base domestique ont observé une centralité³ des institutions financières nettement supérieure à celle des entreprises non financières, au point que ce sujet a donné lieu à une assez longue controverse sur le pouvoir des banques, bien restituée par John Scott (1997). Or rien de tel au niveau transnational. À l'exception de celle de Fennema (1982) qui tend à montrer que les banques américaines émergent au contraire aux côtés de quelques grandes firmes industrielles européennes, les études sur l'*interlocking* transnational peinent à dégager une quelconque centralité financière. Cette observation est d'autant plus intéressante qu'elle laisserait penser que l'espace transnational serait moins soumis aux velléités de contrôle des institutions financières que les espaces domestiques (Carroll, Fennema, 2002). Kentor et Jang (2004) de leur côté n'évoquent même pas les institutions financières, quant à Nollert (2005), centré sur les membres de l'*European Round Table of Industrialists*, il manque de données pour apprécier la position des financières. Enfin Heemskerck (2011), dans son étude récente sur les *interlocks* européens, conclut à l'absence d'une position centrale forte des banques et des assureurs.

Ce rapide survol des études sur les *interlocks* transnationaux nous permet de noter plusieurs choses. Premièrement, toutes les études s'entendent pour observer l'émergence de liens transnationaux en progression depuis les années 1970. Deuxièmement, il existe un vaste réseau transnational d'administrateurs centré dans l'Atlantique Nord, dont sont relativement exclues les firmes asiatiques et au sein duquel les firmes de l'Europe continentale présentent la plus forte intégration. Troisièmement, sauf dans l'étude inaugurale de Fennema (1982), les institutions financières ne semblent pas occuper une position centrale comme cela avait pu être observé au niveau national.

Contrairement à la plupart des études sur l'*interlocking* qui partent des classements de la presse économique pour constituer leur corpus (*Fortune*, *L'Expansion*), nous avons préféré mobiliser les grands indices boursiers. La raison de ce choix obéit à notre souci de construire sociologiquement notre

3. Il existe trois grands types de centralité dans l'analyse de réseau : la centralité de degré (nombre de voisins immédiats), la centralité de proximité (distance d'un nœud par rapport à tous les autres) et la centralité d'intermédiarité (nombre de chemins passant par un nœud).

objet et de nous affranchir, autant que faire se peut, d'artefacts exogènes. On pourra nous objecter que les indices boursiers sont aussi des artefacts mais, à la différence des classements de la presse, ils sont des produits indigènes typiques de l'activité capitaliste. De surcroît, nous avons toutes les raisons de penser qu'ils ne sont pas que de simples agrégats boursiers, mais aussi des réalités sociologiques particulièrement efficaces. Rao *et alii* (2000) ont montré que de tels indices configurent si directement les identités et les hiérarchies des entreprises que celles-ci apportent la plus grande attention à leur stratégie d'affiliation. En analysant les défections des entreprises listées sur le NASDAQ⁴ en faveur du NYSE⁵, les auteurs ont clairement mis en évidence le poids des facteurs sociaux dans ces migrations, notamment le poids des *interlockings*. Par ailleurs, depuis que l'ensemble des économies occidentales a été privatisé, les bourses tendent à réunir l'essentiel des grandes entreprises et représentent de ce fait une voie d'accès privilégiée. Loin de se résumer à un arbitraire économique, les indices boursiers sont des réalités sociales *sui generis* qu'il s'agit d'examiner dans leur composition et leur fonctionnement pour faire émerger le milieu qu'ils manifestent.

De plus, l'entrée par les indices boursiers, pour peu qu'on les limite aux indices nationaux, offre la possibilité de résoudre la question quasi insoluble de la constitution d'un corpus transnational. Toutes les études sur l'*interlocking* transnational ont été confrontées à cet épineux problème du nombre de sociétés retenues pour chaque pays. Le problème est crucial, car ainsi que l'expérimentait Fennema dans les années 1970, s'en tenir uniquement à la taille des entreprises peut conduire à tellement surreprésenter certains pays (comme les USA) que l'étude peut vite se résumer aux rapports des entreprises d'un pays avec le reste du monde. Mais plus généralement, la question se pose de savoir combien de sociétés retenir par pays, sachant que toutes les nations ne présentent pas le même nombre de grandes entreprises et surtout que, parmi celles-ci, toutes ne sont pas de taille équivalente, voire seulement comparable. Enfin, n'oublions pas que les firmes entretiennent d'abord des liens au niveau national, formant ainsi un milieu d'affaires domestique. Isoler quelques firmes de ce milieu n'aurait guère de sens dans une étude qui viserait justement à mesurer l'émergence d'une communauté transnationale. Tout d'abord quelle firme choisir au sein de chaque pays? Les plus importantes ne sont pas nécessairement les plus internationalisées. Mais surtout comment évaluer ce milieu transnational si les milieux nationaux ne sont pas mesurés? Pour bien faire, il faut donc prendre en compte chaque communauté d'affaires domestique, puis ensuite voir comment celles-ci entrent en relation les unes avec les autres. Ce n'est qu'à cette condition qu'une analyse des réseaux transnationaux peut offrir des interprétations méthodologiquement contrôlées. Il reste bien évidemment le problème de l'identification des milieux d'affaires

4. NASDAQ signifie *National Association of Securities Dealers Automated Quotations*. Il s'agit d'un indice boursier américain.

5. L'indice *New York Stock Exchange* est un autre indice de Wall Street.

t, d'artefacts exogènes. On
it aussi des artefacts mais,
ont des produits indigènes
is avons toutes les raisons
égats boursiers, mais aussi
ntes. Rao *et alii* (2000) ont
ient les identités et les hié-
plus grande attention à leur
les entreprises listées sur le
lairement mis en évidence
s, notamment le poids des
les économies occidentales
tiel des grandes entreprises
égiée. Loin de se résumer
s sont des réalités sociales
osition et leur fonctionne-
nt.

r peu qu'on les limite aux
la question quasi insoluble
es les études sur l'*interloc-*
ix problème du nombre de
est crucial, car ainsi que
s'en tenir uniquement à la
urreprésenter certains pays
ier aux rapports des entre-
s généralement, la question
pays, sachant que toutes les
ndes entreprises et surtout
quivalente, voire seulement
s entretiennent d'abord des
'affaires domestique. Isoler
ns dans une étude qui vise-
unauté transnationale. Tout
ays? Les plus importantes
ées. Mais surtout comment
maux ne sont pas mesurés?
que communauté d'affaires
entrent en relation les unes
e analyse des réseaux trans-
ologiquement contrôlées. Il
ation des milieux d'affaires

dealers Automated Quotations. Il

Vall Street.

domestiques. Mais nous avons déjà résolu ce problème en choisissant de tra-
vailler sur les indices boursiers.

Ces problèmes n'ont que trop rarement été évoqués pour eux-mêmes par les
travaux sur l'*interlocking* transnational, confinant, au-delà des grandes ten-
dances, chaque étude à un isolement interprétatif dépendant de la singularité
de son corpus initial. Nous pensons que le choix des indices boursiers à dates
fixes offre les conditions minimales d'une méthodologie satisfaisant aux exi-
gences de l'accumulation des résultats et de la discussion interprétative.

CARACTÉRISTIQUES DU RÉSEAU DES GRANDS INDICES DE LA ZONE EURO

Notre enquête sur la morphologie des liens sociaux entre administrateurs
d'entreprises s'appuie sur un corpus d'entreprises constitué à partir des cinq
indices suivants: l'AEX 25 (Pays-Bas), le BEL 20 (Belgique), le CAC 40
(France), le DAX 30 (Allemagne), le S&P/MIB 40 (Italie).

Tableau 1. Corpus

Année	2005	2006	2007	2008
Firmes	148	148	144	148
Individus	1975	1986	1984	2011

Tableau 2. Principales propriétés du réseau

	2005	2006	2007	2008
Nœuds	148	148	144	148
Arcs	1244	1080	1030	1014
Diamètre	7	9	9	7
Composante principale*	[1] 137	[1] 137	[1] 133	[1] 136
Composantes secondaires*	[2] 4	[1] 2	[1] 2	[1] 2
Isolats	7	9	9	10
Financières (%)	23 %	23 %	21 %	20 %

* Le chiffre entre crochets indique le nombre de composantes, le second désigne le nombre
total de nœuds.

Le réseau européen est formé pour les quatre années d'une composante
majeure regroupant 92 % des entreprises. Cela montre une grande stabilité du
réseau principal qui, malgré les évolutions du corpus (*turn-over* des sociétés et
des administrateurs) d'une année sur l'autre, ne change guère dans sa structure
globale. Les réseaux secondaires sont tout à fait résiduels. Ils comptent quatre

sociétés pour deux dyades en 2005, puis deux sociétés pour une dyade les années suivantes. Les isolats complets augmentent dans le temps mais demeurent en deçà des 10 %.

Le poids des institutions financières

Les institutions financières représentent moins du quart du corpus et leur poids relatif ne cesse de décroître au fil des ans, passant de 23 % en 2005 à 20 % en 2008. Absentes des réseaux secondaires, elles sont sous-représentées dans les isolats complets en 2005 et 2006, et normalement présentes en 2007 et 2008. On peut comparer nos résultats avec des travaux antérieurs, notamment ceux de Carroll et Fennema (2002) qui regardaient la proportion des financières à différents niveaux du réseau (tableau 3).

Tableau 3. Proportion d'institutions financières

Études	Carroll & Fennema, 2002		Dudouet et alii, 2011			
	1976	1996	2005	2006	2007	2008
Années						
Réseau global	23 %	23 %	23 %	23 %	21 %	20 %
Au moins 3 liens transnationaux	18 %	23 %	34 %	31 %	34 %	29 %
Au moins 5 liens transnationaux	0 %	0 %	36 %	35 %	37 %	39 %

Bien que l'étendue géographique et surtout la taille des réseaux varient considérablement, on remarquera que la proportion de financières au niveau global est sensiblement la même entre les deux études, diminuant légèrement pour nous en fin de période. C'est au niveau des liens transnationaux que la différence apparaît. Parmi les firmes entretenant au moins trois relations transnationales, Carroll et Fennema ne comptaient que 18 % de financières en 1976 et 23 % en 1996. Ils en relevaient 0 % parmi les firmes ayant au moins cinq relations transnationales. Sur ces mêmes critères, les financières de notre corpus sont nettement plus nombreuses, surtout au niveau le plus élevé, où elles oscillent entre 35 % et 39 %. Pourtant dans le même temps, le nombre d'entreprises entretenant beaucoup de liens transnationaux ne cesse de diminuer (tableau 4).

Tableau 4. Nombre d'entreprises entretenant de nombreux liens transnationaux

Années	2005	2006	2007	2008
Réseau global	148	148	144	148
Au moins 3 liens transnationaux	50	48	38	41
Au moins 5 liens transnationaux	25	23	19	18

sociétés pour une dyade les
nt dans le temps mais demeu-

du quart du corpus et leur
s, passant de 23 % en 2005 à
s, elles sont sous-représentées
ormalement présentes en 2007
es travaux antérieurs, notam-
egardaient la proportion des
au 3).

ns financières

Dudouet et alii, 2011		
2006	2007	2008
23 %	21 %	20 %
31 %	34 %	29 %
35 %	37 %	39 %

la taille des réseaux varient
ion de financières au niveau
tudes, diminuant légèrement
les liens transnationaux que
tant au moins trois relations
ent que 18 % de financières
6 parmi les firmes ayant au
mes critères, les financières
s, surtout au niveau le plus
tant dans le même temps, le
ens transnationaux ne cesse

mbreux liens transnationaux

2006	2007	2008
48	144	148
48	38	41
23	19	18

Ces observations invitent à considérer que les entreprises financières sont beaucoup plus présentes au niveau transnational dans les années 2000 qu'auparavant, qu'elles sont surreprésentées au niveau transnational, et que leur poids relatif au sein du réseau transnational ne cesse de s'affirmer à mesure que le nombre de sociétés entretenant de nombreux liens transnationaux diminue.

Cette première observation est confirmée par l'examen des scores de centralité au niveau global. Les financières arrivent systématiquement en tête des trois types de centralité : à savoir que c'est toujours une banque ou un assureur qui présente le plus haut score de centralité, quel que soit le type et quelle que soit l'année. Dans le cas de la centralité de degré, cette domination est encore plus nette puisque les deux premiers scores sont réalisés sur toute la période, respectivement par le Français BNP-Paribas et l'Allemand Allianz. La primauté des deux autres types de centralité est en revanche plus mouvante. BNP-Paribas et Allianz, à nouveau, se partagent la première place en termes de centralité de proximité : la banque française en 2005 et 2006, et l'assureur allemand en 2007 et 2008. Tous deux restent présents dans le top 4 sur l'ensemble de la période, sauf Allianz en 2006. C'est en matière de centralité d'intermédiarité que la première place est la plus disputée. On compte en effet trois institutions financières à cette position pour les quatre années considérées : Mediobanca (2005-2006), Generali (2007), Allianz (2008). Sur l'ensemble des centralités, deux institutions cumulent deux premières places avec une deuxième place : BNP-Paribas en 2005 et Allianz en 2008. Outre ces deux institutions financières qui dominent très nettement les différents types de centralité, peu d'entreprises parviennent à être présentes dans le top 15 de manière durable⁶. On notera parmi les financières : Mediobanca⁷, Munich Re⁸ et, dans une moindre mesure, Unicredito/UniCredit, Saint-Gobain⁹, Accor¹⁰, Suez/GDF-Suez¹¹, Philips¹² et Pirelli¹³. Les calculs de centralité font donc apparaître une très nette domination des institutions financières.

Les rôles des élites financières

Il peut être utile de compléter cette approche institutionnelle par un examen des acteurs qui contribuent à former cet espace européen. En effet, seul un très petit nombre d'individus concourt à mettre ces firmes en relation. Le tableau 5 compare le nombre total d'individus pris en compte dans l'étude avec ceux qui participent globalement à tisser des liens, et ceux enfin qui tissent des liens transnationaux (ces derniers étant bien sûr inclus dans les seconds).

6. À noter que BNP-Paribas n'apparaît pas en 2008 pour la centralité d'intermédiarité.

7. Absent du top 15 en termes de proximité en 2007.

8. Absent à trois reprises.

9. Sauf intermédiarité 2008.

10. Absent deux fois.

11. Absent deux fois.

12. Absent quatre fois.

13. Absent à cinq reprises.

Tableau 5. Comparaison du nombre total d'individus au nombre d'*interlockers*

	2005	2006	2007	2008
Individus	1975	1986	1984	2011
<i>Interlockers</i>	307	291	288	284
<i>Interlockers</i> transnationaux	70	67	70	70

Seuls 15 % environ de l'ensemble des dirigeants recensés contribuent à mettre concrètement les entreprises en relation. Encore cette proportion tend-elle à diminuer sur la période, passant de 15,5 % à 14,1 % de l'effectif global. Si on s'intéresse uniquement aux acteurs qui tissent des liens transnationaux, alors leur nombre chute brutalement pour évoluer autour de 3,5 % de la population globale. L'espace européen des affaires repose sur un très petit nombre d'acteurs clés qui ouvrent les différents milieux nationaux les uns sur les autres. Les soubassements du réseau européen paraissent bien fragiles, surtout si on souligne que nous n'avons pas toujours affaire aux mêmes individus d'une année sur l'autre. Ainsi, parmi les *interlockers* transnationaux, seuls 35 sont les mêmes pour les quatre années. On peut considérer ce petit groupe comme le cœur de l'*Inner circle* (USEEM, 1984) de la configuration européenne. Le tableau 6 permet de se faire une première idée de qui ils sont.

Tableau 6. Nationalités et origines professionnelles de l'*Inner circle* européen

Pays	Finance	Industrie	Droit consultant	Politique	Grand total
Belgique	2				2
Belgique-France	1				1
Canada	1				1
France	4	6	1		11
Allemagne	3	5			8
Italie	2	3			5
Pays-Bas	2	2		1	5
Royaume-Uni	1	1			2
Grand total	16	17	1	1	35

On remarquera en premier lieu la forte domination des Français et des Allemands qui, à eux seuls, rassemblent plus de la moitié de ces élites transnationales. Les Néerlandais, bien que représentés par un moins grand nombre d'entreprises (autour de 22), arrivent au même niveau que les Italiens (40 entreprises), ce qui montre des différences d'internationalisation des élites économiques suivant le pays. Mais le plus important est sans doute dans les origines professionnelles des individus retenus. Les dirigeants issus de la finance sont à peu près aussi nombreux que ceux provenant de l'industrie ou des services. Toutefois, si on rapporte la proportion d'institutions financières

ridus au nombre d'interlockers

06	2007	2008
86	1984	2011
91	288	284
67	70	70

dirigeants recensés contribuent à la mondialisation. Encore cette proportion est-elle de 15,5 % à 14,1 % de l'effectif des dirigeants qui tissent des liens transnationaux, qui évoluent autour de 3,5 % de l'effectif des affaires repose sur un très petit nombre de milieux nationaux les uns sur les autres. Ils paraissent bien fragiles, surtout dans les affaires aux mêmes indices d'interlockers transnationaux, surtout dans les affaires aux mêmes indices. On peut considérer ce petit nombre de dirigeants (M, 1984) de la configuration mondiale comme la première idée de qui ils sont.

Indices de l'Inner circle européen

Indice	Politique	Grand total
		2
		1
		1
		11
		8
		5
	1	5
		2
	1	35

La mondialisation des Français et des Italiens : de la moitié de ces élites sont représentés par un moins grand nombre au même niveau que les Italiens. Les indices d'internationalisation des dirigeants important est sans doute dans les affaires. Les dirigeants issus de la finance et de l'industrie ou de l'industrie d'institutions financières

dans le corpus (20 % à 23 %) à celle des autres types de firmes (77 % à 80 %), il est en fait de constater une surreprésentation des élites financières. De fait, les acteurs occupant ou ayant occupé des fonctions dans la finance semblent être privilégiés pour tisser des relations entre les entreprises. On trouve parmi eux des personnalités telles que le Français Antoine Bernheim (ancien de la banque Lazard et président de l'assureur italien Generali), le Belge Albert Frère (président du groupe Bruxelles Lambert), en affaire avec BNP-Paribas et actionnaire de référence de plusieurs sociétés du CAC 40, l'Allemand Klaus-Peter Müller (président de la Commerzbank) ou encore l'Italien Gabriele Galateri di Genola qui présida le *holding* financier de la famille Agnelli (Fiat) puis la banque Mediobanca au début des années 2000. Ces observations laissent envisager une importance toute particulière des élites financières dans la constitution d'un milieu des affaires européen qui repose moins sur des compétences techniques particulières que dans l'accès aux ressources sociales et financières que ces dirigeants détiennent. La prééminence des élites financières n'est finalement guère surprenante concernant des entreprises cotées, c'est-à-dire recourant massivement aux modes de financements externes (par opposition à l'autofinancement). Plus étonnant, en revanche, est cet exergue au niveau des relations transnationales et pas seulement au niveau national. En effet, cela invite à considérer un début d'intégration socio-financière entre les indices considérés, ce qui n'est pas sans signification lorsque l'on rappelle qu'ils appartiennent tous à la zone euro.

DES ADMINISTRATEURS D'INSTITUTIONS FINANCIÈRES AU CENTRE DU JEU

Dans le chapitre précédent, Rosemary Batt et Eileen Appelbaum défendent l'idée que les nouveaux acteurs de la finance de marché sont aujourd'hui des opérateurs de premier plan aux États-Unis. En Europe, l'entre-soi reste structurant, même si nous sommes vraisemblablement dans une dynamique de déclin des *interlocks*. Les résultats présentés ici ne présagent absolument pas de l'avenir ; ils peuvent être aussi bien le signe avant-coureur de la fongibilité des milieux d'affaires nationaux dans un milieu transnational (Carroll, 2010) que les derniers feux d'un modèle d'intégration européen condamné aux dissensions (El Miri, Peneff, 2010).

Un résultat, surprenant relativement aux études antérieures, est la forte présence des administrateurs d'entreprises financières au centre du jeu social de l'administration des multinationales européennes. Une telle observation n'avait jusque-là pas été faite. Contrairement aux études antérieures, les institutions financières dominent très largement. Là où Carroll et Fennema (2002) trouvaient une sous-représentation des banques et assurances parmi les firmes entretenant au moins trois liens transnationaux, nous trouvons au contraire une surreprésentation. De même les scores de centralité montrent une nette

avance des institutions financières. Cela amène à considérer que les indices choisis, autant que leur composition, font foi d'un milieu des affaires européen, certes, en émergence, mais largement structuré autour des institutions financières. Ces premières observations sont confirmées par l'examen des origines professionnelles des individus qui sont au cœur du réseau transnational sur la période. Près de la moitié d'entre eux sont des financiers en activité ou « retirés ». L'ensemble de ces résultats invite donc à considérer un début d'intégration financière au sein de la zone euro, au moins jusqu'en 2008, date à laquelle prend fin notre étude.

Toutefois, nous souhaiterions nuancer cette position de pouvoir en mobilisant la sociologie de Nobert Elias (1991). Nous considérons avec Elias que le pouvoir n'est pas une relation unilatérale mais réciproque, même si cette relation est nécessairement asymétrique. Ce que montrent nos résultats est une asymétrie des relations entre élites financières et industrielles, et non une omnipotence des financiers. Toutefois nous souhaiterions prolonger la réflexion pour mieux caractériser la position spécifique des banques. Dans le système complexe d'interdépendances qui lie les élites économiques les unes aux autres, les banques et assurances occupent structurellement une position privilégiée, en tant que pourvoyeurs de financements. Les entreprises capitalistes ont continuellement besoin d'argent, que ce soit pour assurer le fond de roulement, escompter les traites, ou pour investir et continuer à croître (par croissance interne ou rachats de concurrents). Or ce sont les banques et les assurances qui assurent principalement ce rôle de pourvoyeurs d'argent. Même dans le cas des sociétés ayant recours aux marchés boursiers, les institutions financières continuent de jouer un rôle de premier plan : comme collecteurs d'épargne, intermédiaires financiers, ou plus sûrement encore comme opérateurs de marché et pourvoyeurs de produits financiers. Sans même parler du crédit qui est l'activité de base des banques, les institutions financières intéressent toutes les entreprises et inversement, toutes les entreprises sont intéressées par les firmes financières, alors que les entreprises non financières ne sont pas nécessairement intéressées les unes par les autres. Il y a donc une raison économique forte qui justifie la position centrale des institutions financières et de leurs dirigeants dans la configuration sociale des élites économiques. Mais loin d'exercer un pouvoir unilatéral sur l'ensemble des entreprises, les institutions financières sont avant tout en mesure d'agir plus que les autres sur les règles du jeu, notamment celles présidant à la disponibilité de l'argent et à son allocation.

C'est en sens que doit être comprise, en général, la prééminence des financiers, non comme l'expression d'un contrôle unilatéral. Ces remarques incitent à garder une attention toute particulière à l'égard de ce groupe social (Boussard, 2011), au-delà des considérations souvent trop générales sur les élites.

ne à considérer que les indices d'un milieu des affaires euro-structuré autour des institutions confirmées par l'examen des origines du cœur du réseau transnational des financiers en activité ou non à considérer un début d'influence à moins jusqu'en 2008, date à

position de pouvoir en mobilisés considérons avec Elias que l'échange réciproque, même si cette position montrent nos résultats est des entreprises et industrielles, et non nous souhaiterions prolonger la spécificité des banques. Dans ce milieu les élites économiques les occupent structurellement une position de financements. Les entreprises ont, que ce soit pour assurer le rôle d'investir et continuer à croître (résultats). Or ce sont les banques et le rôle de pourvoyeurs d'argent. Sur les marchés boursiers, les institutions de premier plan : comme celles qui plus sûrement encore comme les institutions financières. Sans même parler de ces, toutes les entreprises sont les entreprises non financières dominées par les autres. Il y a donc une position centrale des institutions de structuration sociale des élites économiquement central sur l'ensemble des entreprises en mesure d'agir plus que les autres présidant à la disponibilité de

central, la prééminence des financiers unilatéral. Ces remarques incitent à l'égard de ce groupe social nous semblent trop générales sur les

Références bibliographiques

- BOUSSARD V. (2011), «Could Corporate Finance be considered as a professional space?» in *SASE Annual Meeting*, Madrid, 23-25 juin.
- CARROLL W., FENNEMA M. (2002), «Is there a transnational business community?» *International sociology*, vol. 17, n° 3, p. 393-419.
- CARROLL W., FENNEMA M. (2004), «Problems in the study of the transnational business community: a reply to Kentor and Jang», *International sociology*, vol. 19, n° 3, p. 369-378.
- CARROLL W., FENNEMA M. (2006), «Asking the right questions: a final world on the transnational business community», *International sociology*, vol. 21, n° 4, p. 607-610.
- CARROLL W., CARSON C. (2003), «The network of global corporations and elite policy groups: a structure for transnational capitalist class formation», *Global networks*, vol. 3, n° 1, p. 29-57.
- CARROLL W., FENNEMA M., HEEMSKERK E. (2010), «Constituting corporate Europe: a study of elite social organization», *Antipode*, vol. 42, n° 4, p. 811-843.
- CARROLL W. (2010), *The Making of a transnational capitalist class. Corporate power in the 21st Century*, Zed Books.
- DUDOUET F.-X., GRÉMONT E., VION A. (2009), «Core business in the eurozone», *Electronic journal of radical organization theory*, <http://mngt.waikato.ac.nz/ejrot/cmsconference/2009/Stream24/Core%20business%20in%20the%20Eurozone.pdf>, consulté le 26 octobre 2011.
- DUDOUET F.-X., GRÉMONT E., VION A. (2012), «Transnational business networks in the eurozone. A focus on four stock exchange indices», in MURRAY G., SCOTT J. (dir.), *Financial elites and transnational business: Who rules the world?*, Edward Elgar. À paraître.
- ELIAS N. (1991), *La société de cour*, Champs, Paris, Flammarion.
- EL MIRI M., PENEFF J. (2010), *Maintenant le règne des banquiers va commencer*, Paris, La Découverte.
- FAVAREL-GARRIGUES G., GODEFROY T., LASCOUMES P. (2009), *Les sentinelles de l'argent sale. Les banques aux prises avec l'antiblanchiment*, Paris, La Découverte.
- FENNEMA M. (1982), *International networks of banks and industry*, La Hague, Martinus Nijhoff Publishers.
- GODECHOT O. (2011), «Les social studies of finance, une nouvelle approche», *Les Cahiers Français*, n° 361, p. 27-30.
- GUIEU G., MESCHI P.-X. (2008), «Conseils d'administration et réseaux d'administrateurs en Europe», *Revue française de gestion*, vol. 34, n° 185, p. 21-45.
- HALLIDAY T., CARRUTHERS B. (2009), *Bankrupt. Global lawmaking and systemic financial crisis*, Stanford, Stanford University Press.
- HEEMSKERK E.M. (2007), *Decline of the corporate community. Network dynamics of the dutch business elite*, Amsterdam, Amsterdam University Press.
- HEEMSKERK E.M. (2011), «The social field of the European corporate elite: a network analysis of interlocking directorates among Europe's largest corporate boards», *Global networks*, vol. 11, n° 4, p. 1-21.
- HELLEINER E., PAGLIARI S., ZIMMERMANN H. (2010), *Global finance in crisis. The politics of international regulatory change*, Londres, Routledge.
- KENTOR J., JANG Y. (2004), «Yes, there is a (growing) transnational business community: a study of global interlocking directorates. 1983-1998», *International sociology*, vol. 19, n° 3, p. 355-368.
- KENTOR J., JANG Y. (2006), «Studying global interlocking directorates: different questions, different answers», *International sociology*, vol. 21, n° 4, p. 602-606.
- NOLLERT M. (2005), «Transnational corporate ties: a synopsis of theories and empirical findings», *Journal of world-systems research*, novembre, vol. 11, n° 2, p. 289-314.
- PREDA A. (2009), *Framing finance. The boundaries of markets and modern capitalism*, Chicago, University of Chicago Press.

- RAO H., DAVIS G., WARD A. (2000), «Embeddedness, social identity and mobility: why firms leave the NASDAQ and join the New York stock exchange», *Administrative science quarterly*, vol. 45, n° 2, p. 268-292.
- SCOTT J. (1997), *Corporate business and capitalist classes*, Oxford, Oxford University Press.
- STOCKMAN F., ZIEGLER R., SCOTT J.P. (dir.) (1985), *Networks of corporate power. An analysis of ten countries*, Cambridge, Polity Press.
- USEEM M. (1984), *The Inner circle*, New York, Oxford University Press.
- WINDOLF P. (2002), *Corporate networks in Europe and in United States*, Oxford, Oxford University Press.
- ZEITLIN M. (1974), «Corporate ownership and control. The large corporation and the capitalist class», *American journal of sociology*, vol. 79, n° 5, p. 1073-1119.