



LES ÉLITES ÉCONOMIQUES NATIONALES FORMENT-ELLES UNE COMMUNAUTÉ SUR LE DÉCLIN ?

Compte rendu du livre d'Eelke (M.) Heemskerck, *Decline of the Corporate Community. Network Dynamics of the Dutch Business Elite*, Amsterdam University Press, 2007.

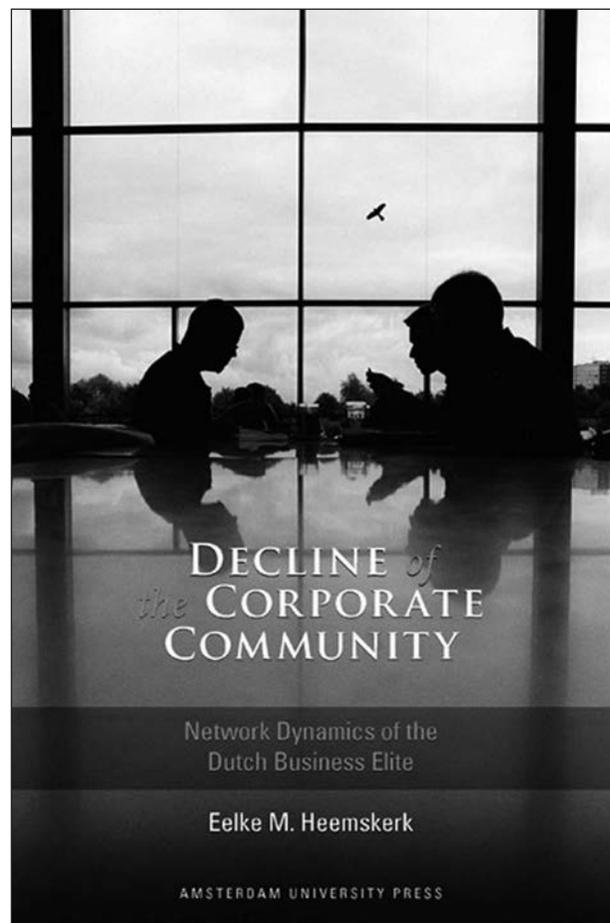
Dans leur livre – un classique – publié en 1989, *Les 200 - Comment devient-on un grand patron ?* (Seuil, Paris), Michel Bauer et Bénédicte Bertin-Mourot distinguaient trois voies pour accéder au grand patronat en France : l'atout État, c'est-à-dire le passage par la haute fonction publique et les cabinets ministériels ; l'atout Capital, c'est-à-dire le soutien d'une riche famille et, enfin, plus rare, l'atout Carrière au sein d'une même entreprise ou de plusieurs. On avait alors l'image parfaite d'un « petit monde », tel que ceux qu'a pu décrire Bruce Kogut pour l'Allemagne (1).

Le livre publié en 2010 par François-Xavier Dudouet et Eric Grémont, *Les Grands patrons en France. Du capitalisme d'État à la financiarisation* (Ed. Lignes de Repères, Paris), ne remet pas vraiment en cause cette thèse classique d'une élite économique constituée d'un réseau social relativement fermé sur lui-même et composée de membres qui interagissent beaucoup, en particulier à l'occasion de leurs participations à de multiples conseils d'administration.

(1) KOGUT (B.) & WALKER (G.), "The Small World of Germany and the Durability of National Networks", *American Sociological Review* 66, pp. 317-335, 2001.

Face à ces conceptions classiques des milieux d'affaires comme lieux de reproduction des élites nationales, il peut être utile de s'intéresser de près au cas des Pays-Bas, pays européen le plus ouvert aux influences du grand commerce mondialisé. C'est ce à quoi nous invite le livre passionnant d'Eelke (M.) Heemskerck.

Cette étude du capitalisme néerlandais peut être considérée comme un cas de changement institutionnel affectant les élites des entreprises et, par conséquent, la manière dont les entreprises sont gouvernées. Ce cas est particulièrement intéressant, car les Pays-Bas



sont classiquement considérés comme relevant du modèle rhénan du capitalisme (2). La cohésion des élites économiques y est considérée comme un gage d'efficacité

(2) ALBERT (Michel), *Capitalisme contre capitalisme*, Seuil, Paris, 1991.

et de bonnes mœurs des dirigeants. La concentration économique et l'existence de cartels y sont jugées utiles à la prospérité d'une nation.

Dans le monde anglo-saxon, on compte sur des règles formelles de bonne gouvernance et sur des audits pour éviter les fraudes, les scandales et les crises. Le moins que l'on puisse dire, c'est que cette méthode n'a pas démontré son efficacité dans la période récente. Les chercheurs néerlandais, reprenant une théorie de James Coleman (3), pensent au contraire que la limitation des fraudes, des scandales et des crises résulte des

contrôles diffus et informels qui se développent lorsque les membres de l'élite économique se connaissent, se fréquentent et se contrôlent les uns les autres. Autrement dit, lorsqu'ils forment une « communauté » fermée faite de liens sociaux denses et d'un tissu d'institutions contribuant à la coordination de l'économie. Selon Coleman, l'existence d'une communauté relativement fermée sur elle-même permet que des normes efficaces existent et que la confiance se développe, car la prolifération d'obligations mutuelles crée des attentes des uns vis-à-vis des autres. Si le milieu social est trop ouvert, les réputations ne peuvent pas se former et des sanctions collectives informelles ne peuvent s'appliquer.

Partant de la thèse sociologique selon laquelle la cohésion des élites d'un pays contribue à la moralisation de sa vie économique et y limite les fraudes et les comporte-

(3) COLEMAN (James S.), "Social Capital and the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology* 94, pp. 95-120, 1988.



ments opportunistes, Eelke (M.) Heemskerk présente dans son livre l'évolution des liens sociaux formels et informels des élites économiques hollandaises sur longue période.

De 1976 à 1996, aux Pays-Bas, sur 250 grandes entreprises, seules 56 (en 1976), puis 54 (en 1996) ne partageaient aucun administrateur avec d'autres. Ces entreprises « isolées » étaient plutôt petites et souvent des filiales de groupes étrangers. En 1976, 194 entreprises et, en 1996, 196 entreprises présentaient un haut degré d'interconnexion par l'intermédiaire de personnes siégeant dans les conseils d'administration de plusieurs entreprises. Le régime capitalistique de la Hollande semblait donc stable.

Cependant, signe avant-coureur des événements à venir, le nombre des liens entre ces entreprises était passé en vingt ans de 1 112 à seulement 825, c'est-à-dire 287 en moins. Cette réduction s'expliquait alors par la diminution du nombre moyen des administrateurs dans les conseils (celui-ci étant passé de 15 à 11), par la multiplication des fusions-acquisitions et par le rachat d'entreprises hollandaises par des étrangers.

De 1996 à 2001, la cohésion du réseau social des administrateurs d'entreprises s'effondre brutalement. Seuls 137 entreprises sur 250 restent liées entre elles, c'est 30,1 % de moins. Le nombre des liens tombe de 825, en 1996, à 514, en 2001.

Depuis les années 1920, les institutions financières locales avaient joué un rôle central dans l'inter-

connexion entre les entreprises, et ce au plus haut niveau. Ainsi, la Rotterdamsche Bank, ancêtre d'ABN AMRO, comptait 119 participations à des conseils d'administration en 1923, et 149 en 1958. En 1993, ABN AMRO ne comptait plus que 34 connexions. D'une façon générale, les institutions financières hollandaises ont envoyé 26 administrateurs siéger dans des entreprises industrielles en 1976, ils étaient encore 26 en 1996, mais seulement 10 en 2001. Durant cette même période, la cohésion de la communauté nationale des affaires s'affaiblit, mais, dans le même temps, le pouvoir se concentre. Eelke (M.) Heemskerk montre que la taille du groupe des *big linkers* (c'est-à-dire des personnes siégeant dans plusieurs conseils d'administration) est en constante diminution. En 1886, ces *Old Boys* représentaient 25,6 % des administrateurs ; ils en représentaient 26,8 % en 1964, 14,3 % en 1976, et seulement 10,6 % en 2001. Tout se passe donc comme si un nombre de plus en plus restreint de grands dirigeants profitait pleinement de leur position d'intermédiaire, et des occasions d'exercer le pouvoir qu'elle offre. Les chapitres suivants de l'ouvrage présentent une approche plus qualitative de la sociabilité entre dirigeants, qui corrobore les études statistiques. On y apprend que dans la nouvelle configuration, la fragilité du capital social apparaît aussi à l'occasion de dîners d'affaires, de funérailles, de réunions de clubs de réflexion ou d'activités sportives, comme le yachting et le

golf. L'auteur finit par se demander s'il existe encore une « communauté des hommes d'affaires ».

L'évolution des formes sociales du capitalisme hollandais semble confirmer la thèse de Streeck et Thelen (4) selon laquelle la libéralisation des économies se développe, sans qu'une quelconque mobilisation politique soit nécessaire, simplement parce que la transgression du collectif par les individus est devenue plus facile et mieux tolérée.

Si le diagnostic de Eelke (M.) Heemskerk s'avère juste, et si ses observations sont applicables au cas français, alors l'abondance actuelle des discours sur l'éthique des affaires et sur la régulation des marchés pourrait bien être le symptôme d'une dégradation effective des cadres collectifs de la moralité dans le monde des affaires.

Il serait peut-être judicieux de faire quelques recherches pour en savoir davantage sur cette hypothétique dégradation des liens sociaux entre patrons de grandes entreprises françaises...

Par Michel VILLETTE

(4) STREECK (W.) & THELEN (K.), "Introduction: Institutional Change in Advanced Political Economies", in *Institutional Change in Advanced Political Economies*, Edited by Wolfgang Streeck and Kathleen Thelen, Oxford, Oxford University Press, 2005.