



HAL
open science

Les milieux d'affaires dans la France du Second Empire

Nicolas Stoskopf

► **To cite this version:**

Nicolas Stoskopf. Les milieux d'affaires dans la France du Second Empire. Napoléon III, 2011, 13, pp.34-41. hal-00648201

HAL Id: hal-00648201

<https://hal.science/hal-00648201>

Submitted on 5 Dec 2011

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.

Les milieux d'affaires dans la France du Second Empire

Par Nicolas Stoskopf
CRESAT, Université de Haute-Alsace

Pour le meilleur et pour le pire, le Second Empire reste marqué du sceau de l'affairisme : le meilleur, ce sont les chemins de fer, la révolution bancaire, la croissance industrielle et la modernisation agricole, les grands magasins, les transformations de Paris, les premières expositions universelles, le pire, ce sont le règne de l'argent et des féodalités financières, la fièvre de la spéculation boursière et les scandales qui s'ensuivent, la collusion entre les affaires et la politique, les « comptes fantastiques d'Hausmann », etc. Mais il n'y a pas que les grandes affaires, celles qui agitent le pouvoir, la presse et, d'une façon générale, le microcosme parisien. Parler *des* milieux d'affaires – une expression attestée à la fin du XIXe siècle seulement – invite à élargir le regard à l'ensemble de l'Hexagone. L'enquête en cours sur les patrons du Second Empire, dirigée par Dominique Barjot, qui accumule à ce jour 825 notices biographiques en 11 volumes dotés de substantielles introductions (Picard/Cénomane), complétée par la collection des dynasties d'entrepreneurs (Perrin), permet de mieux comprendre ce qui sépare et ce qui rassemble les élites financières, industrielles et commerciales du pays, à tout le moins d'avoir une perception plus nuancée de l'homme d'affaires, dont le profil ne se réduit pas à celui de quelques figures emblématiques indéfiniment ressassées. Ce point de vue, plus sociologique qu'événementiel, conduira à laisser de côté ici les grands conflits d'intérêts à propos du chemin de fer, de la banque ou des investissements en Europe – en gros, la rivalité Pereire-Rothschild – pour s'intéresser à l'analyse du groupe social dans son ensemble.

I. Plusieurs capitalismes

Premier constat, c'est qu'il y a bien plusieurs capitalismes en France : à la diversité économique et industrielle du territoire, correspondent des approches, des comportements, des intentions ou des méthodes différentes qui sont corrélés avec la diversité culturelle. Il est devenu classique d'opposer les patronats alsaciens et normands. Les représentants du premier considèrent volontiers l'industrie comme une fin en soi, entrent dans l'entreprise comme d'autres en religion, apportent une grande attention à la formation intellectuelle de leur descendance et à leurs alliances matrimoniales, s'investissent beaucoup dans la politique sociale et le contrôle territorial, alors que les seconds considèrent l'entreprise comme un simple moyen d'ascension sociale, ont surtout le souci d'arrondir un patrimoine, sont plus intéressés par le paraître et laissent filer leurs fils vers les carrières prestigieuses de la haute administration ou de la diplomatie. Lorsque se produit une greffe, comme l'installation à Elbeuf des Blin, des Fraenkel ou des Herzog fuyant l'Alsace annexée après 1871, elle

provoque un choc culturel et débouche sur une compétition dont les autochtones ne sortent pas vainqueurs¹. Comme en Alsace, le patronat du Nord se caractérise par une forte cohésion, de puissantes dynasties familiales, l'interpénétration entre liens de famille et d'affaires, mais il se reconnaît aussi dans un système de valeurs qui lui est spécifique : une conception dévorante du travail qui laisse très peu de place aux curiosités intellectuelles, un catholicisme intransigeant et ultramontain, des convictions légitimistes bien affirmées.

S'il l'on veut prendre la mesure de la diversité des milieux d'affaires, il faut cependant très vite quitter les grands découpages régionaux pour adopter un maillage plus serré. Ainsi, en Franche-Comté, le compartimentage géographique prend une dimension sociale, culturelle et politique, aboutissant à créer des « réseaux cloisonnés » et des « pôles industriels étanches » : Jean-Luc Mayaud distingue le patronat protestant au mode de vie austère (Peugeot, Japy) de l'ancienne principauté de Montbéliard, les héritiers des anciennes familles industrielles, nobles et roturières, qui privilégient le paraître, et les entrepreneurs consciencieux et laborieux du pôle jurassien. En Champagne, le négoce du champagne n'a, par ses origines, ses comportements familiaux, ses besoins en capitaux, pour se limiter à ces quelques critères, rien à voir avec le patronat textile de Reims ou de Troyes qui constitue à son tour deux milieux bien distincts : à Reims, les fabricants de laine peignée sont décrits par les contemporains comme des industriels par spéculation plus que par vocation (A. Audiganne) et par les historiens comme un patronat routinier, rentier, viager et déclinant, alors que les bonnetiers troyens, intéressés par l'innovation technique, sont au contraire en phase ascendante. Un contraste analogue oppose en Picardie, les industriels textiles de l'Amiénois, frileux et réticents face à la mécanisation, favorables au protectionnisme et soucieux de se retirer pour vivre de leurs rentes, à leurs confrères beaucoup plus dynamiques du Saint-Quentinois. Le Second Empire est en effet un moment-clé dans le processus d'industrialisation/désindustrialisation : il y a des territoires qui gagnent, d'autres qui perdent.

Lorsqu'on aborde les grandes places de commerce et d'industrie, on rencontre des milieux d'affaires composites aux identités complexes. A Marseille, le monde des affaires se caractérise par une extrême diversité : les négociants dominent en nombre les industriels (parmi lesquels les huiliers-savonniers l'emportent), mais il faut encore compter avec les banquiers et les armateurs ; les vieilles dynasties sont rares, les vieux Marseillais aussi, tandis que les négociants originaires de Grèce (Rodocanachi, Zafiropulo) forment un groupe original, fortement endogame, mais bien intégré par ailleurs à la haute société marseillaise qu'ils animent par leur mécénat artistique et leurs œuvres charitables. A Saint-Etienne, on distingue clairement deux patronats, celui de la métallurgie et de la mine, composé de techniciens, volontiers républicain, qui se réunit au Cercle de l'industrie, alors que le patronat du ruban de soie, qui lui préfère le Cercle des arts et du commerce, a plutôt une culture de négociant, penche du côté de l'orléanisme ou du légitimisme et règne d'ailleurs sur la

¹ Jean-Claude Dumas, *L'amour du drap, Blin & Blin, 1827-1975*, Besançon, PUF, 1999.

municipalité et la chambre de commerce. D'une certaine façon, les choses sont plus simples à Lyon où la fabrication des soieries structure l'ensemble des activités dans une logique de filière suffisamment puissante pour impulser et contrôler la banque, les industries annexes (chimie, teinture, schappe), voire la fabrication des biens d'équipement. De même, le milieu d'affaires bordelais s'identifie au négoce du vin, secondairement au trafic colonial, et les modestes activités industrielles sont secrétées par le commerce.

Localement, les clivages culturels peuvent être suffisamment forts pour induire des comportements spécifiques : en Alsace, les villes manufacturières – Mulhouse, Sainte-Marie-aux-Mines, Bischwiller – sont dominées par une fabricantocratie réformée très cohérente et solidaire, mais ouverte à l'apport des familles juives, les luthériens règnent sur les activités traditionnelles, très présentes dans le Bas-Rhin, qui entament leur concentration sous le Second Empire (brasserie, tannerie, minoterie) tandis que les catholiques, nullement disqualifiés dans le processus d'industrialisation, sont en revanche plus isolés et restent d'ailleurs en marge des milieux d'affaires : ne pouvant compter sur un réseau relationnel comme les protestants, ils misent sur leurs compétences techniques, prennent souvent de gros risques financiers... et unissent leurs enfants avec des familles de « l'intérieur ». Dans la banque parisienne, il est encore plus classique de distinguer trois groupes bien typés : des protestants, souvent d'origine helvétique, dont l'immigration a commencé au XVIIIe siècle, des Juifs, dont beaucoup sont venus d'Outre-Rhin à partir du Consulat, et des catholiques davantage issus de l'Hexagone. Si les deux premiers gèrent le gros des maisons privées de haute banque, sans en avoir le monopole, les catholiques ont l'exclusivité de la direction des grands établissements de crédit (Banque de France, Comptoir d'escompte, Crédit foncier, puis banques de dépôts) à l'exception notoire du Crédit mobilier.

La France, mosaïque culturelle et pays d'immigration, a incontestablement bénéficié pour sa croissance économique de ce patchwork de talents qui ont réussi à s'exprimer chacun à leur manière comme le montrent particulièrement ces deux derniers exemples.

II. Essai de portrait-robot

Pour autant, faut-il renoncer à dresser le portrait-robot de l'homme d'affaires du Second Empire ? Non, car il n'échappe pas à son époque, celle de l'apogée de la première industrialisation, couronnée par la construction du réseau ferroviaire, et celle d'un régime qui mise beaucoup sur les milieux d'affaires. Trois traits distinctifs permettent de le décrire : la proximité famille-entreprise, la confusion entre responsabilités privées et publiques, la constitution d'énormes fortunes.

L'immense majorité gère en effet une entreprise familiale. Avant les lois libérales de 1863 et 1867, les sociétés anonymes restent peu nombreuses (633 créations de 1817 à 1867) et ne s'appliquent qu'à quelques secteurs bien précis, les assurances, les mines, les transports, plus rarement l'industrie (21 %), exceptionnellement la banque où elles se comptent sur les doigts

d'une main avant 1863. Les sociétés en commandite par actions, permettant d'élargir le cercle des investisseurs au-delà des relations les plus proches, sont déjà plus fréquentes, mais beaucoup moins que les sociétés de personnes, sociétés en nom collectif ou en commandite simple. Dans les deux cas, les gérants sont solidairement responsables des dettes de la société sur la totalité de leurs biens. Comme beaucoup de sociétés sont conclues dans le giron familial, associant soit deux générations, soit des frères ou des cousins, c'est dans la famille que se prépare l'avenir de l'entreprise : vie privée et vie professionnelle ne sont pas séparées. Certes, on l'a vu, le degré d'engagement familial varie en intensité, si bien qu'on va nécessairement retrouver des clivages régionaux, mais il n'empêche que les affaires conditionnent le mariage, les progénitures, leur éducation et leur choix professionnel.

Le mariage joue un rôle trop important pour qu'on l'abandonne au hasard d'une rencontre fortuite : c'est le moyen d'augmenter le capital ou de le verrouiller, de trouver le gendre idéal, de nouer ou de renforcer des solidarités. L'homogamie unissant des semblables est de règle, l'endogamie est fréquente, allant jusqu'à la consanguinité : les curieux mariages entre oncle et nièce chez les Delessert, Pereire et Vernes ou entre doubles cousins germains, par leurs pères et mères, comme pour Henry et Emma Schlumberger (1840), sont des cas extrêmes, mais en Alsace, dans le Nord ou dans la bourgeoisie juive parisienne, les familles multiplient les alliances entre elles, les branches cherchent à se différencier par l'usage des doubles patronymes (Dollfus-Mieg, Motte-Bossut), mais elles finissent par former une nébuleuse complexe dont tous les membres partagent les mêmes ancêtres.

Le nombre d'enfants paraît proportionnel à la volonté de transmission familiale, plus faible chez les Normands (3,5 enfants par couple) que chez les Stéphanois (4,6 vivants au décès de leur père) ou chez les Alsaciens (5,2, y compris les enfants décédés), chez les banquiers catholiques parisiens (3,1) que chez leurs confrères protestants (4,7). L'éducation est prise au sérieux, mais les modèles éducatifs varient de nouveau d'une région à l'autre : apprentissage sur le tas à Lyon, collège catholique et école technique régionale dans le Nord, études supérieures et écoles d'ingénieur en Alsace. Arrivé à l'âge d'embrasser une carrière, le jeune homme se voit offrir dans le Nord la direction d'une nouvelle usine ou se soumet purement et simplement à la volonté paternelle, tire un trait sur ses aspirations et rejoint la firme familiale. Nombre d'entreprises fonctionnent comme des familles-souche, faisant cohabiter les générations durant de longues années.

Les voies sont diverses, mais elles convergent pour assurer la reproduction des milieux d'affaires, avec une efficacité évidemment meilleure là où la volonté de transmission est la plus forte : pour autant, ceux-ci ne sont pas fermés et voient se côtoyer en général un tiers d'héritiers et deux tiers de fondateurs d'entreprise, ce qui atteste du dynamisme économique. Parmi ces derniers, une bonne part est issue du monde des affaires, des grandes ou des petites (commerce, artisanat). Et si certains patrons ont des origines très modestes, c'est plus souvent comme fils d'ouvrier que de paysan.

En second lieu, les patrons du Second Empire font beaucoup plus que des affaires. Ils ne se contentent pas non plus de siéger à la chambre de commerce et au tribunal de commerce ou d'intervenir dans les débats qui les concernent directement, comme la question du libre-échange. Ils exercent de surcroît des responsabilités d'ordre politique, social et culturel sur un territoire plus ou moins vaste en fonction de la localisation de leurs usines et avec une intensité là aussi variable selon la situation et l'environnement de l'entreprise. L'archétype de ce cumul des pouvoirs, c'est évidemment Eugène Schneider, patron au Creusot d'une entreprise employant 15 000 ouvriers, bâtisseur de la ville, de ses cités ouvrières, de ses écoles, de ses églises, de son hôpital, régent de la Banque de France, premier président du Comité des forges créé en 1864, député, ministre, président du Corps législatif, Grand Croix de la Légion d'honneur... Comme le souligne à juste titre François Ewald², Le Creusot est beaucoup plus qu'une ville-usine, c'est une ville politique chargée non seulement de la production de richesses, mais aussi de la sécurité des ouvriers et de leur socialisation. On pourrait en dire autant de tous ces territoires placés sous le contrôle et la responsabilité d'une famille : les Wendel, les Dietrich, les Gros-Roman, les Peugeot, les Chagot, les Boigues, etc. font vivre le pays, mais l'administrent également, relayant les autorités constituées, et pourvoient à ses besoins en logements, en lieux de cultes, en écoles et en institutions protectrices. L'initiative privée devance dans bien des cas les politiques publiques et lui montre la voie.

On ne s'étonnera pas que certains patrons deviennent dans ce contexte des potentats locaux, exerçant une tutelle quasi-féodale sur leurs gens. Mais on aurait tort de dénoncer, au vu de nos critères contemporains, l'excès de pouvoir, la collusion entre intérêts publics et privés, la confusion entre affaires et politiques. En assumant des responsabilités dans l'espace public, les patrons sont non seulement à la place que leur assigne le régime, mais également à celle qu'ils se font un devoir d'occuper au nom de leurs convictions ou de leurs centres d'intérêt. De ce point de vue, les grandes figures abondent, de Jean-Baptiste Godin, bâtisseur du Familistère de Guise, à Jean Dollfus, concepteur de la Cité ouvrière de Mulhouse, d'Armand Béhic, ministre de Napoléon III à Auguste Scheurer-Kestner, dont la grande carrière politique est, il est vrai, postérieure au Second Empire. Citons encore deux Alsaciens remarquables, même si leur notoriété est moindre : Frédéric Hartmann (1822-1880), patron d'une entreprise textile employant un millier d'ouvriers à Munster (Haut-Rhin), maire de la ville pendant 23 ans, membre de la Ligue de l'enseignement, républicain et militant de l'école laïque ; ou encore Charles-Henri Schattenmann (1785-1869), président des mines de Bouxwiller et élu local, mais aussi promoteur infatigable du progrès agricole par l'usage des engrais chimiques, de l'amélioration des voies de communication (il introduit en France le rouleau compresseur) et de l'instruction publique. Si l'Alsace bat effectivement tous les records d'engagement dans la vie politique avec près de 70 % de patrons maires ou élus à

² François Ewald, *L'Etat providence*, Paris, Grasset, 1986.

différents échelons, le phénomène est général. Ainsi Eric Anceau dénombre parmi les élus en 1863 au Corps législatif 33 industriels, 11 négociants, 10 banquiers et 11 hommes d'affaires, soit 23 % des députés, ce qui doit sans doute constituer un record historique³.

Cette promotion de nouvelles élites est aussi le reflet du formidable enrichissement que permettent les affaires : les fortunes mobilières acquises par l'exploitation d'entreprises prennent le dessus sur la propriété foncière et la bourgeoisie d'affaires prend définitivement le pas sur les vieilles aristocraties. Deux correctifs doivent néanmoins être apportés à ces constats banals : la noblesse est loin d'être absente des milieux d'affaires soit qu'elle ait largement anticipé le mouvement d'industrialisation (Wendel, Dietrich, Neufville, Joly de Bannville, Montgolfier), soit qu'elle ait réussi un *aggiornamento* spectaculaire au XIXe siècle (d'Audiffret, Gourcuff, Fourment, Lagrange). D'autre part, certains entrepreneurs, et des plus grands comme les frères Pereire, James de Rothschild ou Achille Seillière, ne dédaignent pas l'investissement foncier et possèdent des domaines de plus de mille hectares. Quant à Paulin Talabot, patron du PLM et d'un empire sidérurgique, il exploite en faire-valoir-direct un domaine de 300 ha en Haute-Vienne.

Mais l'essentiel n'est pas là : il réside d'abord dans le montant des fortunes et dans le nombre des millionnaires. On ne s'étonnera pas que James de Rothschild tienne le haut du pavé avec plus de 110 millions de francs à son décès (une somme à multiplier environ par 3 pour avoir l'équivalent en euros). Ses confrères de l'aristocratie financière sont loin derrière, à l'exception du marquis de Galliera, mais on dénombre tout de même parmi eux 14 fortunes de plus de 20 millions et 49 autres de plus de 5 millions. Les hommes d'affaires de province ne sont pas en reste : à Lyon, 2 fortunes de plus de 20 millions, 17 autres de plus de 5 millions. Pierre Cayez et Serge Chassagne ont pu mesurer que pour 15 entrepreneurs lyonnais dont on connaissait la succession paternelle (360 000 francs en moyenne), leur carrière leur a permis de laisser dix fois plus à leur décès, soit 3,8 millions de francs. A Saint-Etienne, Gérard-Michel Thermeau reproduit le même calcul pour 33 cas cette fois : d'une génération à l'autre, l'actif de succession passe de 410 000 francs à 2,3 millions, soit une multiplication par 5,6.

La réussite professionnelle – bancaire, commerciale, industrielle – se traduit par un enrichissement spectaculaire en quelques décennies. A quoi sert-il ? Il alimente en bonne partie l'autofinancement, l'accumulation du capital et la croissance de l'entreprise : un cas extrême nous est donné par Ferdinand Boigeol, industriel protestant à Giromagny (Haut-Rhin), qui, orphelin de père et de mère dès 15 ans, démarre modestement, laisse à sa mort en 1866, 4,3 millions de francs, 7 usines textiles (1 500 ouvriers), 650 ha de terres, diverses propriétés, mais dont le train de vie était si modeste qu'un de ses amis le salue sur sa tombe comme « presque pauvre ». A l'autre extrémité, certains nouveaux riches ne sont pas loin de la caricature du Saccard de *La Curée* (E. Zola). Mais plutôt que de folles dépenses, le capitaliste préfère l'investissement. Même s'il est ostentatoire et prend la forme de bijoux, de

³ Eric Anceau, *Les députés du Second Empire, prosopographie d'une élite au XIXe siècle*, Champion, 2000.

meubles de prix, de collections d'œuvres d'art, de villégiatures ou de châteaux, le bien privé est le complément du bien professionnel, venant en garantie du règlement des dettes dans le cadre de la société en nom collectif ou en commandite. Il n'y a pas là non plus de cloison étanche entre vie privée et professionnelle.

Cette confusion des genres nous est devenue étrangère aujourd'hui, au point de susciter de vives critiques lorsque les interférences entre famille et entreprise, politique et affaires, deviennent trop manifestes, ou d'entraîner l'action de la justice en cas d'abus de biens sociaux. De même, si les particularismes régionaux n'ont sans doute pas entièrement disparu des milieux d'affaires, ils ne constituent plus un cadre d'analyse pertinent pour décrire le patronat au début du XXI^e siècle⁴. Le Second Empire nous paraît loin, presque exotique, alors qu'il a fait entrer la France dans la modernité. Ce paradoxe s'explique pourtant assez bien : si l'innovation économique passe par la destruction créatrice qui l'affranchit du poids du passé, les groupes sociaux, si neufs soient-ils comme peuvent l'être les patrons et les ouvriers de la grande industrie, sont porteurs de traditions comportementales héritées d'une longue histoire. En bref, les créateurs de la France moderne sont bien de leur temps.

Bibliographie

- 11 volumes de la collection *Les Patrons du Second Empire*, Paris-Le Mans, Picard-Cénomane : Dominique Barjot (dir.), 1. *Normandie-Maine-Anjou*, 1991 ; Philippe Jobert, (dir.), 2. *Bourgogne*, 1991 ; Jean-Luc Mayaud, 3. *Franche-Comté*, 1991 ; Nicolas Stoskopf, 4. *Alsace*, 1994 ; Roland Caty, Eliane Richard et Pierre Echinard, 5. *Marseille*, 1999 ; Hubert Bonin, 6. *Bordeaux et la Gironde*, 1999 ; Nicolas Stoskopf, 7. *Banquiers et financiers parisiens*, 2003 ; Gracia Dorel-Ferré et Denis McKee (dir), 8. *Champagne-Ardenne*, 2006 ; Pierre Cayez et Serge Chassagne, 9. *Lyon et le Lyonnais*, 2006 ; Jean-Marie Wiscart, 10. *Picardie*, 2007 ; Gérard-Michel Thermeau, 11. *Loire – Saint-Etienne*, 2010.
- Hors collection : Frédéric Barbier (dir.), *Le Patronat du Nord sous le Second Empire, une approche prosopographique*, Paris-Genève, Droz, 1989 ; Dominique Barjot, Eric Anceau, Isabelle Lescent-Giles, Bruno Marnot, *Les entrepreneurs du Second Empire*, Paris, Presses de l'université de Paris-Sorbonne, 2003.
- 5 volumes de la collection *Dynasties*, Paris, Perrin : Pierre Pouchain, *Les maîtres du Nord*, 1998 ; Bernadette Angleraud et Catherine Pellissier, *Les dynasties lyonnaises* ; Michel Hau et Nicolas Stoskopf, *Les dynasties alsaciennes*, 2005 ; Jean-Pierre Chaline, *Les dynasties normandes*, 2009 ; Xavier Daumalin et Laurence Américi, *Les dynasties marseillaises*, 2010.

⁴ Jean-Claude Daumas (dir.), *Dictionnaire historique des patrons français*, Paris, Flammarion, 2010.