
Entreprises, institutions, territoires

Pierre Eichenberger, Matthieu Leimgruber, Roberto Zaugg

«De toute évidence, l’histoire économique vit une véritable renaissance», soulignait récemment la Société suisse d’histoire économique et sociale dans un annuaire consacré aux «Nouvelles contributions à l’histoire économique».¹ Après avoir été reléguée au second plan par la popularité des approches inspirées de l’histoire culturelle, l’histoire économique suscite en effet, et notamment dans le sillage de la grande crise qui a ébranlé l’économie mondiale depuis 2008, un intérêt renouvelé parmi les historiennes et les historiens. Les défis posés à ce champ historiographique demeurent cependant nombreux. Parmi eux figure à n’en pas douter le découplage de plus en plus profond entre les recherches portant sur les dynamiques économiques effectuée dans le champ des sciences historiques et celles menées dans le champ des sciences économiques. Depuis les années 1970, à mesure que l’histoire délaissait les problématiques économiques, la science économique s’affranchissait quant à elle des autres sciences sociales et historiques dans un double mouvement d’abstraction théorique toujours plus poussé et de mathématisation de ses recherches.

Ce numéro de *traverse* ne se donne pas pour but de revenir de nouveau sur les causes et les effets de ce découplage et sur l’incompréhension grandissante entre ces deux groupes de disciplines, sujet qui a déjà été abordé à maintes reprises.² Il réunit au contraire des articles qui interrogent les interactions entre trois objets classiques de l’histoire économique: les entreprises, actrices centrales de la vie économique; les institutions, soit les règles formelles qui visent à encadrer leur comportement et qui sont en permanence renégociées par les acteurs; et enfin les territoires dans – ou à travers – lesquels les entreprises déploient leurs activités, qui sont à leur tour façonnées par les pratiques économiques. Ce faisant, ce numéro ambitionne de contribuer au débat sur l’encastrement social et géographique de l’activité des entreprises durant différentes périodes historiques.

Les contributions rassemblées dans ce numéro revisitent notamment les travaux de l’économie néo-institutionnelle,³ ainsi que les recherches portant sur l’histoire des entreprises.⁴ Les articles, tout comme les recensions thématiques rassemblée en fin de volume, abordent en particulier les questions suivantes:

quelles formes d'organisations entrepreneuriales ont-elles émergé au cours des siècles? Comment ces dernières ont-elles interagi avec les institutions de leur temps? En retour, comment les entreprises ont-elles influencé les institutions et les contextes dans lesquels elles évoluaient? Quel a été le poids des facteurs territoriaux – voire plus largement spatiaux – dans la conception des stratégies entrepreneuriales? Comment les entreprises ont-elles contribué à façonner les espaces géographiques? Dans quels jeux d'échelles ces pratiques peuvent-elles être analysées par les historiennes et les historiens? En quoi les interactions entre acteurs économiques, institutions et territoires peuvent-elles contribuer à un renouveau théorique des recherches sur l'histoire des entreprises et des personnes qui les dirigeaient?

En ouverture de ce dossier, Ulla Kypta remet en cause la pertinence des catégories de «firme», voire d'«entreprise», pour caractériser les sociétés de commerces actives à Anvers à la fin du Moyen Âge. Ces catégories suggèrent en effet des unités clairement identifiables, structurées de manière hiérarchisée, qui ne correspondent cependant en fin de compte pas aux formes d'activités commerciales de cette époque. Aux XV^e et XVI^e siècles, la notion de «société» tend à décrire l'ensemble d'un capital investi dans différentes activités plutôt qu'une structure clairement identifiable. Les sociétés de commerce n'emploient pas de personnel, et elles ne se présentent pas comme des unités clairement distinctes dans leur relation avec leur environnement; l'assimilation de ces formes commerciales aux entreprises contemporaines n'est donc pas adéquate. Comme le souligne avec justesse l'auteure, la recherche sur les activités des commerçants au Moyen Âge a donc tout à gagner à opter pour une analyse en termes institutionnels, qui permet de saisir les structures formelles et informelles ainsi que les règles et les normes sans pour autant réifier ces formes difficilement identifiables.

L'étude de Christina Brauner se penche sur les pratiques de publicité liées à la commercialisation des pompes à incendie en Hollande et en Angleterre autour de 1700. Cette étude de cas donne à voir les stratégies adoptées dans le contexte de ce marché très spécifique. Ainsi, quand bien même les acheteurs potentiels pour cet équipement étaient essentiellement des autorités communales, la publicité pour ces produits visait à diversifier ces acheteurs potentiels tout comme les produits eux-mêmes. À partir de l'étude approfondie d'un fabricant d'origine néerlandaise établi à Londres, l'article analyse les interactions entre stratégies de localisation régionales et échanges transrégionaux intenses, à l'image de nombreuses autres technologies développées à l'époque moderne. Si les producteurs de pompes à incendie utilisaient leur localisation de manière stratégique pour viser une clientèle locale, les stratégies de localisation n'en sont pas moins révélatrices – c'est la thèse de cet article – de traductions et de transferts complexes.

se penche sur un objet d'étude atypique, et fait le pari d'analyser l'Abbaye de Muri (canton d'Argovie) comme une «entreprise». Les auteur·e·s étudient notamment sur les stratégies d'adaptation que cette institution religieuse a mises en place afin de répondre aux crises et aux mutations économiques du «long XIX^e siècle». L'article identifie ainsi une phase d'opulence relative, à mettre au crédit d'un mélange de privilèges et de management réussi. À la suite de réformes mal avisées ayant induit de fortes pertes au cours de la première moitié du XIX^e siècle, l'Abbaye entame un processus de déclin. L'abandon de l'Abbaye de Muri en 1841 et la reprise de nouvelles «filiales» à Sarnen (canton d'Obwald) et à Gries (Tyrol du Sud) changèrent la forme et les activités économiques de l'Abbaye. La Première Guerre mondiale ainsi que les dépréciations qui en découlèrent posèrent de nouveaux problèmes à l'Abbaye. En conséquence, le couvent, devenu une entité transnationale – sorte de holding d'un type bien particulier – transféra sa fortune du Tyrol du Sud vers la Suisse.

Boris Belge replace l'épidémie de peste de l'année 1837 dans le port d'Odessa dans une perspective d'histoire économique, sociale et culturelle. Il s'intéresse aux mesures de quarantaine mises en place dans ce contexte, aux personnes chargées de leur exécution, mais également aux matelots ou capitaines devant se plier à l'isolation. Comme le montre l'article, les procédures de prévention des épidémies étaient davantage inspirées par les expériences passées de l'administration militaire et économique que par les statuts et les règlements officiels. L'épidémie de peste de 1837 révèle ainsi les savoirs accumulés, les pratiques concrètes, les désaccords et les rapports de pouvoir, ainsi que les diverses appropriations de la quarantaine. En confrontant des concepts économiques tels que le *moral hazard* avec des approches permettant de penser la production de connaissance et l'étude des pratiques concrètes, cet article offre un nouveau regard sur une institution clé à cheval entre préoccupations sanitaires et économiques.

La contribution de Jean Rochat thématise, quant à elle, les questions centrales qui agitent partisans et critiques de l'économie des institutions. Rochat regrette que le dialogue de l'économie avec les autres sciences sociales – et avec l'histoire en particulier –, qui semblait être possible à la suite de la montée en puissance de l'économie institutionnelle, n'ait finalement pas eu lieu. Il critique notamment l'*endowment perspective* qui postule, souvent implicitement, que les institutions ont une valeur intrinsèque et qu'elles sont exogènes aux économies qui les intègrent, c'est-à-dire qu'elles sont bonnes ou mauvaises indépendamment de leur situation historique. Sur la base de deux études de cas – la première portant sur la mise en place et les usages du droit de la société anonyme dans le France du XIX^e siècle, la seconde sur les usages des consortages dans le Valais romand dans l'entre-deux-guerres – l'article suggère aux historien·ne·s de mettre l'utilisation concrète des institutions par les acteurs au centre de leurs analyses.

Manuel Dür aborde la césure que représente la Première Guerre mondiale pour de nombreuses multinationales en Europe de l'Ouest et aux États-Unis par le biais d'une analyse des réponses données par les trois firmes bâloises productrices de colorants (Ciba, Geigy et Sandoz) aux conditions nouvelles créées par la guerre sur les marchés mondiaux. En 1917, les trois firmes fondent la *Basler Interessengemeinschaft* (IG Basel) pour lutter ensemble contre la concurrence internationale et affronter les mesures protectionnistes. Outre la fixation des prix ou encore la coordination de la production ou la recherche, cette alliance de type cartellaire est mise au service d'une politique d'investissements coordonnés, se matérialisant par la fondation d'unités de production communes. C'est le cas en 1920 à Cincinnati (Ohio), qui représente le plus important investissement direct de IG Basel dans les années 1920 et 1930. Sur la base de cet exemple, Manuel Dür montre que l'approfondissement de la collaboration au sein de IG Basel ouvre des possibilités d'investissements sur de nouveaux marchés. Il aborde également les difficultés nouvelles qui émergèrent de cette collaboration.

Enfin, Leo Grob propose une réflexion sur les investissements directs à l'étranger de la firme Alusuisse en mêlant échelles géographiques et relations de pouvoir à l'intérieur comme à l'extérieur de l'entreprise. En interrogeant le concept de *spatial fixes* développé par le géographe David Harvey, cet article thématise les enjeux liés à l'implantation de lieux de production en Australie et questionne la construction des territoires par les acteurs économiques. Ce faisant, il illustre comment la volonté du management d'éviter les grèves et les fluctuations du personnel influencent l'organisation spatiale et les caractéristiques de la production. L'article ouvre ainsi des perspectives alternatives aux conceptions classiques utilisées pour rendre compte de l'histoire des entreprises, trop souvent formulées en termes restreints de stratégies de marché ou d'efficacité managériale.

Les articles réunis dans ce numéro offrent trois contributions importantes. Une première se situe dans la réflexion de longue durée sur l'histoire des entreprises. Si la contribution d'Ulla Kypta sur les XV^e et XVI^e siècles nous incite à interroger le concept même d'entreprise, l'exemple de l'Abbaye de Muri fournit un exemple original d'application d'une grille de lecture en termes d'histoire d'entreprise à un objet atypique. Les historien·ne·s qui ont participé à ce numéro ne peuvent en ce sens que souscrire aux suggestions d'Oscar Gelderblom et de Francesca Trivellato, qui soulignent que les comparaisons entre époques historiques «*should not merely consist of applying contemporary notions to the preindustrial period in order to tease out emergence of modern forms in earlier times. What we need is a business history that applies deep empirical knowledge of the heterogeneity of enterprise forms and credit arrangements in the preindustrial world to examine general theoretical claims about the impact of legal, political and social institutions on economic growth and development.*»⁵ Les contribu-

tions de Manuel Dür et de Leo Grob, qui portent sur le XX^e siècle analysent les microdynamiques de pouvoir internes et externes aux entreprises, renouvelant ainsi des approches classiques de l'histoire des entreprises.

Les différentes échelles abordées par les contributions de Manuel Dür (expatriation des entreprises) et de Leo Grob (*spatial fixes* et localisations des investissements directs à l'étranger) renvoient à la deuxième contribution des articles rassemblés dans ce numéro. Il s'agit de l'importance des jeux d'échelles dans la compréhension des réalités historiques. L'article de Christina Brauner illustre ainsi la complexité des va-et-vient entre Londres et Amsterdam, et donne à voir les médiations – notamment en termes de traductions et de transferts – entre les différents lieux mis en relation par les techniques de lutte contre le feu. Transfert de technologies, stratégies publicitaires et stratégies de localisation commerciale se voient ainsi entremêlées.

Enfin – troisième contribution du numéro – les articles réunis ici offrent des perspectives novatrices sur le rôle économique des institutions, tout autant en tant que «règles du jeu» que comme «cibles» de l'action des acteurs. L'article de Jean Rochat aborde ces questions de manière directe. Il décortique ainsi certains présupposés des théories économiques des institutions et restitue la complexité historique de l'usage et des effets concrets de deux d'entre elles: la société anonyme dans la France du XIX^e siècle et les consortages dans le Valais romand dans l'entre-deux-guerres. Boris Belge montre, quant à lui, de quelles manières la quarantaine du port d'Odessa est à la fois une règle du jeu, à laquelle les acteurs doivent se tenir, mais qu'elle est également une pratique construite par les acteurs qui la prennent comme cible d'une action multiforme. Enfin, les difficultés conceptuelles liées à l'utilisation d'«entreprise» au Moyen Âge poussent Ulla Kypta à avoir recours à un raisonnement en termes institutionnels, qu'elle met à profit pour analyser les activités des sociétés marchandes d'Anvers.

En plus des études de cas présentées dans ce numéro, de nombreux objets de recherche – les entreprises familiales, les entreprises publiques, les banques, les universités ou encore les musées –, une fois replacées dans les jeux d'échelles locaux, nationaux et transnationaux qui influencèrent leur développement, offrent des terrains propices aux historien-ne-s.

Notes

- 1 Thomas David, Tobias Straumann, Simon Teuscher, «Introduction», in *Nouvelles contributions à l'histoire économique*, Annuaire de la Société suisse d'histoire économique et sociale 30, Zurich 2015, 13. Les éditeurs remercient Cristian Consuegra pour son aide rédactionnelle dans la production de ce numéro de *traverse*.
- 2 William H. Sewell Jr., «A Strange Career. The Historical Study of Economic Life», *History and Theory* 49/4 (2010), 146–166; Francesco Boldizzoni, *The Poverty of Clío. Resurrecting*

- Political Economy*, Princeton 2011; Guillaume Calafat, Éric Monnet, «Le retour de l'histoire économique», *La Vie des idées*, 5 janvier 2016, www.laviedesidees.fr/Le-retour-de-l-histoire-economique.html.
- 3 Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990; Avner Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*, Cambridge 2006; Daron Acemoglu, James A. Robinson, *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, New York 2012. Pour une critique de ces contributions «phares», voir par exemple Guillaume Garner, «Histoire économique et Nouvelle Économie Institutionnelle en Allemagne», *Revue de l'IFHA*, 1 (2009), <http://ifha.revues.org/346>; Regina Grafe, *Distant Tyranny. Markets, Power, and Backwardness in Spain, 1650–1800*, Princeton 2012; Sheilagh Ogilvie, Andre W. Carus, «Institutions and Economic Growth in Historical Perspective», in Philippe Aghion, Steven N. Durlauf (éd.), *Handbook of Economic Growth*, II, Amsterdam 2014, 403–513; Alida Clemente, Roberto Zaugg, «Hermes, the Leviathan, and the Grand Narrative of New Institutional Economics. The Quest for Development in the Eighteenth-Century Kingdom of Naples», *Journal of Modern European History* 15 (2017), 109–129.
 - 4 Geoffrey Jones, Jonathan Zeitlin (éd.), *The Oxford Handbook of Business History*, New York 2008; Geoffrey Jones, «Firms and Global Capitalism», in Larry Neal, Jeffrey G. Williamson (éd.), *The Cambridge History of Capitalism*, vol. 2: *The Spread of Capitalism. From 1848 to the Present*, Cambridge 2015, 169–200; Philip Scranton, Patrick Fridenson, *Reimagining Business History*, Baltimore, 2013; Mark Casson, Catherine Casson, *The Entrepreneur in History. From Medieval Merchant to Modern Business Leader*, Basingstoke 2013.
 - 5 Oscar Gelderblom, Francesca Trivellato, «The Business History of the Preindustrial World. Towards a Comparative Historical Analysis», *Business History* 61/2 (2019), 242.