

VERS UN APPROFONDISSEMENT FACTUEL
ET THÉORIQUE EN HISTOIRE DES ENTREPRISES¹

PAR

HUBERT WATELET

Professeur à l'Université d'Ottawa

Les pages qui suivent ont avant tout un caractère historiographique. Elles voudraient surtout attirer l'attention sur une réévaluation récente — et principalement américaine — du rôle que joua l'artisanat spécialisé, donc une partie de la petite entreprise, dans le monde occidental, depuis la révolution industrielle. Bien que les analyses évoquées aient des implications théoriques, au-delà de l'interprétation des faits, c'est celle-ci qui nous retiendra principalement ici. On sait que le 10e Congrès international d'histoire économique, qui se tient à Leuven en 1990, compte parmi les thèmes majeurs de ses sessions "Débats et controverses", celui des "Structures et stratégies de la petite et de la moyenne entreprises depuis la révolution industrielle". De ce point de vue, cet aperçu présente peut-être un intérêt informatif supplémentaire. Mais auparavant, afin de mettre en perspective cette réévaluation de certaines catégories de petites entreprises, voici un bref rappel de tendances marquantes en histoire des grandes sociétés: ces tendances en effet s'étaient formées avant la "crise" actuelle. Elles ont

1. Une première version de ce texte a bénéficié des commentaires de M. Pierre Lanthier, professeur à l'Université du Québec à Trois-Rivières, de mon fils Étienne Watelet, consultant en programmation, puis du professeur Maurice Lévy-Leboyer, à l'occasion d'un séminaire au Département d'histoire économique de l'Université de Genève en avril 1989. Je les en remercie vivement tous trois, de même que mon collègue Donald F. Davis à l'Université d'Ottawa, qui m'a fait profiter de son excellente connaissance de la littérature américaine en histoire des entreprises.

manifestement contribué à susciter, depuis lors, les nouvelles orientations.

Depuis *Stratégies et structures* notamment, la pensée dominante, en histoire de la stratégie des entreprises capitalistes de la seconde moitié du XIXe siècle et du XXe siècle, s'est constituée autour des travaux menés à Harvard par Alfred D. Chandler². Celui-ci a en effet peu à peu reconstitué l'ère des grandes firmes américaines de façon fort impressionnante³. C'est ainsi qu'il montre qu'indépendamment du peuplement et de la conjoncture, elles se sont formées à deux conditions: lorsque l'essor de la technologie a permis de réaliser une production de masse, et à partir du moment où, avec les chemins de fer et le télégraphe entre autres, les moyens de transports et les communications ont fait entrevoir des marchés plus accessibles et beaucoup plus vastes, correspondant aux possibilités croissantes de l'offre. Dès les années 1850-1860, la tendance à l'intégration devint évidente dans certaines grosses compagnies de chemins de fer, afin de répondre aux exigences de volume, de rapidité et de régularité du trafic. Puis, à la fin des années 1870, d'autres unités de production commencèrent à intégrer de bout en bout leur branche d'activités: à contrôler les matières premières ou les produits semi-finis vers l'amont, de manière à assurer la continuité de la production; et à maîtriser la distribution et la mise en marché vers l'aval — puis le marché lui-même à mesure qu'il évolua pour de telles firmes vers l'oligopole — afin de créer une distribution de masse correspondant à la production de masse.

2. A. D. CHANDLER, *Strategy and Structure*, Cambridge (Mass.), 1962; trad. fr. *Stratégies et structures de l'entreprise*, Paris, 1972.

3. Voir le point d'arrivée: A. D. CHANDLER, *The Visible Hand: the Managerial Revolution in American Business*, Cambridge (Mass.) et London, 1977. Voir aussi le recueil que vient de publier Thomas K. McCRAW, *The Essential Alfred Chandler. Essays Toward a Historical Theory of Big Business*, Boston, 1988. Il comporte notamment l'introduction à *The Visible Hand* et celle du dernier livre de CHANDLER, *Scale and Scope*, Cambridge (Mass.), qui n'est pas encore disponible au moment de terminer ce texte, mais de toute façon n'a pas encore de portée historiographique.

Ce mouvement vers de grandes sociétés permet d'accroître, dans une série de branches ou de secteurs, la productivité et les profits, tout en produisant à moindre coût. La transformation se fit pour des articles courants de consommation, comme la cigarette ou les allumettes, réalisés par production automatique et continue. Ou pour des produits périssables, comme la viande ou la bière, nécessitant en outre le transport par wagons à température adéquate, ainsi que le contrôle et la rapidité de la mise en marché. Ou encore pour des biens durables mais complexes, comme la machine à coudre, les machines agricoles, puis l'automobile, exigeant le service après vente et le crédit à la vente. On développa particulièrement, dans ces gammes de biens durables, la standardisation des pièces. Par la suite, et graduellement après la Première Guerre mondiale, beaucoup de grandes entreprises en vinrent à diversifier leurs établissements. Cela permit de mieux utiliser les structures administratives qu'elles avaient mises en place pour réaliser d'une manière efficace leurs stratégies d'expansion et d'intégration. Ainsi, dans l'industrie chimique, en ajoutant par exemple aux explosifs la gamme des cuirs artificiels, celle des colorants, etc. Ces grandes firmes tendirent donc à devenir multidépartementales; ou plus précisément multidivisionnelles, lorsqu'elles adaptèrent leurs administrations aux besoins de coordination des prises de décisions et des activités de leurs différents départements.

C'est dire que par rapport aux entreprises issues de la révolution industrielle, ces grandes sociétés se donnent nécessairement des organes de direction très différents. Ceux-ci apparaissent d'abord dans la construction ferroviaire, puis peu à peu dans d'autres secteurs. Tandis que l'extension des affaires déborde d'ordinaire les possibilités du patron-propriétaire, elle entraîne parallèlement une dissociation de la direction et de la propriété, celle-ci tendant à s'éparpiller parmi de nombreux actionnaires. Aux différents degrés de la hiérarchie administrative, la firme passe progressivement aux mains de gestionnaires, de managers salariés, et ceux-ci deviennent plus nombreux et plus spécialisés. Mais ces cadres disposent en général de fort peu

d'actions, même à l'état-major central⁴. Sauf dans le cas d'entreprises qui relèvent du capitalisme financier, dans la mesure où elles passent sous le contrôle d'institutions financières, on distingue alors deux types d'organisations: le type entrepreneurial, où les prises de décisions majeures dépendent encore largement des héritiers des fondateurs ou des principaux actionnaires, et le type managérial, où elles dépendent au contraire essentiellement de dirigeants salariés.

Chez Chandler, cet ample mouvement, l'essor de la production de masse, l'avènement du capitalisme managérial, les politiques d'intégration verticale, puis de diversification des firmes, les fusions aussi, tout cela prend une signification extrêmement positive. C'est ainsi qu'il n'est plus question, globalement parlant, chez lui, des inquiétudes d'ordre économique d'un Schumpeter sur l'avenir du capitalisme; des hésitations du théoricien de l'entrepreneur entre deux tendances qui lui paraissaient contradictoires: d'une part, l'incitation au dynamisme provenant des moyens tout à la fois considérables et indispensables dont disposent les sociétés géantes pour la recherche et l'innovation. Et d'autre part la routine qui menace ces activités, dans ces mêmes sociétés, étant donné la bureaucratiation, alors que l'innovation était au coeur de la fonction d'entrepreneur⁵. Au contraire, cette montée des grandes firmes américaines vers la structure managériale et multidivisionnelle, au cours des dernières décennies du XIXe siècle et au XXe siècle, paraît tellement importante aux yeux de Chandler, qu'elle l'amène à reléguer les unités beaucoup plus modestes de l'époque de la révolution industrielle, dans la catégorie des entreprises "tradition-

4. Contrairement à ce que pensait Chandler (*ibid.*, p. 95), il semble bien que le modèle de direction managériale qui apparut d'abord dans les compagnies de chemins de fer fut largement imité de l'organisation hiérarchique de l'armée américaine. Voir Charles F. O'CONNELL, "The Corps of Engineers and the Rise of Modern Management, 1827-1856", dans Merrit Roe SMITH (éd.), *Military Enterprise and Technological Change. Perspectives on the American Experience*, Cambridge (Mass.) et London, 1985, pp. 87-116.

5. Joseph SCHUMPETER, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, 1961, deuxième partie. Voir aussi, à ce propos, François CARON, *Le résistant déclin des sociétés industrielles*, Paris, 1985, pp. 200-201 et François PERROUX, *La pensée économique de Joseph Schumpeter. Les dynamiques du capitalisme*, Genève, 1965, pp.235 sv.

nelles". Cette époque était encore essentiellement celle de patrons-proprétaires, ou d'affaires familiales, se concentrant sur la production d'une seule gamme de biens. De ce point de vue, la vraie révolution pour lui, c'est la révolution managériale⁶: celle qui se développe au cours de "la seconde industrialisation", selon la sobre expression française désignant la montée des grandes sociétés⁷.

Telle est, à gros traits, la perspective de Chandler et de son école en stratégie des grandes entreprises. Elle s'inscrit sous le signe de la rationalité et de l'efficacité. C'est cette perspective qui, peu à peu, devint dominante⁸.

Il est vrai que lorsqu'on a tenté d'élargir la portée du modèle américain, en Europe notamment, il a fallu introduire bien des nuances. Ni Leslie Hannah, ni Jürgen Kocka, ni Maurice Lévy-Leboyer ne retrouvent facilement ce modèle en Grande-Bretagne, en Allemagne ou en France. Ils font ressortir alors des différences explicatives de

6. L'expression était bien connue depuis le livre de James BURNHAM, *The Managerial Revolution. What is Happening in the World*, New York, 1941, réédité sans sous-titre à Bloomington et London, 1960.

7. Voir entre autres M. LÉVY-LEBOYER (dir.), *Le patronat de la seconde industrialisation*, Paris, 1979 (Cahiers du "Mouvement social", n° 4).

8. Pour les États-Unis, voir notamment, à ce propos, Jeremy ATACK, "Firm Size and Industrial Structure in the United States During the Nineteenth Century", dans *Journal of Economic History*, t. XLVI, n° 2, juin 1986, pp. 463-465; notons aussi la contribution de A.D. CHANDLER au t. VII de la *Cambridge Economic History of Europe*, part 2, Cambridge, 1978, pp. 70-133. En Belgique, l'intérêt des professeurs Herman Van der Wee et Herman Daems, de la K.U. Leuven, les amena à organiser dès 1973, un colloque international sur les entreprises managériales, avec la participation de deux représentants de l'école de Harvard, Chandler lui-même et l'un des ses disciples, Patrick G. Porter: voir H. DAEMS et H. VAN DER WEE (éd.), *The Rise of Managerial Capitalism*, Louvain — The Hague, 1974. MM. Daems et Chandler publièrent par la suite un colloque comparable qui se tint à la Harvard Business School, en 1977, lors de la publication de *The Visible Hand...*: voir A. D. CHANDLER et H. DAEMS (éd.), *Managerial Hierarchies. Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Industrial Enterprise*, Cambridge (Mass.) et London, 1980. Ajoutons que la perspective chandlérienne est également sensible chez M. Van der Wee, notamment dans l'étude sur la Société Générale. Voir H. VAN DER WEE, "La politique d'investissement de la Société Générale de Belgique, 1822-1913", *Histoire, économie et société*, n° 4, 1982, pp. 603-619, art. publié tout d'abord en néerlandais dans *Liber amicorum Professor Guillaume Dirckx. Studia ab amicis et collegis dicata*, Leuven, 1977, pp. 227-246.

marché, institutionnelles ou sociales. Et l'on parle parfois aussi de situations de transition, comme dans le cas des holdings en France. Mais ces analyses ne vont pas jusqu'à une remise en question des conceptions de Harvard comme telles⁹.

Parfois cependant, il y eut des observations percutantes, comme celle de J. Kocka faisant remarquer que les performances de grandes entreprises allemandes de type entrepreneurial, comme Krupp, Siemens et d'autres, tant au plan de l'expansion qu'aux points de vue de l'intégration ou de la diversification, furent comparables à celles de firmes managériales comme AEG. Siemens par exemple, réagissant très activement entre 1880 et 1914, malgré l'emprise familiale persistante dans l'entreprise, face à la menace d'expansion plus agressive d'AEG. Et Kocka ajoutait: si l'on devait multiplier les exemples de ce genre, on devrait s'interroger sur la signification de la "révolution" managériale. Il se pourrait qu'elle fût plus sociale que stratégique¹⁰.

Citons aussi l'analyse de Pierre Lanthier, qui vient de terminer brillamment sa thèse d'État, sous la direction de M. Lévy-Leboyer, sur l'industrie électrique en France de 1880 à 1940. Il y montre fort bien, entre autres, les erreurs de dispersion et les aléas des politiques financière et de développement qui paralysèrent la filiale française de Westinghouse entre 1902 et 1913, particulièrement hors de France. Les stratégies industrielles et commerciales, conclut-il à ce propos, ne sauraient s'appliquer indifféremment partout. Elles doivent tenir compte des traits spécifiques des marchés. Et le fait d'être une

9. Voir entre autres les contributions de ces participants au colloque de Harvard dans A. D. CHANDLER et H. DAEMS (éd.), *Managerial Hierarchies...*; M. LÉVY-LEBOYER, "Innovation and Business Strategies in Nineteenth-and Twentieth-Century France", dans Edward C. CARTER II, Robert FORSTER et Joseph N. MOODY, *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth-and Twentieth-Century France*, Baltimore et London, 1976, pp. 87-135.

10. J. KOCKA, "Comment" à propos du rapport de A. D. CHANDLER et H. DAEMS, "Investment Strategy in Europe, United States, and Japan", *Sixième congrès international d'histoire économique, Copenhague, 19-23 août 1974, Actes*, éd. par Kristof GLAMANN et H. VAN DER WEE, Copenhague, 1978, pp. 58 et 62-63.

multinationale ne change rien à la règle¹¹. Cette expérience de Westinghouse fut donc fort différente de celle de la réduction de la concurrence, qui prévalait peu à peu pour les grandes firmes, dans le marché intérieur américain¹².

Mais depuis quelques années, c'est la critique du modèle lui-même de Chandler qui est en cours. La crise des années 1970 et l'ampleur des incertitudes actuelles la rendait sans doute inévitable. Elle a mis en lumière ce que François Caron appelle "la mythologie de la grande organisation", qui fut manifeste pendant les années 1960¹³. En 1985, F. Caron a pris nettement ses distances par rapport à la révolution managériale. Il distingue, en effet, deux types d'innovations, l'innovation de produit et l'innovation de procédé. Et il montre que peu à peu, à mesure que les grandes entreprises s'engagent dans la production de masse, qu'elles se développent et atteignent la maturité, elles tendent à passer de l'une à l'autre: à négliger leur capacité de création initiale de produits nouveaux et à privilégier plutôt les procédés. L'importance des installations, des systèmes de production, du coefficient de capital, et aussi la tendance à la rigidité de ces entreprises, les amènent graduellement à rechercher des rendements d'échelle, des réductions de coûts, des gains de productivité, au détriment de la diversité des produits¹⁴.

Or, dit-il, c'est l'innovation de produit qui est primordiale: elle est à la fois source principale du dynamisme du système capitaliste et condition de son équilibre. Et il conclut en soulignant l'importance de la "tension créatrice", d'une part — d'un contexte permettant les

11. P. LANTHIER, "Les constructions électriques en France: financement et stratégies de six groupes industriels internationaux, 1880-1940", Paris-Nanterre, 1988, chap. 11 et "Westinghouse en France: Histoire d'un échec (1898-1920)", dans *L'information historique*, 1985, n°5, pp. 212-219. M. Lanthier, que j'ai eu le plaisir de diriger en maîtrise autrefois, a soutenu sa thèse de doctorat avec la mention "très-honorable".

12. Voir également à ce propos, pour la période qui suivit la Seconde Guerre mondiale, l'article récent de membres de la Commission du M.I.T., dont Robert M. Solow, créée fin 1986 pour identifier les problèmes de productivité industrielle américaine: Suzanne BERGER, Michael L. DERTOUZOS (*et al.*), "Toward a New Industrial America", *Scientific American*, vol. 260, juin 1989, n°6, p. 40.

13. F. CARON, *Le résistible déclin...*, chap. 7 et pp. 270-271.

14. *Ibid.*, chap. 5, particulièrement pp. 193 sv.

initiatives et la concurrence — et de l'organisation entrepreneuriale d'autre part, si l'on veut préserver l'innovation de produit. Car selon Caron, c'est la firme entrepreneuriale et de dimension "restreinte" qui suscite généralement cette innovation¹⁵.

À peu près en même moment, la remise en question de Michael Piore et de Charles Sabel, du M.I.T., ainsi que de Jonathan Zeitlin, se fit plus radicale. Par rapport à la crise, elle est particulièrement significative, et elle est tout à la fois stimulante et provocante. C'est elle qui nous retiendra surtout, tout en nous limitant ici à l'essentiel pour l'historien.

Au plan micro-économique, il y avait notamment une contradiction évidente entre la détérioration des performances de certaines grandes firmes américaines — la productivité accusait d'ailleurs des signes d'essoufflement dès le début des années soixante — et la valorisation de l'efficacité de l'organisation de ce type d'entreprises et de la production de masse. Mais, rappellent ces auteurs, c'est toute la pensée économique, depuis Adam Smith comme depuis Marx — malgré tout ce qui oppose ces deux fondateurs — qui considère que la division du travail et la mécanisation, en accroissant la productivité et en réduisant les coûts de production, représentent des gains en efficacité; gains que la concurrence rend inévitable. Dès lors, l'apport d'une école comme celle de Chandler constitue un certain aboutissement, de conception néo-classique. Et s'il est contestable au plan de l'interprétation, il l'est aussi au niveau de l'arrière-plan théorique¹⁶.

Piore et Sabel vont donc plus loin et remettent également en cause certaines orientations fondamentales des dernières décennies. Au plan macro-économique, ils estiment notamment que les instruments de contrôle américains tendirent à fixer les rapports productivités/salaires/prix, après la Seconde Guerre mondiale, non pas en vue d'un objectif

15. *Ibid.*, pp. 286, 298 sv.; voir aussi pp. 185-186.

16. Voir surtout J. M. PIRE et Ch. F. SABEL, *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, New York, 1984, chap. 1 et 11; Ch. F. SABEL et J. ZEITLIN, "Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization", dans *Past and Present*, n° 108, août 1985, pp. 134-137; voir aussi J. ATACK, "Firm Size and Industrial Structure...", pp. 463-465.

social éventuel, mais parce que cela répondait aux besoins de rigidité de la production de masse. D'autre part, en ce qui concerne l'organisation monétaire et commerciale internationale, ils montrent que le FMI et le GATT visaient eux aussi à stabiliser les marchés, tout en assurant aux États-Unis une position internationale privilégiée. Or une telle position confortait ainsi la situation exceptionnelle dont jouissait l'Amérique après la guerre¹⁷. La production de masse était devenue très considérable¹⁸. Elle préoccupait évidemment bien d'autres milieux que celui des affaires et les "grandes organisations" furent favorisées. À la fin du XIXe siècle pourtant, le Congrès avait tenté de contrôler les tendances monopolistiques de certaines grandes firmes en inaugurant une législation anti-trusts.

Dans l'histoire des entreprises, Sabel et ses deux collaborateurs observent en fait deux séparations, deux cassures au cours de l'industrialisation: celle qui a sous-estimé — et contribué à marginaliser — les petites unités en privilégiant la grande industrie, depuis la révolution industrielle, et celle qui risque de sous-estimer aujourd'hui, en haute technologie, l'intérêt des petites firmes de l'industrie électronique, des semi-conducteurs, etc., ou de l'informatique, au profit des grandes sociétés. Tant il est vrai que l'on est souvent tenté de concevoir l'efficacité des investissements d'ordre technologique en particulier, comme plus ou moins directement proportionnelle à la taille des entreprises. En réalité, on a trop souvent négligé, depuis la première faille, le dynamisme et la souplesse d'adaptation des petits centres textiles ou métallurgiques spécialisés, en marge de la grande industrie, au XIXe siècle ou même au XXe. Il suffit de les observer en Angleterre, en France ou en Allemagne. Ou aux États-Unis, à Philadelphie par exemple, dans le cas du textile au XIXe siècle. D'ailleurs,

17. J. M. PIORE et Ch. F. SABEL, *ibid.*, p. 79 sv. et 105-110.

18. A. D. CHANDLER, "Introduction. The Rise of Managerial Capitalism and its Impact on Investment Strategy", dans H. DAEMS et H. VAN DER WEB, *The Rise of Managerial Capitalism*, pp. 2-15.

pendant les années 1970 encore, environ 70% de toute la production métallique américaine se faisait en petits lots¹⁹.

Cela ne signifie nullement que nos trois auteurs se soient lancés dans les archives à la recherche des petites entreprises! C'est simplement d'après la littérature existante qu'ils font ressortir, dans le contexte de la première cassure, la vitalité de certains de ces centres industriels. Ainsi par exemple, à Lyon, les temps de renouvellement ou d'adaptation, les moments d'innovation de produits ou de procédés, de la soie vers les fibres artificielles, ou dans la teinture et l'impression. Ou encore, les cas de dynamisme comparable, même si celui-ci n'y fut pas toujours aussi persistant, à Sheffield ou Birmingham en Angleterre, Remscheid ou Solingen en Rhénanie du Nord-Westphalie, ou St-Étienne et Mulhouse en France. Chacun de ces centres s'est également spécialisé, dans la production de biens de consommation ou celle d'équipements particuliers, depuis la rubanerie, la coutellerie, la quincaillerie, certains petits armements, jusqu'aux machines-outils et au renouvellement des sources d'énergie dans de petits appareils à air comprimé, de petits moteurs électriques ou à essence²⁰.

L'important pour nos auteurs, c'est que si l'on connaît tout cela, on n'en voit pas suffisamment la portée: on ne voit pas assez que la vitalité de ces petits foyers industriels ne s'inscrit pas vraiment dans la dynamique inéluctable de la spécialisation du travail, de la mécanisation, de l'accroissement de la productivité. Ce que cette vitalité implique, c'est une remise en question de nos conceptions, dans la mesure où elles admettent, depuis la tradition classique, que l'efficacité des entreprises tend nécessairement, dans le long terme, vers la production de masse. C'est donc une invitation à un approfondissement

19. Pour Philadelphie, voir Philip SCRANTON, *Proprietary Capitalism. The Textile Manufacture at Philadelphia, 1800-1885*, Philadelphia, 1983; de façon plus générale, M. J. PIRE et Ch. F. SABEL, *The Second Industrial Divide...*, p. 26 et Ch. F. SABEL et J. ZETTLIN, "Historical Alternatives ...", p. 137; J. ATACK, "Firm Size and Industrial Structure...", *passim*.

20. M. J. PIRE et Ch. F. SABEL, *ibid.*, pp. 28-47; Ch. F. SABEL et J. ZETTLIN, *ibid.*, pp. 142-152.

des connaissances, étant donné notre tendance à privilégier les grandes sociétés, en stratégie des entreprises²¹.

Dans de tels centres, une sorte d'émulation collective — “une atmosphère industrielle”, disait Alfred Marshall en évoquant Sheffield et Solingen — prévalait plutôt qu'une concurrence débridée. Le succès y dépendait tout autant de la coopération que de la concurrence, précisent nos auteurs. Et ils rappellent notamment à ce propos les vues de Proudhon en France, ou d'un Terence Powderly aux États-Unis: Proudhon (et avant lui Pierre Leroux), dont les idées sur la solidarité et la concurrence parurent peu à peu “utopiques”, tandis que progres-

21. En France, en 1972, Jean-Jacques CARRÉ, Paul DUBOIS et Edmond MALINVAUD, dans *La croissance française. Un essai d'analyse économique causale de l'après-guerre*, Paris, avaient certes souligné le dynamisme de la productivité d'une série de petites entreprises, dans l'habillement notamment, après la Seconde Guerre mondiale, voir pp. 137, 236, 290. Dès 1913 cependant, certains observateurs s'étaient efforcés de montrer, contrairement à ce que l'on pensait déjà d'ordinaire, que la petite industrie et l'artisanat restaient très actifs dans certains secteurs, par exemple dans l'industrie du bois; et que dans d'autres, bien des petits sous-traitants ou des petits ateliers de réparation ou d'entretien, complémentaires de grandes firmes, n'apparaissaient nullement comme un phénomène de survivance, mais bien comme un *phénomène d'avenir* (c'est moi qui souligne). Et l'on citait entre autres les besoins des industries de la photographie ou de l'automobile. Mais ces constatations, rappelées par François Caron il y a quelques années, ne retinrent pas suffisamment l'attention: voir A. FONTAINE (et al.), *La concentration des entreprises industrielles et commerciales: conférences faites à l'École des hautes études sociales*, Paris, 1913, cité par F. CARON, *Histoire économique de la France, XIXe-XXe siècles*, Paris, 1981, pp. 147-148. D'une manière générale, après la Seconde Guerre mondiale, les “trente glorieuses” ont certainement contribué à ce que l'on continue de sous-estimer le rôle économique des petites unités, et à ce que l'on mythifie la grande organisation, selon l'expression de F. Caron signalée plus haut. Il fallut le reflux de la conjoncture des années 1970, pour reconsidérer l'artisanat, la petite entreprise, et les redécouvrir. De ce point de vue, la vaste enquête *Petite entreprise et croissance industrielle dans le monde aux XIXe et XXe siècles*, 2 vol., Paris, 1981, est très significative: voir notamment les “Conclusions générales” de Philippe VIGIER, t. I, pp. 16-17 et 32. Rappelons évidemment ici les contributions du professeur Ginette KURGAN-van HENTENRYK, de L'U.L.B., au “Rapport général” et sur la Belgique, t. I, pp. 49 sv. et 189-220. Signalons enfin celles du professeur Stuart BRUCHEY, sur les États-Unis comme sur l'ensemble des travaux présentés: elles sont d'autant plus intéressantes qu'elles annoncent déjà, non seulement au point de vue factuel, mais par quelques réflexions théoriques, les études ultérieures de Ph. Scranton; M. J. Piore, Ch. F. Sabel, J. Zeitlin, et J. Atack, qui ont suscité notre analyse: voir t. I, pp. 39 sv. et 56 sv., et t. II, pp. 995-1040.

saient la production de masse et dans son sillage, la pensée de Marx et d'Engels²².

Si ces foyers industriels utilisaient d'ordinaire une technologie avancée lorsque le processus de fabrication le permettait, ils s'en tenaient généralement aussi à une organisation de la production de type artisanal. C'est ce qui explique sans doute en partie qu'on tend à négliger leur rôle par rapport à l'essor et l'organisation des grandes entreprises. Ce serait pourtant une erreur de considérer qu'il s'agissait simplement de centres "traditionnels", si l'on donne à ce terme le sens d'une certaine routine, d'une sorte d'immobilisme. C'est ainsi que Marshall parlait au contraire du "leadership" de Sheffield et de Solingen dans la coutellerie, leur spécialité²³.

On retrouve d'ailleurs ce problème de mise en perspective aujourd'hui, en haute technologie. Ainsi, aux États-Unis, en informatique par exemple, le dynamisme inventif et la souplesse d'adaptation de petites entreprises de logiciel des environs de Boston ou de Californie: étant en relations étroites avec les universités avoisinantes, elles font partie de l'ensemble de la capacité d'innovation dans ce domaine. Il ne s'agit pas de compagnies traditionnelles évidemment, et il ne s'agit pas non plus de compagnies négligeables *a priori* par

22. M. J. PIRE et Ch. F. SABEL, *The Second Industrial Divide...*, pp. 5, 265, 287; Ch. F. SABEL et F. ZEITLIN, "Historical Alternatives...", pp. 142-143; A. MARSHALL, *Industry and Trade*, London, 1923, p. 287. Sur Pierre Leroux, nettement plus oublié que Proudhon et que l'on redécouvre depuis quelques années, voir notamment Jacques VIARD, *Pierre Leroux et les socialistes européens*, Actes Sud, 1982. En Belgique, une zone industrielle comme celle de Molenbeek et ses environs connut sans doute certains traits comparables aux XIXe et XXe siècles: voir notamment *Bruxelles: un canal, des usines et des hommes*, n° spécial des *Cahiers de La Fonderie*, n° 1, 1986, pp. 108-109 et 274-275, et Michel DE BEULE (et. al.), *Itinéraire du paysage industriel bruxellois* (Bruxelles, 1989, coll. "Hommes et paysages", n° 9), pp. 28 et 37.

23. Ce réexamen de l'industrie artisanale et spécialisée, entrepris par Sabel et ses collaborateurs, concerne très probablement aussi, jusqu'à un certain point, l'horlogerie suisse. Relire de ce point de vue François JEQUIER et David S. LANDES, "Swiss Watch Supremacy under challenge: a Case study in Entrepreneurial Response", dans *Eighth International Economic History Congress, Budapest, 1982*, B. 9, Budapest, Akademiai Kiado, 1982, pp. 60-75, et F. JEQUIER, "Le patronat horloger suisse face aux nouvelles technologies (XIXe-XXe siècles)", dans M. LÉVY-LEBOYER (dir.), *Le patronat de la seconde industrialisation ...*, pp. 209-234.

rapport aux firmes géantes, comme IBM ou Oracle Corporation. Avec quelques dizaines d'employés, elles parviennent à lancer sur le marché des nouveautés susceptibles d'inquiéter les grandes sociétés. C'est ce genre d'entreprises qui risque de connaître une seconde coupure industrielle, selon Piore et Sabel, si l'on néglige aussi d'en tenir compte: d'oublier leur importance, leur capacité d'innovation, à côté des firmes managériales²⁴.

Certes, aujourd'hui comme autrefois, les petites unités ont leurs difficultés. L'une de leurs faiblesses tient évidemment à la mise en marché de leurs productions, surtout lorsqu'il s'agit d'articles de spécialisation. Car ceux-ci s'adressent par définition à des clientèles socialement ou socio-professionnellement assez spécifiques, dont les besoins ou les goûts sont fluctuants et qui sont en même temps géographiquement assez dispersées. Ainsi, les petits centres actifs du XIXe siècle dépendaient fréquemment de milieux marchands ou de systèmes de commercialisation parfois assez éloignés, pour la vente de leurs produits. Dans la seconde moitié du XIXe siècle, par exemple, c'est Paris et ce sont des maisons anglaises, suisses ou allemandes qui contrôlaient progressivement la vente de la soierie lyonnaise. Parfois cependant, c'est une grande entreprise qui se chargeait de ce genre de commercialisation, comme ce fut le cas à Birmingham à la fin du siècle²⁵. De la même manière, les petites firmes hautement spécialisées en logiciel d'aujourd'hui ont de la difficulté à faire connaître leurs créations. Pour y parvenir, la publicité ne suffit pas. Elles sont obligées d'établir des bureaux de vente dans les places principales du marché. De ce point de vue, le dynamisme des petites firmes n'empêche pas qu'elles puissent être fragiles.

Pour nos auteurs cependant, le destin de ces entreprises n'a rien d'inéluctable. Ils soulignent au contraire que quand le dynamisme

24. M. PIORE et Ch. F. SABEL, *The Second Industrial Divide ...*, pp. 248-249, 260, 287-288; F. CARON, *Le résistible déclin...*, pp. 298-299, qui souligne, lui, l'aspect "entrepreneurial" de ce genre de firmes, tout en notant leur petite taille en général.

25. Ch. F. SABEL et J. ZEITLIN, "Historical Alternatives...", pp. 148-149 et 160; Pierre CAYEZ, *L'industrialisation lyonnaise au XIXe siècle. Du grand commerce à la grande industrie*, t. II, Université de Lille III, Service de reproduction des thèses, 1979, pp. 593-601.

faiblit dans les foyers d'artisanat spécialisé, ce n'est pas à cause d'une concurrence nécessairement victorieuse de la grande industrie, ou pour des raisons qui tiennent à leur structure propre, mais plutôt à cause de tout un contexte: ce qu'ils appellent l'environnement. Ce peut être une période de passivité, étant donné les facilités temporaires du marché; l'acceptation d'une dépendance excessive à l'égard d'une grande firme, dans l'écoulement de la production; ou encore des pressions d'ordre politique tendant à réduire la production artisanale au profit de la production de masse²⁶.

Inversement, pour que l'artisanat spécialisé puisse conserver son dynamisme, il a besoin d'un environnement favorable. Bien des municipalités ont travaillé dans ce sens, que ce soit à Lyon, Saint-Étienne, Remscheid, Philadelphie, etc. Les politiques locales de facilités de crédit ou d'assurances-chômage pendant les temps morts; de contrôle de la concurrence afin d'éviter les excès ou les abus éventuels; ou encore celles visant à créer sur place un encadrement scolaire adéquat, en sont autant d'exemples²⁷. Et de ce point de vue, les relations universitaires dont jouissent aujourd'hui certaines petites firmes de haute technologie sont du même ordre: elles contribuent elles aussi à constituer, pour ces entreprises, un environnement stimulant.

Concluons: ce qui importe en somme, c'est de bien voir les caractères de la production industrielle, puis de concevoir leur portée théorique. Au XIXe siècle comme aujourd'hui, la production de masse et toute une partie de la petite production spécialisée sont en fait complémentaires. Ce dualisme permet de comprendre, en partie du moins, qu'aux États-Unis par exemple, selon le président du comité sénatorial de la petite entreprise, 97% des maisons d'affaires étaient encore des petites entreprises en 1976. Et que sur 14 millions de firmes, près de 11 millions appartenaient alors à un propriétaire

26. Ch. F. SABEL et J. ZEITLIN, *ibid.*, pp. 156-161.

27. *Ibid.*, p. 149; Ph. SCRANTON, *Proprietary Capitalism ...*, pp. 405 sv.

unique²⁸. Car il est évident que de tels chiffres ne correspondent pas au nombre d'unités américaines de type "traditionnel". C'est l'emploi de ce terme, plutôt, qui fait problème et qu'il faut reconsidérer. D'ailleurs, la dualité de la production, que l'on redécouvre dans le contexte de la révolution industrielle et de la seconde industrialisation, s'observe aussi, bien entendu, en haute technologie.

D'une manière générale, les grandes entreprises sont à fort coefficient de capital et grosses consommatrices d'énergie, tandis que les petites firmes au contraire, sont à faible coefficient de capital, mais grandes utilisatrices de travail qualifié²⁹. C'est pourquoi la persistance de la petite entreprise spécialisée peut tenir à l'importance de la finition dans la production, comme dans la bonneterie³⁰; ou à l'orientation vers la qualité, comme dans la coutellerie de Sheffield et Solingen signalée il y a un instant. Ou encore à la prise en charge de certains créneaux du marché, comme dans le cas des fibres artificielles lyonnaises. De plus il y a fréquemment, à la marge des productions et des marchés de masse, une demande de produits similaires, mais de qualité et de fabrication artisanales. Ce qui est vrai pour le mobilier, l'habillement, la chaussure ou le piano, l'est également dans le cas de l'automobile³¹. Mais cette complémentarité s'explique en outre, comme on l'observait parfois déjà à la veille de la Première Guerre mondiale, par les besoins de la production de masse elle-même³². De même aujourd'hui: dans le domaine de l'équipement par exemple, une firme peut très bien produire des robots en série pour la peinture de

28. Stuart BRUCHEY, "Small Business and American Life: The Impact of Industrialization from the Late Eighteenth Century to the Present", dans *Petite entreprise et croissance industrielle...*, t. II, p. 1025.

29. A.D. CHANDLER, *The Visible Hand* ..., p. 241; Ph. SCRANTON, *Proprietary Capitalism* ..., pp. 417-418.

30. Stanley, D. CHAPMAN, "Small Firms in the British Textile Industries, 1770-1978", dans *Petite entreprise et croissance industrielle...*, t. I, p. 242 et Ph. SCRANTON, *ibid.*, *passim*.

31. Dans le cas de l'automobile, par exemple, en Belgique, citons Carat-Duchatelet (S.A. Carat Accessories) à Liège et Ronny Coach Building Company à Oudenburg (Roksem): voir notamment *L'Automobile*, fascicule hors série, n° 11, 1988, pp. 160-161.

32. Voir *supra*, note 21.

voitures. Mais pour que ces robots puissent fonctionner, et fonctionner adéquatement, c'est à une maison d'informatique spécialisée que l'on devra recourir, pour leur programmation³³. C'est d'ailleurs le cas dans la finition de bien des produits, en informatique: lors de la fourniture de progiciels non complétés, comme celui d'Oracle notamment, voire généralement dans la programmation. Les consultants de compagnies de programmation ne comparent-ils pas leur travail à celui du tailleur sur mesure, lorsqu'ils s'occupent des "tailored applications"? On pourrait objecter que nous glissons sans doute ici de la production vers les services. Cependant la distinction, ou plutôt la limite entre les deux genres d'activités est loin d'être claire. C'est insensiblement que l'on passe du premier au second³⁴.

Mais un second dualisme coexiste avec le précédent, au plan de l'innovation: comme on l'a vu avec F. Caron, la firme managériale tend à privilégier l'innovation de procédé au détriment de l'innovation de produit. Celle-ci devient alors l'un des traits des PME, si l'on tient compte des deux points de vue de Caron d'une part et de Sabel et ses collaborateurs d'autre part. Si le premier, en effet, insiste sur les possibilités des firmes entrepreneuriales de taille modeste dans l'innovation de produit, c'est sur le savoir-faire et le dynamisme technologique de bien des petites entreprises que les seconds attirent l'attention. De toute manière, ici encore les distinctions entre les petites entreprises et les moyennes ne sont pas toujours simples³⁵. C'est ainsi qu'en haute technologie, si l'émetteur à transistor est le fait d'une

33. M. PIRE et Ch. F. SABEL, *The Second Industrial Divide ...*, p. 261.

34. La distinction est également ambiguë sur le plan social. Le service de finition de l'opticien par rapport aux produits de l'industrie lunetière est-il tellement différent de celui du forgeron de village qui, après avoir choisi les fers appropriés au cheval du fermier, devait les adapter, les ajuster aux sabots de l'animal? Il ne semble pas. Mais on situerait plus facilement l'opticien dans le tertiaire que le forgeron.

35. On trouvera bien des propositions de distinction entre ces catégories d'entreprises dans *Petite entreprise et croissance industrielle...*. Sur le dynamisme des entreprises de taille moyenne en France, voir aussi M. LÉVY-LEBOYER, "Innovation and Business Strategies...", p. 91.

entreprise de taille moyenne à l'heure actuelle, l'innovation comme telle y fut le résultat d'un véritable artisanat de pointe³⁶.

Ces caractères distinctifs des genres de productions et des genres d'innovation ne sont pas négligeables. Ils ne font pas seulement comprendre les dualismes et la complémentarité inhérente à l'ensemble de la production industrielle. Ils permettent également de comprendre les limites de la pensée classique ou néo-classique d'une part et de la pensée marxiste d'autre part, dans la mesure où celles-ci négligent ces dualismes et cette complémentarité, comme on l'a vu avec Sabel et ses collaborateurs, à propos de l'artisanat spécialisé.

À mon sens, il faut aller plus loin. Car finalement, ces traits distinctifs qui sont au coeur de la production industrielle, sont en relations étroites avec la taille des entreprises. De même que le genre de productions a une forte incidence sur la taille de la firme, cette taille à son tour influe beaucoup sur les tendances de l'innovation au sein de la firme elle-même. Dès lors on peut dire qu'il n'y a pas vraiment de mode de direction idéal pour toutes les entreprises. Que cette direction soit de type managérial, entrepreneurial, ou individuel, l'essentiel, c'est qu'elle soit adaptée au genre de productions, à la taille de la firme et à ses possibilités. Par rapport au phénomène majeur que constitue l'entreprise de grande dimension de la seconde industrialisation, la structure managériale semble une adaptation, quelle que soit son importance, plutôt qu'une révolution. Et par ailleurs, la direction individuelle peut être parfaitement adaptée à une petite entreprise aux travailleurs ou aux employés très qualifiés. La considérer comme "traditionnelle", en pareil cas, n'aurait pas de sens, si l'on voulait donner à ce terme une connotation négative: par exemple, qu'une telle direction manque généralement et par le fait même de dynamisme ou d'efficacité.

36. Création et production de la firme Nautical Electronic Laboratories Ltd, de Hacketts Cove, en Nouvelle-Écosse. Christine JAEGER emploie également l'expression "artisanat de pointe" à propos de l'artisanat de service après-vente dans les domaines sophistiqués de la radio-télévision, du magnétophone ou de la chaîne HI-FI, dans *Artisanat et capitalisme. L'envers de la roue de l'histoire*, Paris, Payot, 1982, p. 275.

Cette conclusion ne va pas tout à fait dans le sens de celle du *Résistible déclin des sociétés industrielles* de F. Caron. Elle accorde plus d'importance aux dualismes et à la complémentarité des activités industrielles en système capitaliste, qu'à une catégorie d'entreprises, celle de type entrepreneurial et de taille restreinte. C'est qu'elle tient compte évidemment de travaux comme ceux de Piore, Sabel et Zeitlin, ou celui de Scranton. Pourtant M. Caron insiste à juste titre sur l'importance de la "tension créatrice", ou de la "tension innovatrice", particulièrement dans le domaine des produits, au coeur du système³⁷. Mais précisément, le maintien des traits distinctifs des types de productions et d'innovation favoriserait les initiatives en milieu concurrentiel, et donc la tension créatrice.

Toward a Better Factual and Theoretical Understanding of Business History

BY
HUBERT WATELET

Summary

This article discusses the recent renewal of interest in business history, especially among Americans, and offers some thoughts on the significance of this trend. Since the seventies, the history of corporate economy has largely been influenced by the Harvard school and its interpretation of the managerial revolution. By contrast, more recent research on SMBs seems less decisive. However, in the last years, several major studies have been more openly critical: they reveal the degree to which the vitality of small businesses, skilled artisans in particular, is underestimated in favour of large corporations. Not only do these studies challenge the teachings of the Harvard school, some of them further indicate that the misunderstanding is rooted in economic theory, dating back to Marx or Adam Smith. Consequently,

37. F. CARON, *Le résistant déclin...*, pp. 286 sv.

the problem can affect economic policy. While the scope of such studies (in some respects similar to the approach followed by M.F. Caron in 1985 commands attention, it also encourages further consideration.

Naar een uitdieping van de geschiedenis van de ondernemingen (feitelijk en theoretisch)

DOOR
HUBERT WATELET

Samenvatting

Dit artikel wil het belang naar voren brengen van de recente evoluties op het gebied van de geschiedschrijving van de ondernemingen, vooral in Amerika, en die evolutie kritisch onderzoeken.

Sinds de jaren '70 is de geschiedschrijving van de ondernemingen van de tweede industrialisatie sterk bepaald door de Harvard-school en diens opvattingen van de revolutie in het management. Ten opzichte van deze algemeen erkende stroming is het recente onderzoek over de KMO's nog in evolutie. Nu zijn sinds enkele jaren verschillende diepgaande nieuwe studies verschenen; die tonen dat men al te vaak het dynamisme van de kleine ondernemingen, vooral op het vlak van het gespecialiseerde artisanat, onderschat door te veel belang te hechten aan de grote maatschappijen. Dergelijke studies stellen niet alleen bepaalde ideeën van de Harvard-school in vraag, zij tonen ook aan dat deze verkeerde inschattingen algemeen zijn in de economische theorieën, zowel in die van Marx als in die van A. Smith. Vandaar het belang van dit probleem voor de economische politiek.

De inzichten die deze studies bieden (op sommige punten vergelijkbaar met de nieuwe visies van M.F. Caron in 1985) wekken veel belangstelling, en roepen nieuwe vragen op.