# L'enseignement commercial en France durant le XIXème siècle : évolution et impact sur le développement de savoirs explicités à l'intention des gestionnaires

Cédric Poivret

▶ **To cite this version:**

Cédric Poivret. L'enseignement commercial en France durant le XIXème siècle : évolution et impact sur le développement de savoirs explicités à l'intention des gestionnaires. XXième journées d'histoire du management et des organisations , Mar 2015, Lille France. hal-01267397

**HAL Id: hal-01267397**
**https://hal.science/hal-01267397**

Submitted on 9 Feb 2016

**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.

# L'enseignement commercial en France durant le XIXème siècle : évolution et impact sur le développement de savoirs explicités à l'intention des gestionnaires

Poivret Cédric, PRAG, Docteur en sciences de gestion
Université Paris-Est, IRG Institut de recherche en gestion
5, boulevard Descartes, Cité Descartes Champs-sur-Marne 77454 Marne-La-Vallée

**Résumé**

Dans cette communication, nous proposons une synthèse des recherches menées depuis maintenant trente-cinq années sur l'enseignement commercial au XIXième siècle, période marquée par la révolution industrielle et de manière concomitante par une révolution de l'enseignement. Au sein de ce travail, nous nous intéresserons au contenu des enseignements, ainsi qu'aux discour(s) visant à légitimer ces derniers, et verrons dans quelle mesure les diverses institutions de l'enseignement commercial au XIXième siècle ont pu aider au développement des « savoirs explicités à destinations des gestionnaires ».

**Abstract**

In this paper, we propose a synthesis of research for the past thirty-five years on business education in the nineteenth century, a century marked by the industrial revolution and concomitantly by a revolution in education. In this work, we focus on teaching content and to discourse (s) to legitimize them, and see how the various institutions of business education in the nineteenth century could help develop explicit knowledge destinated to managers.

# L'enseignement commercial en France durant le XIXème siècle : évolution et impact sur le développement de savoirs explicités à l'intention des gestionnaires

Les écoles de commerce font actuellement face à un environnement extrêmement complexe et fluctuant, marqué par de multiples fusions et regroupements plus ou moins réussies.

Toutefois, par rapport au XIXème siècle, ces écoles disposent d'un avantage : l'enseignement de ce que nous nommons « sciences de gestion » est actuellement perçu comme évident ou institutionnalisé (Suchman, 1995) pour employer un terme sociologique, ce qui n'était pas le cas durant tout le XIXème siècle.

En effet, de la lecture des travaux sur l'histoire des écoles de commerce et de l'enseignement commercial, maintenant abondants depuis Cabanis (1981), un constat émerge clairement : ces établissements ne bénéficièrent que d'une faible reconnaissance durant le XIXème siècle. Maffre (1983, p.180), pour n'en citer qu'un[1], parle ainsi de relative faiblesse pour l'enseignement commercial lors de cette période. Cette situation rendait l'enseignement et le développement de ce que nous nommerons « *savoirs explicités à destination des gestionnaires* »[2] peu évidents, comme nous le verrons dans la suite de notre travail.

Or, la naissance, ou plutôt la lente émergence et constitution des sciences de gestion depuis l'invention de l'imprimerie constitue notre programme de recherche actuel. Dès lors, l'étude de l'enseignement de l'« ancêtre de la gestion » au XIXème siècle, au sein de ce qu'à l'époque l'on nomme alors « enseignement commercial » semble donc nous permettre de mieux comprendre notre monde contemporain, et en particulier l'émergence d'un domaine scientifique qui lui est quasiment propre, celui des sciences de gestion.

Pourquoi poursuivre cette étude durant le XIXème ? Ce siècle, charnière entre l'ancien régime et le notre, puisqu'il voit une révolution dans l'enseignement (Prost, 1968) et dans les pratiques de gestion des entreprises et des organisations (Labardin et Pezet, 2014) doit selon nous être une période où se jouent des choses importantes concernant les liens entre l'enseignement commercial et le développement de nouveaux savoirs.

[1] Et qui reste à ce jour le travail le plus complet.

[2] Par savoirs explicités à destination des gestionnaires nous entendons l'ensemble des savoirs publiés, présents dans divers types d'ouvrages (traités d'arithmétique, de comptabilité, ouvrages de réflexion économique, ou ouvrages véritablement de gestion au sens moderne du terme, type d'ouvrage qui apparait clairement à partir du XIXème siècle …) et pouvant aider à la bonne marche d'une « affaire ». Ce terme, général, et par là même il est vrai peut être un peu flou, nous permet de dénommer et de mettre sous la même bannière des savoirs présents au sein de multiples matières d'enseignement et domaines de réflexion et qui n'acquirent un caractère commun et unifié que très récemment. Il nous évite également d'employer le terme moderne de « sciences de gestion », qui n'a qu'à peine 40 ans : son utilisation pour le XIXème siècle nous conduirait à un anachronisme.

Cette communication va poursuivre deux objectifs complémentaires :

- Synthétiser les différentes études portant sur les écoles de commerce en France au XIXème siècle, tout en s'intéressant également à la divulgation de ce qui constitue « l'ancêtre de la gestion » dans l'enseignement primaire et secondaire – si l'étude de l'enseignement supérieur de la gestion au XIXème a fait l'objet de nombreuses synthèses, ces dernières n'ont qu'à quelques exceptions près jamais évoqué le phénomène qui se produit dans l'enseignement primaire ou secondaire (*« Le tout puissant empire du milieu »* selon l'expression fameuse de Lucien Febvre en 1939 à propos du secondaire), ;
- Faire le lien entre le développement de cet enseignement et le développement de ce que nous nommons « savoirs explicités à destination des gestionnaires ». En effet, la perspective des « *sciences studies* », perspective qui se développe depuis maintenant une quarantaine d'année dans le domaine de l'histoire des sciences (pour des présentations synthétique de ce courant, voir Pestre, 1995 ou 2003), et qui cherche à étudier le développement des connaissances dans leur contexte historique global, indique bien que les lieux de transmission des savoirs impactent les savoirs qu'une société va inventer ou mettre à jour. L'historienne des sciences Simone Mazauric, qui n'est pourtant pas apparentée à ce courant des *sciences studies*, consacre ainsi différents chapitres de son *Histoire des sciences à l'époque moderne* (2009) aux lieux de transmission des savoirs tels les salons du XVIIIème siècle. Egalement, de manière plus spécifique à notre domaine de réflexion, Hatchuel (2000) a bien mis en évidence que nos modernes sciences de gestion naissent à la base d'un projet éducatif, avant d'être un projet scientifique[3], dès lors, s'intéresser à leur genèse nécessite de s'intéresser à leur enseignement.

Deux précisions s'imposent alors. Nous ne nous intéresserons qu'aux établissements affectés à la formation de gestionnaire « purs », autrement dit à la formation des comptables, de vendeurs ou plus généralement de tous les commis et employés de bureau, car c'est au sein de ces établissements selon nous que doivent véritablement s'effectuer l'amélioration de ces « savoirs explicités à destination des gestionnaires ». La comptabilité, l'économie industrielle furent également enseignées dans les écoles d'ingénieurs du XIXème siècle, il est vrai, et l'économie industrielle, grâce à Claude-Lucien Bergery à l'Ecole royale d'artillerie de Metz (Vatin, 2007) et Emile Cheysson à l'école des mines[4], se rapprocha

[3] Un des premiers ouvrages de gestion, au sens moderne du terme, *le Parfait Negociant* de Savary, consacre également de longs développements à l'instruction du futur négociant.

[4] Cet ingénieur des mines, disciple de Le Play, pressent bien certains éléments de « management » dans son texte sur le rôle social de l'ingénieur. Il y écrit par exemple en 1897 *« Il y avait autrefois pour un patron deux manières de se ruiner à coup sûr : c'était de ne pas savoir bien vendre ou acheter et de ne pas savoir bien fabriquer ; en d'autres termes, d'être un mauvais commerçant ou un mauvais industriel. Il faut maintenant y ajouter une troisième manière, non moins infaillible que les deux premières et dont l'importance va sans cesse grandissant : celle de ne pas savoir manier son personnel, d'être un mauvais conducteur d'hommes »*. Egalement, dans un autre texte sur la statistique graphique, publié dans *Les comptes rendus du congrès international de l'enseignement technique commercial et industriel* qui s'est tenu à Bordeaux en 1888, il fait très clairement ce que nous nommerions de la recherche opérationnelle. Ces prémisses de la gestion et du management furent ils intégrés dans les cours d'économie industrielle que professa Emile Cheysson aux Mines ? Vraisemblablement, mais il sera

quelque fois de la gestion moderne, toutefois, nous exclurons les enseignements gestionnaires et économiques présents dans les écoles d'ingénieurs de notre propos, afin d'éviter de nous disperser et de nous centrer sur le « lieu » où devrait se développer des savoirs explicités à destination des gestionnaires, à savoir l'enseignement commercial. Nous reviendrons toutefois en conclusion sur les travaux de certains ingénieurs précurseurs des « sciences de gestion ».

Egalement, nous concentrerons notre propos sur les établissements supérieurs, car au sein de ces lieux que les connaissances sont supposées progresser. Toutefois, nous énumérerons les progrès de l'enseignement commercial dans les niveaux primaires et secondaires, car la progression de cet enseignement peut nous fournir des éléments de compréhension concernant non pas tant l'évolution des « savoirs gestionnaires »[5] mais plutôt le besoin de développement de ces savoirs.

Pour répondre à nos questionnements, nous adopterons un plan chronologique, avec une coupure en 1870, puisque la défaite française face à la Prusse correspond à une véritable rupture dans l'histoire de l'enseignement commercial, reconnue par tous les auteurs ayant écrit sur ce sujet.

En conséquence, dans une première partie, nous analyserons donc le développement fastidieux de 1780 à 1870 de l'enseignement commercial en France, puis nous consacrerons une deuxième partie aux trente dernières années du XIXème siècle, années marquées par un important développement de l'enseignement commercial, même si celui-ci n'est que relatif et reste dans l'absolu relativement limité.

## 1. Un développement fastidieux de 1780 à 1870

Nous commencerons par exposer ce qui reste la ou du moins une des premières tentatives d'introduction d'un enseignement commercial sur un territoire francophone, à savoir celle qui eu lieu à Mulhouse quelques années avant la révolution **(1.1)**. Puis nous consacrerons un long développement à l'ancêtre de l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris **(1.2)**. Enfin nous terminerons en énumérant les diverses initiatives d'introduction de cours commerciaux aux différents stades de l'enseignement existant durant cette période **(1.3).**

### 1.1 Une première tentative, l'école de commerce de Mulhouse

Nous ne rencontrons pas vraiment d'« écoles de commerce » en France avant 1781[6] et la proposition faite à Mulhouse (qui d'ailleurs n'est pas à l'époque située sur le territoire français : elle est en fait un

malheureusement difficile de rentrer dans le détail : nous ne possédons que le plan de ce cours, et pas de notes détaillées qu'un élève aurait pu prendre. Emile Cheysson prévoyait aussi de publier un cours d'économie commerciale, puisque celui-ci est annoncé dans diverses publications de la Bibliothèque d'enseignement commercial à la fin du XIXième siècle, toutefois, nous n'avons trouvé aucune trace de cet ouvrage dans toutes les bibliothèques recensées par *worldcat*.

[5] Cela est encore vrai aujourd'hui, l'enseignement secondaire se base sur des éléments présents dans l'enseignement supérieur, mais qu'il vulgarise, il n'a donc pas en tant que tel un rôle d'émetteur de connaissance. Toutefois son existence montre qu'existe un besoin de création de connaissance.

[6] Nous faisons cette incursion dans le XVIIIème siècle car il nous faut selon nous évoquer cette école fréquemment citée (Maffre, 1983 ; Crouzet, 1996) dans les études sur l'enseignement commercial au XIXième siècle.

République indépendante, fortement liée à la France il est vrai ) par deux industriels, Thierry et Kœchlin, d'ouvrir une école pour les enfants ayant entre 11 ans et 15 ans, afin de leur enseigner *« des connaissances sûres et utiles qui fourniront à leur état futur les secours si nécessaires d'un esprit éclairé, en même temps qu'elles répandront sur toute leur vie les avantages infinis dune éducation cultivée »* (Crouzet, 1996). En quoi consistaient ces connaissances ? Celles-ci sont énumérés assez clairement par le plan publié par Thierry et Kœchlin *« la religion, les langues latines, allemande et française, par principes ; l'histoire, l'arithmétique suivie d'un cours de géométrie, l'histoire naturelle, la mythologie, l'écriture allemande et française, le dessin et la géographie »* cette dernière n'étant *« pas seulement élémentaire ; on raisonnera avec les élèves sur la nature et la position politique et physique de chaque pays ; on leur donnera une liste des productions et matières premières qu'ils fournissent, de leurs qualités, de la manière dont on les exploite, et comment les divers échanges se font d'une partie à une autre, comme de province à province. »* Ce cours correspond à ce qui sera appelé par la suite géographie commerciale. Egalement, d'autres connaissances plus pratiques sont au programme : *« La nature du commerce, les foires etc. fourniront les matières de conversation dans les loisirs, le but étant d'amener insensiblement l'inclination de notre jeunesse au commerce et de lui épargner la longueur des apprentissages ordinaires.* »Aussi on enseignera aux élèves *« à faire les réductions des espèces étrangères, les différents aunages et poids et les arbitrages»*. Enfin, la formation se finira par *« un cours de commerce pratique, consistant en une correspondance mercantile sur laquelle on fera former aux élèves les écritures qui en résultent, pour qu'ils apprennent à tenir les livres en partie double »*.

Cette école de Mulhouse est une première tentative, dont l'impact se révélera relativement limité. En effet, l'école ne sera ouverte que durant sept ans, et durant sa dernière année d'ouverture, en 1788, elle n'accueillera que 12 jeunes garçons.

Concernant les programmes, nous constatons la présence de « culture générale », ainsi que des matières plus appliquées (comptabilité, changes et conversions, correspondance commerciale) que l'on retrouvera dans l'enseignement des écoles de commerce durant tout le XIXème.

### 1.2 La doyenne des écoles de commerce, l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris

Plus intéressante durant cette période est l'histoire de l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris, établissement qui parviendra à perdurer dans le temps. Toutefois, le processus n'est nullement linéaire : il faudra en effet bien cinquante ans pour que l'ESCP asseye clairement sa position et sa légitimité. Le caractère tortueux de la naissance et de l'implantation de cet établissement amène Fournas (2007) à employer à son propos le terme de roman balzacien.

Tout commence donc en 1800, lorsque Vital Roux, négociant d'origine lyonnaise, fait paraitre un livre *«De l'influence du gouvernement sur la prospérité du commerce »* dans lequel il plaide, entre autre sujets[7], pour la création d'écoles ayant le but de former des commerçants.

L'argumentation pour la création de ces écoles est très originale, pour l'époque du moins. Elle annonce en effet des points que l'on retrouvera tout au long du XIXème dans le cadre des débats portant sur l'enseignement commercial, et qui nous donnent des éléments sur les différents types de connaissances qui pourront développés durant cette période **(1.2.1)**. Nous allons la résumer et la commenter dans la sous partie qui vient, tout en prenant le soin de préciser que cette pensée, si elle est très originale, n'en présente pas moins un caractère parfois tortueux, fait de retours et détours, voire parfois de contradictions. Nous consacrerons un deuxième point **(1.2.2** et **1.2.3)** à la mise en œuvre du projet de Vital Roux**.**

### 1.2.1 L'argumentation de Vital Roux en faveur de l'enseignement commercial

Pour Vital Roux, le négociant doit être instruit, car cela permet de réguler le marché : l'instruction imposera en effet une morale au commerçant, et empêchera que l'on ne puisse s'enrichir par des spéculations hasardeuses, basées sur la tromperie vis-à-vis, du consommateur, d'autres commerçants ou même de l'Etat[8] :

*« Le commerce ne sera plus une profession dangereuse où l'audace tient lieu de génie, où l'ignorance croit tout facile, où la prudence est un ridicule, et la mauvaise foi une vertu. Nous ne verrons plus ces modernes entrepreneur qu'un tour de main a élevé au premier rang, et dont l'immense fortune fut plus souvent le produit de l'usure, ou d'opérations ruineuses pour le gouvernement, que le résultat d'un commerce régulier »* (p.309-310).

Egalement, la connaissance de la comptabilité – **la** compétence qui, par définition, peut s'apprendre-, permet d'ordonner les affaires, ce qui limite grandement le risque de faillites (thème récurrent de la pensée comptable du début du XIXème siècle, comme le montre Labardin, 2008), et assure plus de régularité dans vie économique.

Ce besoin d'instruction commerciale posée, il convient de préciser sa forme, sa pédagogie, les matières qui seront enseignées, mais aussi de résoudre certains paradoxes… Néanmoins ceux-ci ne le seront pas vraiment totalement (les paradoxes sont-ils jamais résolus ?), puisque Vital Roux oscille tout au long de

[7] La partie concernant les écoles de commerce ne correspond qu'à un chapitre proprement dit, alors que l'ouvrage en comporte dix-huit en tout. Toutefois le thème de la nécessité de l'enseignement commercial revient dans de multiples passages dans ce livre.

[8] Ces idées sont assez proches de celles présentes dans le plus vieux texte de gestion publié en langue française, à savoir *Le Parfait Marchand* de Cotrugli (voir Marco, 2008).

son texte entre intérêt et limite de l'apprentissage par la pratique, tout en rappelant l'intérêt et les limite d'un enseignement plus formalisé, par l'école. Autrement dit, si globalement Vital Roux reconnaît l'intérêt des écoles de commerce, et plaide donc pour leur mise en place, il n'en émaille pas moins son texte de multiples rappels sur l'intérêt de l'apprentissage pratique.

L'instruction commerciale doit donc nécessairement comporter une part théorique, mais, Vital Roux se méfie des théories abstraites, qui ne se confrontent pas à la réalité, qui ne prennent finalement pas en compte les difficultés de leur mise en œuvre[9]. Il écrit ainsi, sûrement échaudé par les excès de la Révolution Française, qu'il évoque d'ailleurs dans différents passages de son livre:

*« Nous avons été si souvent victimes des nombreux essais de nos théoriciens modernes, que nous avons acquis la preuve que ce n'est pas toujours celui qui parle le plus qui sait le mieux agir. La théorie n'est habile qu'en projets ; tout est facile dans la bouche d'un orateur ; tout s'arrange pour le mieux sous la plume d'un écrivain ; mais à l'exécution, les difficultés qui s'élèvent en foule, et qui n'ont pas été prévues, renversent le projet et l'auteur qui cède sa place à un homme nouveau, à un système opposé ; c'est ainsi que nous avons marché à long-tems de système en système vers notre ruine totale. »*[10] *(p.308)*

Dès lors, selon Vital Roux, pour trouver une solution à ce dilemme inhérent à l'enseignement de la gestion, dilemme que l'on peut résumer par la question suivante : « comment concevoir un système d'éducation « en salle » ayant pour but d'inculquer des compétences principalement pratiques ? », l'instruction doit mimer la pratique, par la création d'un « commerce simulé » devenant de plus en plus complexe au fur et à mesure que les élèves gravissent les échelons de l'école.

*« L'enseignement consisterait en des opérations de commerce simulées, et pourrait être divisé en quatre parties principales.*

*La première partie de l'enseignement devrait être bornée aux éléments les plus simples des transactions ordinaires du commerce. (…) Pendant la première année* (qui correspond donc à deux parties), *les élèves auront appris les principes du commerce intérieur, les différentes sortes de relations qu'il peut avoir, les difficultés qui peuvent naître, et les lois sous lesquelles le commerce est régi ; ils auront une idée des associations composées, de la manière dont les intérêts de chaque associés doivent être évalués, divisés et répartis ; les transactions compliquées, celles à terme, à livrer, les comptes en participation, les lettres et billets de change, les devoirs, et les droits des porteurs, des endosseurs, etc. Tous ces détails doivent déjà leur être familiers. Ils auront aussi une idée des liquidations et de l'amalgame des anciennes*

[9] Lorsque nous lisons le chapitre que Vital Roux consacre à l'instruction du négociant, nous constatons que ce dernier souhaite remettre du sérieux dans la vie économique : le système qu'il propose doit permettre d'atteindre cet objectif.

[10] Dans le premier chapitre de son ouvrage, qui est une apologie classique du commerce, du même type que celle qu'on trouvait par exemple chez Savary, Vital-Roux avait déjà quelque peu anticipé ce thème de la supériorité du praticien sur le théoricien (nous aurions envie de dire le faiseur de théorie), en écrivant *« Le négociant est, sous tous ces rapports, un économiste- pratique, et son expérience vaut mieux que les plus savantes théories, il n'a pas ces brillantes formes de nos érudits, mais il a une solidité dans ses raisonnements, une exactitude dans l'exécution, qui le rendent bien supérieur. En administration, comme en politique, l'homme qui sait agir vaut mieux que celui qui ne sait que raisonner, et le bon sens est préférable au bel esprit.* » (p.16)

*affaires d'une société avec celles d'une société nouvelle, sans qu'aucun des intéressés puisse être lésé de ces droits.*

*Mais d'autres relations vont se préparer, et leur commerce va s'agrandir. Au commencement de la seconde année, le professeur choisit parmi ses élèves des négocians étrangers, il forme des maisons chez toutes les nations commerçantes, et l'instruction va prendre une nouvelle forme.*

*Les grandes spéculations en banque vont s'allier aux grandes opérations en marchandises. Les monnaies étrangères, les usages de chaque nation, les vastes entreprises, vont devenir l'objet de son attention : des faillites vont ajouter à toutes les difficultés qu'on a déjà connues, des difficultés nouvelles ; les changes vont offrir aux élèves un vaste champ de spéculations ; les comptes combinés en banque vont leur donner de nouvelles difficultés pour l'organisation de leur comptabilité ; les expéditions maritimes vont leur apprendre quels sont les produits qui s'importent et ceux qui se vendent à l'étranger ; les équipements de vaisseaux, les assurances, les prises, les naufrages vont multiplier autour d'eux les obstacles, et irriter leur empressement à s'instruire. C'est alors que de nouvelles liquidations doivent leur rendre tous les principes familiers, et les mettre à même, en évaluant les résultats, de savoir se rendre un compte exact de tout ce qu'ils auront fait.*

*Les six derniers mois doivent être consacrés aux grandes associations commerçantes, à l'étude des principes généraux du crédit, de son influence et de ses rapports, c'est alors qu'ils apprendront à connaître le principe et le mécanisme des banques publiques, l'influence des opérations financières des états sur la prospérité du commerce ; c'est ici qu'un champ vaste doit s'ouvrir devant eux, car ils vont s'instruire des principes de l'économie publique, ils vont étudier les systèmes financiers des différents Etats, et apprendre à calculer leurs spéculations sur les fautes et erreurs des gouvernemens. Ils vont savoir comment le commerce s'associe au crédit des nations.*

Vital-Roux se livre ici à une description *« presque idéale de l'enseignement commercial conçu comme l'inculcation d'un ensemble de pratiques »* (Maffre, 1983, p.360).

Vital Roux propose ce qui deviendra le bureau commercial, en s'inspirant d'exemples belges- il développe en particulier le cas de l'école commerciale basée à Gand-, et que nous retrouverons dans les écoles de commerce durant tout le XIXème, avec toutefois des variations selon les époques et selon les écoles. Précisons bien que pour Vital Roux la formation au commerce ne doit être basée **que** sur ces simulations, « animées » par un ou des enseignants. Les cours magistraux sont quasiment exclus de ce mode de formation : ils ne doivent servir qu'à expliquer certaines notions (les lettres de change, telle ou telle difficulté comptable) qui apparaissent au fur et à mesure de l'avancement de la « simulation ».

Durant son argumentation, Vital Roux reconnaît bien que certaines compétences ne s'apprennent pas. Il écrit ainsi de manière très concrète, en prenant comme souvent un exemple venant du textile : *« Il est des connaissances qui ne peuvent s'acquérir que par la pratique, je le sais, et je suis loin d'espérer que les élèves que des écoles auraient formés, puissent jamais distinguer les qualités des matières, les sortes d'étoffes qu'ils n'auront pas manipulées »* ou encore *« les connaissances matérielles ne peuvent*

*s'apprendre que par la pratique ; on ne saurait déterminer la valeur d'une étoffe, juger de sa perfection et de son début, si l'on n'en a acquis les moyens, en fabricant l'étoffe ou en la manipulant. Le manufacturier doit savoir distinguer les qualités de matières premières qui servent à la fabrication, comparer leurs rapports, et faire habilement leurs mélanges. Le marchand doit connaître les manufactures qui ont acquis le plus de perfection, celles où il doit s'approvisionner de préférence. Tout cela ne peut, comme je l'ai dit, que s'acquérir par la pratique : elle est plus ou moins difficile, selon l'étendue et la multiplicité des rapports du commerce qu'on veut faire » (p.295-296).*

Toutefois, Vital Roux ne croit pas à la formation qui ne serait basée que sur la pratique.
Certes, il est vrai que certains négociants, bien que peu instruits, réussissent dans leurs entreprises, en particulier grâce à ce que nous nommerions l'intuition, qui leur permet de cerner rapidement une situation économique et de voir comment en profiter. Toutefois, d'une part cette intuition est difficile à égaler ou imiter, et ceux qui n'en bénéficient pas ont donc intérêt à s'aider d'une solide instruction, d'autre part, cette intuition manque de bases et elle rencontre des difficultés à se soutenir dans le temps. Il n'est pas certain également que ce type de négociant soit si répandu, que ses succès ne soient pas finalement dus à la chance et l'on aurait tendance à oublier tous les praticiens purs ayant quant à eux échoué par manque d'instruction.
*« On croit souvent que par la pratique on acquerra promptement les connaissances qu'on a pas, et qu'il suffit d'avoir de grands capitaux pour faire de grands profits. On trouve il est vrai quelques exemples qui justifient cette croyance, et c'est peut être une des causes que tant de gens sont victimes de leur inhabileté.*
*Il est des esprits si heureusement organisés qu'ils saisissent promptement tous les rapports qui embrassent l'étendue d'un commerce considérable, pour lesquels il suffit d'un exemple pour s'instruire, et d'un coup d'œil pour tout voir ; mais par cela même qu'ils sont plus pénétrans, il est plus difficile de les égaler, s'ils marchent à pas de géants vers la fortune, il faut plus d'habilités pour les suivre ; mais ces exemples sont rares, et parmi ceux qui se sont ainsi élevés, le hasard ou la faveur on souvent fait plus que le génie ; aussi en voit on beaucoup étonnés eux-mêmes de leurs succès, et incapables d'en porter le poids.*
*On est toujours séduits par des exemples, parce qu'on ne voit que les exemples qui séduisent. Les succès et la fortune brillent à tous les yeux ; ils se montrent de toute parts, tandis que le malheur, humblement caché, ne se découvre à personne ; c'est ainsi que l'inexpérience, en croyant s'élever vers le modèle qu'elle admire, tombe souvent dans le précipice qu'elle n'a point aperçu » (p.291-292).*

Egalement, Vital Roux avance un autre argument en faveur d'écoles de commerce, à notre sens original puisque nous ne l'avons lu jusqu'à ce jour que sous sa plume[11]: l'apprentissage par la pratique, s'il présente encore et toujours d'indéniables profits pour l'apprenti, ne présentera jamais qu'une vision

[11] Nous retrouvons néanmoins cet argument en faveur de la création d'école d'ingénieur durant le XVIIIème siècle (Bret, 2002), mais aussi sous la plume de Chambonnaud au début du XXième siècle (Chambonnaud, 1913, p.191-194)

partielle de la réalité économique. L'apprentissage plus formel peut vraiment élargir la vision du futur négociant, comme nous pouvons le voir dans les deux passages suivants :

*« Une maison de commerce ne peut offrir pour exemple que ses propres affaires. On ne peut donc s'y instruire que de la nature du commerce qu'elle fait, et même les entraves et les difficultés qu'elle éprouve n'arrivent que rarement, et de manière indirecte, à la connaissance de l'élève qui y est admis. L'objet qui lui offre le plus de moyens d'instruction, c'est la correspondance, quand il est chargé de la transcrire.*
*Il éprouvera les mêmes inconvénients quant au matériel de commerce, mais ces inconvénients sont moins graves, car, en choisissant la maison dans laquelle il fait son apprentissage, il a choisi la branche de commerce qu'il préfère, et alors l'instruction qu'il y peut acquérir y suffit. » (p.294-295)*

*« Une jeune homme qui veut s'instruire dans ces matières, se place ordinairement dans les maisons de commerce. Là, tout est ordonné ; il suit une route frayée, et rarement il cherche à se rendre compte du pourquoi. Il est possible qu'il travaille long-tems dans la maison où il se trouve, qu'il soit même en état d'y remplir un emploi important, sans que pour cela il en soit plus capable de prévoir une difficulté nouvelle, et de juger à fond la chose qu'il pratique. Un tel sujet serait souvent très embarrassé, s'il lui fallait compulser des livres embrouillés ou diffus, rectifier un système de comptabilité mal établi* ***; il est très bon dans la pratique habituelle de la maison qui l'occupe, et souvent il serait d'un mauvais secours dans un cas différent. Les maisons de commerce sont des écoles où l'on ne peut apprendre qu'une branche de la science, car outre qu'on ne peut y voir qu'un même genre d'opérations, il arrive presque toujours que les occupations qu'on y donne ne sont que des accessoires du tout, qu'il faudrait connaître pour bien apprendre ; si l'élève n'a pas une envie bien déterminée de s'instruire, il pourra rester toute sa vie appliqué à une seule branche de détail, sans se douter même de la manière dont se fait le commerce de la maison dans laquelle il travaille[12].*** *» (p.300-301)*

La connaissance de certaines compétences s'impose dès que l'affaire prend un certain volume ou atteint un certain degré de complexité[13] :
*« Un marchand qui ne s'adonne qu'à une seule branche de commerce, qui en fait son occupation exclusive, doit acquérir par son expérience les lumières et les connaissances que son commerce exige. Les principes se réduisent pour lui à deux points principaux : bien acheter et bien vendre. S'il fait un commerce de détail, son intérêt, mieux qu'aucun maitre, lui apprendra bien vite à observer les modes te les goûts qui doivent plaire aux consommateurs, et à calculer ses achats sur la probabilité de ses ventes. Un peu de jugement lui suffit, et rien ne lui serait plus inutile que la théorie générale du commerce ; car il ne faut pas de lunettes à celui qui ne veut pas voir ce qui se passe au-delà de la portée de sa vue. Cependant, ce marchand, dont le commerce ne s'étend pas au delà de son quartier ou du magasin où il*

[12] C'est nous qui mettons en gras
[13] Ce degré de complexité est rapidement atteint : selon Vital-Roux, il suffit juste qu'il y ait deux associés pour que ceux-ci aient besoin d'un minimum d'instruction.

*va faire ses achats, est souvent dans le cas d'avoir des relations de crédit, de faire des billets ou des lettres de change ; il faut qu'il ait des registres.*

*Tant qu'il est seul comptable avec lui-même de ses affaires, ses relations ne peuvent être compliquées : ses registres ne sont pas difficiles à tenir, car il lui suffit de savoir le jour où il doit payer et quels sont ses débiteurs ; le reste va de lui-même, et si ses profits sont toujours plus forts que sa dépense, il arrive au but qu'il se propose , sans s'inquiéter par quelles gradations sa fortune s'est accrue, ou comment elle aurait pu faire des progrès plus rapides : il n'a jamais porté ses regards au delà de sa boutique, et le cercle de ses connaissances passe rarement cet horizon. Cet homme est assurément un utile citoyen, mais non pas un négociant.*

*Sans sortir du même commerce, qu'il y ait deux associés avec des intérêts différents, il s'établit bientôt une grande complication dans les rapports de comptabilité, et déjà commence la nécessité d'être plus instruit, soit pour établir l'harmonie dans tous les détails, soit pour éviter les contestations qui ne manquent presque jamais quand la responsabilité n'est pas établie de manière exacte.*

*Il ne suffit pas alors de bien savoir quelle est la nature et le prix de la marchandise sur lesquelles on veut faire son négoce, d'en bien apprécier les qualités, les nuances et les goûts, d'augmenter le nombre de ses acheteurs, de les attirer à soi habilement : les associés ne pourraient être long- tems dans un bon accord, dans un parfaite intelligence, si chacun d'eux ne peut connaître arithmétiquement les bénéfices ou les pertes.*

*Il est donc déjà nécessaire qu'ils soient instruits de la nature et de la force d'un acte de société, de l'importance d'une pareille liaison, sans cela le principe même qui les unit devient le germe de leurs divisions, et souvent de leur désastre.*

*Il faut encore qu'ils connaissent la comptabilité, et qu'elle soit établie et observée avec une grande exactitude ; qu'elle puisse les mettre à même d'évaluer leurs profits et leurs pertes, leurs dépenses et leurs frais. Je sais qu'on peut avoir recours à un notaire pour le contrat, et à un commis pour le reste ; si le notaire et le commis sont instruits, je sais encore que le commerce peut marcher, quoique nos deux associés soient déjà dans la dépendance du notaire et du commis.*

*Mas si le notaire a mal rédigé le contrat, si le commis est un ignorant, comment les associés pourront ils s'en apercevoir ? Comment pourront-ils réparer les bévues du notaire et les erreurs du commis ? Et si le commis est de mauvaise foi, les associés ne pourront ils pas être ses dupes, et en gagnant beaucoup, s'apercevoir trop tard qu'ils ont perdu, grâce aux infidélités du commis ?*

*L'expérience de tous les jours rend ces dangers évidens, et tous les jours des maisons s'écroulent sous les débris d'un désordre absolu. Tels sont les fruits amers que recueille l'ignorance.*

*Il serait bien utile que ceux qui embrassent la profession de commerçants fussent persuadés qu'elle n'est pas aussi facile que beaucoup de gens l'imaginent, et qu'il est indispensable de connaître au moins les premiers éléments de l'état auquel on veut se livrer. (p.288-291)*

Enfin, s'il existe des livres pour s'instruire (Vital Roux rend ainsi un hommage à Savary, dont la dernière édition date de 1800, même s'il regrette son caractère ancien), ils ne permettent pas d'aller dans certaines subtilités que seule une institution de type école de commerce permettra d'étudier :

*« Les meilleurs ouvrages élémentaires que nous possédons sur le commerce, sont encore ceux de Savary, malheureusement ils deviennent trop anciens. -Il existe cependant d'excellents livres sur ces matières, mais ils exigent tous des connaissances préliminaires sans lesquelles ils ne peuvent être entendus. C'est donc des élémens qui nous manquent, des élémens faciles pour ceux qui n'ont aucune teinture du commerce ; et je crois néanmoins que le meilleur ouvrage élémentaire ne produirait pas par lui-même l'effet qu'on doit en attendre, s'il n'a pour appui aucune institution qui puisse en faciliter l'étude. Les principes de la comptabilité commerciale ne peuvent s'apprendre selon moi, dans des ouvrages élémentaires, sans autre secours : ils n'indiquent que la routine ordinaire des opérations les plus simples, et offrent les matières toutes arrangées ; aussi cette science n'est connue à fond que par un petit nombre de praticiens, et elle est encore une routine pour bien des gens. » (p.293-294)*

Ainsi, ces préalables étant posés et discutés tout au long de l'ouvrage étudié, que doivent apprendre les futurs négociants dans une école de commerce telle que la conçoit Vital Roux ?
A cette question ce dernier répond de manière classique : des matières plus techniques, basées sur une logique de *« savoir faire, où le faire prime sur le savoir qui en est le soubassement »* (les termes de Hoock et Jeannin présents dans la préface du deuxième volume d'*Ars Mercatoria* paru en 1993 s'adaptent bien ici) peuvent faire l'objet d'un apprentissage formalisé : il s'agit bien évidement de la comptabilité, du change, du droit commercial, qui seront donc l'objet au fur et à mesure de l'avancement de la simulation de ces interventions ponctuelles que nous évoquions ci-dessus. Néanmoins, au risque de se contredire, Vital Roux prend bien le soin de préciser que même pour une matière « réglée » et formalisée comme l'est la comptabilité, l'enseignement ne pourra pas permettre de se débarrasser des difficultés que l'on rencontre dans la pratique journalière.
*« Une des causes où l'ignorance où sont grand nombre de marchands, de négocians même, des principes du commerce et de sa comptabilité,* ***est la difficulté de s'en instruire autrement que par la pratique,*** *car cette connaissance s'acquiert difficilement par l'étude des ouvrages élémentaires que nous avons sur le commerce,* ***dont la fastidieuse longueur rebute, et un moyen desquels on ne peut apprendre que le mécanisme de la tenue des livres, les calculs des changes, et quelques usages que le temps a souvent détruit ou changé. Ils ne peuvent donner aucune idée des difficultés qui s'élèvent journellement.*** *» (p.292-293)*

En conclusion sur ce livre, reconnaissons le caractère ambigu de l'argumentation qui s'y trouve développée: Vital Roux plaide certes pour une formation au commerce, mais celle-ci doit vraiment mimer, refléter la pratique, d'où la place centrale qu'il accorde au « bureau commercial ». En fait, pour devenir quelque peu générale, la formation doit montrer un maximum de pratique de différents types : il

n'y a pas dans la pensée de Vital Roux de *« bases théoriques »*. Nous ne décelons d'ailleurs pas chez lui de volonté bien claire et bien nette de proposer un idéal, si ce n'est quand même celui d'une comptabilité correcte.

### 1.2.2 Une première tentative de mise en œuvre des idées de Vital Roux : la proposition de Boucher

Vital Roux ne chercha pas à concrétiser ce projet d'école de commerce (le voulait-il vraiment ? il avait « juste » donné des arguments en faveur de leur création : nous avons ici un fonctionnement à l'image de la poubelle de March : Vital Roux avait fourni une solution, il ne restait plus qu'à attendre que le problème ne survienne), car vraisemblablement trop pris par ses fonctions à la Chambre de Commerce : il succède en particulier à Dupont de Nemours au poste de secrétaire de cette institution.

Mais en octobre 1806 P.-B Boucher, un ancien négociant bordelais, par ailleurs lui-même enseignant, auteurs d'ouvrages de droit maritime ou commercial et de comptabilité (pour des éléments bibliographique, voir Degos, 1989), dépose à la Chambre un *« projet d'établissement d'une école de commerce à Paris »*. C'est logiquement Vital Roux qui est chargé d'être le rapporteur de ce dernier. Il émet alors, tout naturellement aurait-on envie de dire, un avis favorable, toutefois émaillé de critiques : dans son rapport il rapproche le projet initial, qui ne visait qu'à former des juges de tribunaux de commerce, de celui qu'il lui-même avait élaboré quelques années plus tôt.

Le projet que l'on peut nommer du nom de ses deux auteurs projet « Boucher-Vital Roux » est approuvé par la Chambre de Commerce de Paris, il est envoyé au conseil général du commerce (une institution spécifique au Consulat puis au premier Empire) qui donne alors un premier avis, avis dont certains passages nous montrent déjà les obstacles que l'enseignement commercial devra affronter durant tout le XIXème siècle :

*« L'expérience du commerce n'est pas une science pour tout le monde… comme science c'est une étude superflue et inutile au grand et au très grand nombre de négociants qui n'ont besoin que de connaissances pratiques, qu'une bonne éducation et une instruction plus ou moins étendue et soignée peut acquérir aux individus qui ont cet état suivant les facultés et moyens qui leur sont particuliers. »*

Le commerce est donc vu comme une compétence ne pouvant s'apprendre que par la pratique. Certes, le calcul, la tenue des livres, les langues peuvent faire l'objet d'un apprentissage un peu plus formalisé, toutefois, l'expansion, la transmission de ces savoirs dans la société pourrait bouleverser l'ordre social. En effet, comme l'écrit Maffre (1983, p.18), *« les membres du conseil général du commerce craignent de voir arriver dans les comptoirs des jeunes gens* « très docteurs », *plus savants que les personnes chez qui ils travaillent, et qui* « au lieu de s'instruire, régenteraient leurs maîtres et se moqueraient de leur sottise et de leur ignorance ».

Le savoir doit donc rester le privilège de quelques uns selon le conseil général du commerce.

Après ce premier avis, ce conseil décide de consulter les différentes chambres de commerce de l'Empire (nous sommes en 1807, l'Empire Français comporte plus de 100 départements). Les avis sont contrastés.

Marseille reprend les arguments du conseil général, et ajoute (là encore les traces des excès de la Révolution sont bien présents) : *« il faut éviter de nourrir au milieu de la nation cette fureur de parler, cette manie de discuter qui ne peut se propager qu'au détriment des occupations utiles »*.
Les autres chambres semblent moins radicales. Lyon reprend l'idée de la supériorité de l'apprentissage, mais approuve quand même le projet de création d'une école de commerce. Toulouse demande même à ce que cet enseignement devienne obligatoire, sûrement afin d'augmenter le prestige de la profession de négociant.

Le principe du bureau commercial, autrement dit de l'apprentissage par la simulation, fait quant à lui l'unanimité, de même que le tribunal de commerce fictif, visant à « mimer » de réels procès commerciaux. Enseigner la morale est également l'objet d'un consensus.

Cependant, malgré ces avis favorables, aucune « école de commerce » ne fut alors mise en place.

### 1.2.3 La mise en œuvre du projet Boucher-Roux ou la longue histoire de l'ESCP

Il faut attendre la Restauration, et les initiatives de Van Acker et Legret, puis de Legret et Brodart[14], pour que se crée l'ancêtre de ce qui deviendra l'ESCP, sous les noms d'Académie du commerce (initiative qui vivra de 1815 à 1817, qui dispensera surtout un enseignement de nature industrielle -Renouard, [1898], p.10- mais qui rencontrera rapidement des problèmes financiers et devra fermer, en particulier car elle n'a pas obtenu de soutien public), d'Ecole spéciale de commerce et d'industrie (de 1820 à 1822) puis d'école

[14] Ceux-ci sont d'anciens clients de Vital-Roux, et c'est donc ce dernier qui les a convaincus de prendre ce type d'initiative. Legret n'est pas un inconnu pour les historiens de la comptabilité, il a fait paraître ainsi un ouvrage en 1811, *Rudiment de la comptabilité commerciale*, dans lequel il insiste sur la nécessité d'être pédagogue et clair dans l'enseignement de la comptabilité. Il organise ainsi son ouvrage autour d'un dialogue entre un professeur et un jeune élève, dans lequel ce dernier, par une réflexion personnelle, trouve les solutions aux différents problèmes comptables qui lui sont présentés. L'enseignement n'est donc pas conçu comme un cours dans lequel l'élève apprend par cœur des solutions, mais dans lequel il trouve la solution : nous nous situons encore dans une vision très pratique de la comptabilité, cohérente avec la vision de cette époque (Labardin, 2008, p.125).
Il a également fait paraître un *Epitre à mon fils sur le commerce*, dans lequel il défend, en poésie, la valeur et la légitimité de l'activité des négociants. Dans cet ouvrage, il rappelle également l'importance pour le négociant d'être instruit, afin d'éviter des faillites préjudiciables à tous ses partenaires.
Legret est donc aussi un auteur qui accorde une place importante dans sa pensée à l'éducation, ce qui est cohérent avec son rôle dans la création de la première école de commerce française.

spéciale de commerce. Ce dernier nom fut adopté à partir de 1822, vraisemblablement sous l'influence de Vital Roux qui voulait spécialiser l'établissement dans l'enseignement commercial.

Les années 1825-1828 sont des années fastes pour cette nouvelle école. La direction est assurée par le Chevalier Des Taillades, qui gère l'école avec l'aide d'un conseil de perfectionnement prestigieux comprenant le grand chimiste et ancien ministre de l'Intérieur Chaptal, ainsi que Jean-Baptiste Say, Prony ou encore Vital Roux. Les cérémonies de remise des diplômes voient la présence de 1000 à 2000 personnes, dont des pairs de France, des députes, des diplomates ou même l'élite des négociants de la capitale. Les diplômés font tous visiblement de prestigieuse carrières dans le commerce ou dans l'industrie (selon Renouard, 1898, p. 22 à 26)
Toutefois, la mort de Taillades créa une nouvelle période d'incertitude : le conseil de perfectionnement, si important durant la phase précédente, disparu d'ailleurs à cette occasion.

En 1824, le célèbre économiste Adolphe Blanqui arrive au sein de l'école, et il la rachète d'ailleurs en 1832. A sa mort en 1854, ses associés d'alors reprennent l'affaire, avant qu'en 1869, après d'importantes négociations, la Chambre de commerce de Paris ne rachète à son tour l'établissement et lui donne le nom qu'il porte encore actuellement, à savoir Ecole Supérieure de Commerce de Paris.
Durant cette période, le nombre d'étudiants augmente régulièrement (nous verrons toutefois plus bas que le pourcentage d'employé formée par les écoles de commerce fut durant tout le XIXème extrêmement faible), mais il est vrai que c'est grâce à un important apport étranger.

Qu'apprenait-on dans cet établissement ? Renouard, ancien élève de l'ESCP, écrivit l'histoire de cette établissement pour son centenaire, et au sein de son ouvrage l'on peut lire, concernant les années 1820 *« Le programme, outre une série de connaissance réellement commerciales, comme la tenue des livres, l'étude des changes et arbitrage, la correspondance commerciale, l'étude des matières premières du commerce, le droit commercial, la géographie commerciale, les langues étrangères, l'arithmétique appliquée, l'écriture, etc…comportait une partie essentiellement industrielle, comme la géométrie, la mécanique, le dessin, la physique appliquée à l'industrie, la chimie minérale et organique, la technologie, etc. Deux musées très complets, l'un de matières premières, l'autre de produits fabriqués, étaient à disposition des professeurs de matières premières et de technologie. »* (Renouard, 1898, p.14).

Egalement, plus tard dans le XIXème siècle, furent mises en place des visites industrielles, ou encore des voyages à l'étranger, grâce auxquels les élèves prenaient consciences des conditions techniques, économiques et sociales de tel ou tel secteur économique (Renouard, 1898, p.52-53).

L'ESCP est donc la seule institution « supérieure »[15] durant la majeure partie du XIXième siècle, en ce qui concerne ce que nous nommerions l'enseignement supérieur. Gérard Bodé écrit ainsi à son propos :
*« Son impact sur le pays est réel et son programme semble avoir servi de référence. Dans les années qui suivent sa création, pour les seuls départements concernés ici, trois écoles du même nom sont fondées à Marseille (1821 ; attestée jusqu'en 1830), Lyon (1822 ; attestée jusqu'en 1829) et Troyes (1823 ; attestée jusqu'en 1861). »* (Bodé, 2012, p.60)

Toutefois, ce niveau « supérieur » d'éducation est pour le moins limité en France durant cette première partie du XIXième siècle. Il convient donc de s'intéresser aux autres niveaux, ce que nous allons faire dans la partie qui suit.

### 1.3 Les initiatives parallèles de création d'enseignement commercial aux divers stades de l'enseignement entre 1800 et 1870

Durant les années 1820 un certain nombre d'initiatives, de projets virent le jour, mais ils ne furent pas toujours mis en œuvre: Maffre (1983, p.22-24) évoque ainsi des villes telles Toulouse, Le Havre, Marseille où naquirent ou des cours de théorie commerciale, ou seulement des projets d'établissement visant à donner aux commerçants une éducation préparatoire à leur future profession. L'Etat, pour contrebalancer l'ESCP, souvent vu comme un foyer d'agitation libéral, eut également la volonté de créer l'équivalent d'écoles de commerce, destinées *« à donner le genre d'instruction qui convient plus particulièrement aux classes industrielles et manufacturières » (Maffre, 1983, p.24).* Toutefois ce projet ne se concrétisa pas[16].

Pour ce qui concerne la recherche la plus récente sur le sujet qui nous occupe, Bodé[17] (2012) indique l'existence à Rouen ou Marseille dans les années 1820-1830 de pensionnats au sein desquels étaient enseignés la tenue des livres, l'arithmétique, les langues étrangères. Des cours spéciaux furent également mis en place dans les collèges royaux, qui reprenaient les matières pratiques que nous venons d'évoquer.

Plus tard dans le siècle, en 1863, fut fondée l'Ecole commerciale de l'avenue Trudaine : cet établissement recevait des jeunes gens à partir de 12 ans, pour quatre années. Elle comptait 480 étudiants en 1884 alors qu'ils étaient 370 en 1869. Alain Plessis (2003, p.122) parle à propos de cette institution de *« succès persistant »*.

Egalement, très connue, l'Ecole pratique de commerce et de comptabilité, crée en 1850 par Pigier, reprise par son fils en 1875. Leautey dit globalement beaucoup de bien de cet établissement dans son enquête de 1886. Il écrit d'ailleurs ces lignes intéressantes sur l'aspect pratique de la pédagogie :

[15] Le terme de supérieur est tout relatif, surtout si l'on compare avec la situation actuelle, puisque l'ESCP accueillait des élèves âgés de 15 à 18 ans. Mais sur la même période, les autres institutions, que nous allons étudier dans la sous-partie qui suit, accueillaient des élèves dans leur grande majorité plus jeunes.

[16] Maffre n'indique pas à quel niveau de scolarité correspondent ces initiatives. Toutefois, l'idée même de niveau semble difficile à appliquer dans la première partie du XIXème siècle, puisque les classes réunissent souvent des élèves d'âges très différents (Prost, 1968).

[17] Cet article, encore peu cité dans le champ scientifique de l'histoire de la gestion, étend considérablement notre connaissance du développement de l'enseignement commercial non supérieur pour le XIXième siècle.

*« Le but de l'école pratique de commerce et de comptabilité étant de former, dans un laps de temps très court, des employés en mesure d'utiliser de suite leurs connaissances, M.Pigier s'est surtout préoccupé de rechercher les moyens les plus rapides d'enseignement. Amené par la nécessité à supprimer les exercices théoriques, ou plutôt à les incorporer dans les exercices pratiques, il s'est appliqué à transformer graduellement ses classes pour leur donner l'aspect d'une véritable maison de commerce, comprenant : magasin avec marchandises, comptoir de ventes, tribune et bureau du facturier, bureau des expéditions, bureau de la correspondance (…).*

*Enseigner le commerce et la comptabilité sans cet agencement, dit M.Pigier, revient à vouloir initier un ouvrier à la pratique de sa profession sans lui donner les instruments dont il est appelé à se servir. Le temps est de l'argent ; en plaçant sous les yeux et entre les mains des apprentis employés de commerce et teneur de livres les choses qu'ils doivent connaître et savoir manipuler, j'économise leur temps et je facilite mon enseignement »* (Leautey, 1886, p.269-270).

Qu'enseigne-t-on dans ces deux établissements ? Là encore l'étude de Leautey nous est d'une aide précieuse.

En ce qui concerne l'Ecole commerciale de l'avenue Trudaine, durant leurs quatre années passées à l'école, les élèves vont étudier des matières d'enseignement général, tels le français, l'histoire de France, la géographie, la littérature mais aussi, évidement la comptabilité, ainsi que la géographie commerciale, à faible dose toutefois (la comptabilité ne représente que deux à trois heures sur la trentaine d'heures hebdomadaire).

L'Ecole pratique de commerce et de comptabilité, qui accueillait des élèves de 13 à 25 ans était divisée en deux sections. Ainsi, dans le cours élémentaire, les jeunes garçons s'initiaient à l'écriture expédiée, apprenaient des notions de commerce (échange, achat, vente….), la tenue des livres de comptabilité auxiliaires; étudiaient des documents commerciaux (factures, quittances, reçus…), et enfin se perfectionnaient en calcul mental.

Au sein du cours supérieur, crée pour que les élèves améliorent encore leurs connaissances et par la même les positions auxquelles ils peuvent prétendre, ceux-ci étudient la calligraphie, ainsi que des notions complémentaires de commerce, de banque, de change ou encore de droit commercial, et apprennent les différentes méthodes de tenue des livres. Enfin, toujours pour aller dans le sens d'un enseignement pratique, les élèves perfectionnent leurs connaissances de la passation d'écritures comptables, ou bien à l'école, ou bien directement chez un commerçant, avec un ancien élève de l'école (le réseau d'ancien élève s'étend rapidement, preuve du succès de l'école Pigier).

Aussi, nous devons citer le cours supérieur de comptabilité et d'enseignement commercial, créé en 1857 à Lyon, géré par la célèbre Mlle Luquin, qui poursuit par cela l'objectif féministe de favoriser l'accès aux femmes à des postes traditionnellement réservés aux hommes (Claire, 1997). 640 diplômes sont délivrés

entre 1859 et 1884, 4500 élèves suivront ces cours, et ces dernières (l'école est réservée aux jeunes filles) trouvent en général de bonnes places.
Seul un cours de comptabilité est assuré lors de la fondation de cette établissement, mais Mademoiselle Luquin réussit à y ajouter un cours de grammaire et correspondance, puis d'histoire du commerce (Claire, 1997). Cette institution fera des émules : Mademoiselle Malmanche en crée une similaire à Paris en 1867, qu'elle supervisera durant 40 ans.

Egalement, nous trouvons un enseignement commercial au sein des lycées -dans l'enseignement secondaire donc- suite à la loi du 21 juin 1865 : concernant la comptabilité, Leautey le juge sévèrement, puisqu'inspiré de deux auteurs qu'il exècre, Vannier et Lefebvre de Châteaudun, mais aussi parce qu'il est limité à deux heures par semaines ce qui est *« très insuffisant pour enseigner des notions générales »* (Leautey, 1886, p.468).
Aussi, cette même loi du 21 juin prescrit qu'au sein de l'enseignement secondaire spécial[18] soient enseignées *« Des notions usuelles de législation et d'économie industrielle et rurale, et d'hygiène »*. L'économie industrielle permettait d'introduire des notions proches de la gestion, au sein d'éléments classiques de l'économie politique (Lemarchand (1993, p.17) rappelait ainsi que *« Dans la terminologie du XIXe siècle, les ouvrages d'économie industrielle regroupent des notions d'économie politique et des considérations, plus ou moins développées, sur l'administration des entreprises et parfois sur la comptabilité*) : par exemple, dans le cours d'économie industrielle de Paul Coq, que ce dernier professait à l'école municipale Turgot[19], et qui paru en 1875 chez Guillaumin, sont évoqués :

- Le besoin de choisir convenablement sa localisation, en évitant par exemple les lieux trop concurrentiels *(« ici c'est un médecin étranger à la localité et qui vient lutter inconsidérément avec des confrères ayant sur lui une double avance »* p.158), même si Paul Coq ne donne pas de règles générales sur ce point : il se contente de dire qu'il faut baser son choix sur son expérience, ou encore celle des autres, et sa connaissance intime du domaine dans lequel on veut entreprendre ( *« Dans le choix d'une profession, de même qu'il s'agit de porter sur un point donné le siège d'une activité qui s'impose au plus grand nombre, tout est déterminant et prend, on le voit, de l'importance. Faute d'avoir expérimenté soi-même, on s'aide avec succès de « la force acquise », c'est-à-dire de l'expérience que d'autres ont amassée à grands frais, et qui fera qu'en prenant leur place on continue un rôle, une fonction répondant à de certains besoins. »* page 159-160)
- Le rôle de l'entrepreneur ; Paul Coq profite de ce point pour inciter au développement d'une production de masse, plus à même d'apporter d'importants profits que la « qualité à la française » *(« L'on comprend que le besoin « de faire beau » détourne plus d'un industriel d'une fabrication*

[18] L'enseignement secondaire spécial est l'enseignement introduit par la « bifurcation » du grand ministre de l'éducation, Hyppolite Fortoul, qui permet l'introduction au sein d'un enseignement secondaire jusqu'alors purement littéraire, de matières plus pratiques, tout particulièrement les sciences. Cet enseignement spécial rencontrera toutefois de très grandes difficultés pour gagner une légitimité au sein de l'institution scolaire, où l'enseignement des humanités reste la voie royale vers la reconnaissance sociale (Prost, 1968, p 57-60).
[19] L'école Turgot est une école au statut spécial, il s'agit d'une école de la ville de Paris, de type Ecole Primaire supérieure, toutefois elle peut être comparée par certains points au lycée de la même période. Le cours de Paul Coq devait ressembler à celui qui était professé à la même époque dans l'enseignement spécial des lycées.

*où le défilochage, les vieux habits, « toutes les mauvaises laines » forment le fond d'un tissus de drap. Mais une riche étoffe revient « cher », ce n'est pas la masse qui y mettra le prix. D'où la vente fatalement restreinte « au très-petit nombre » p.165-166*) ;

- La nécessité de répondre aux besoins du client (*« les goûts sont, on le sait, divers, outre qu'ils sont nombreux. C'est ce que le fabricant suisse avait su comprendre, et l'on voit combien il eut à se louer d'avoir ici respecté la fantaisie d'un client venu de si loin. Il n'est pas rare de voir chez nous les industriels s'inspirer d'autres principes et vouloir régenter en quelque sorte leur clientèle. Rien n'est plus dangereux »* p.168) ;
- La division du travail, thème classique chez les économistes s'il en est, permet à Paul Coq de plaider une nouvelle fois pour le développement d'une production normalisée, de masse même si nous employons le terme contemporain.

Aussi, pour Paul Coq, le lien est clair entre l'économie et la gestion, en particulier au niveau des termes : une bonne gestion passe en effet par des économies.

Pour terminer cette recension des établissements commerciaux ouverts entre 1800 et 1870, citons pour information l'Institut commercial de Paris, aussi nommée Ecole préparatoire au commerce d'exportation, qui comporte peu d'étudiants, ou encore l'École municipale professionnelle de Reims, crée en 1875 comme municipale (création suite à une volonté du conseil municipal), devenue établissement public suite à un arrêté de 1881. Toutefois, *« Elle n'est qu'accessoirement affectée à l'enseignement commercial »* (Leautey, 1886, p.293) » et Leautey juge sévèrement son enseignement jusqu'en 1884 : à cette date il a certes été décidé une réorganisation en profondeur, mais l'ouvrage de Leautey, paru en 1884, ne peut évidement pas l'analyser.

## 2. La multiplication des écoles de commerce, la création des EPCI et la renaissance des EPS

### 2.1 Le développement des écoles de commerce

C'est à partir de 1870, dans le dernier tiers du XIXème siècle, que l'enseignement commercial, connaît un essor, d'un point de vue quantitatif au moins, puisque 7 écoles – 6 ESC de province (à Rouen, qui connait un succès très limité, ainsi qu'à Bordeaux, au Havre, à Lille, à Lyon et à Marseille) et HEC[20]- sont crées suite à la défaite française face à la Prusse (Gouadain, 1998)[21].

Ces établissements se développent sous l'égide des milieux commerçants locaux, soutenus par les chambres de commerce. Leur histoire semble tout de même moins chaotique que celle de l'ESCP, même

[21] Mulhouse vit en 1869 la création d'une école de commerce qui fut une référence pour celles qui suivirent, en particulier car elle avait été fondée par les fameux frères Siegfried. Toutefois, elle disparut en 1871 suite à l'annexion de l'Alsace-Moselle par la Prusse.

si selon Leautey (1886), Marseille et Le Havre connaissent d'importants déficits de leur création à 1885, et que Bordeaux ne réussit à réaliser que de maigres bénéfices. Egalement, précision importante, HEC est fondée à la base pour représenter le degré supérieur de l'enseignement commercial, les ESC de province devant représenter le degré moyen. Toutefois, Maffre (1983, p.101) souligne bien que les moyens ne furent pas véritablement mis à cet objectif, puisque *« le malheur est que les disciplines enseignées (à HEC) restent les mêmes »* que dans les écoles de commerce. En fait *« les matières spécifiquement commerciales (comptabilité, géographie, voire les langues) sont présentées dans des termes très proches de ceux que nous trouvons dans toutes les écoles de commerce » (p.102).*

Aussi, de manière plus problématique pour les écoles de commerce, Maffre (1983, p.69) écrit que *« l'enseignement commercial reste toujours largement incongru dans le paysage scolaire et culturel. On est frappé aussi que c'est dans trois villes très caractéristiques du grand commerce style ancien régime (Lyon, Bordeaux et Marseille) que se créaient les établissements les plus importants et les mieux assurés de leur avenir. Il n'est pas du tout évident que l'enseignement commercial ait reflété, et encore moins précédé le développement économique de ces années-là. Il a pu d'abord représenter l'exaltation d'un type de négociant déjà en déclin ».*

Jean-Guy Degos explique bien l'organisation générale des ces écoles dans son texte consacré aux premiers travaux d'Eugène Leautey *« Souvent, ces écoles étaient organisées de la même façon, en trois années, une année préparatoire où on apprenait les rudiments de chaque technique professionnelle et deux années où les enseignements de base étaient mis en application concrète. Les écoles supérieures de commerce françaises avaient pour but de former des employés qualifiés, des négociants cultivés, des banquiers, des administrateurs, des responsables commerciaux. »* (Degos, 2011, p.10-11).

Concernant les matières enseignées dans ces écoles, la base était évidement la comptabilité (Maffre, 1985). Les enseignements dans cette matière étaient globalement de bonne qualité, évoluant parallèlement aux progrès de la pratique et de la théorie[22], comportaient dans certains cas des éléments de gestion, et étaient parfois même assurés par des auteurs qui laissèrent une trace dans l'histoire de leur matière, tels Vannier, Faure ou Barré. A la comptabilité était souvent jointe l'arithmétique commerciale, au sein de laquelle on abordait des problèmes que l'on qualifierait aujourd'hui de mathématiques financières.

A ces cours techniques se rajoutaient plusieurs matières également directement utiles aux commerçants et proches des actuelles sciences de gestion[23] :

[22] Par exemple des éléments de comptabilité industrielle sont introduits dans la plupart des cours de comptabilité des écoles de commerce.

[23] N'oublions pas qu'étaient également présents des cours « scientifiques » tels la mécanique, qu'un comptable comme Leautey défend (Leautey, 1886, p.341), et qu'une brochure de l'ESCP de 1854 présente comme non pas *« seulement utile aux mécaniciens »* mais *« nécessaires aujourd'hui à tous les industriels qui emploient aujourd'hui des machines, et qui ont besoin*

- La géographie commerciale, qui n'était parfois pas sans *a priori* et lieux communs sur des peuples étrangers, en particulier lorsqu'elle prenait la forme de « relation de voyage ». Toutefois cette géographie enseignée dans les écoles de commerce suit les progrès généraux de cette science, elle s'intéresse en particulier de plus en plus aux statistiques au fur et à mesure du siècle (Maffre, 1981 p.482). Néanmoins, cet enseignement était souvent purement descriptif : on ne peut y trouver en tant que tel quasiment aucun élément de gestion, qui comportent par définition des éléments plus normatifs : par exemple, dans la *Géographie commerciale* de Pierre Bainier, professeur à l'Ecole Supérieure de commerce de Marseille, si l'on peut lire quelques mots rapides sur les « marchandises les plus recherchées dans l'intérieur de l'Afrique », l'immense majorité de cet ouvrage consiste en une description des productions locales ou encore des voies de navigation : aucun conseil ne sera donné sur la manière de vendre ou sur les productions à développer ;
- Les enseignements de « marchandises », qui consistaient souvent en une énumération des propriétés physiques, chimiques des produits, mais qui, via les visites d'industrie, pouvaient se rapprocher de notre moderne gestion de production (Maffre, 1988, p. 465). Jules Siegfried présente cet enseignement comme complémentaire à celui de la géographie (Siegfried, 1870, p.36) ;
- L'histoire du commerce, une matière introduite par Joseph Blanqui à l'ESC¨P dès les années 1820, permet surtout aux enseignants de procéder à un éloge du commerce et du commerçant, du même type de lui qu'on pouvait trouver dans *Le Parfait Négociant* de Jacques Savary. Toutefois cette matière ne cesse de se dévaloriser, et encore plus que la géographie commerciale, elle est principalement de nature descriptive, et ne comporte donc pas en tant que telle des éléments pouvant aider un cher d'entreprise à mieux gérer son affaire, même si par exemple Octave Noël, chargé de ce cours à HEC, essaie de mettre en évidence par l'étude de l'histoire des lois pouvant servir à expliquer le présent.

Enfin, dans le cadre des cours d'économie politique, qui n'avaient toutefois qu'un faible poids dans les écoles de commerce (Le Van-Lemesle, 2004, p.347-358) certains professeurs pouvaient aborder des points de gestion. Par exemple, Courcelle-Seneuil enseignant en économie à l'école des Hautes Etudes Commerciales et auteur d'un des premiers ouvrages gestionnaire au sens moderne du terme, *Le Manuel des affaires* (1855), traite dans le chapitre III de la deuxième partie de son *Traité théorique et pratique d'économie politique*, de points correspondant clairement à ce que nous nommerions de la gestion, tels la bonne répartition entre capitaux fixes et capitaux circulants dans une entreprise, la nécessité de motiver les salariés, via différents modes de rémunération, et du besoin de bien définir les responsabilités de chacun au sein d'une organisation. Tout un chapitre est également consacré à la *« manière de compter*

*d'en connaître le jeu »*. Grelon (1997) a montré que les formations de gestionnaires comportent des éléments techniques assez proches de celles présentes dans les formations d'ingénieurs durant le XIXième siècle.

*dans la gestion de l'entreprise »*, au sein duquel Courcelle-Seneuil évoque la fixation du prix de vente, les difficultés du calcul des prix de revient, et enfin termine par une apologie de la comptabilité en partie double, qui permet au capitaliste de suivre les transformations de son capital. Ces points étaient toutefois déjà présents dans le *Manuel des affaires*, dont la première édition date de 1855, alors que le Traité fut publié quant à lui en 1891. L'originalité se trouve en fait à la fin de cette deuxième partie : Courcelle-Seneuil y conseille aux entrepreneurs d'éviter de chercher à « couler » leurs concurrents par des moyens plus ou moins légaux : ce type de concurrence finit toujours par être néfaste à toutes les entreprises du marché. Il s'agit d'un point que Courcelle-Seneuil n'avait pas du tout développé dans son *Manuel des affaires*.

Toutefois, les élèves des écoles de commerce ne suivaient pas que des cours « théoriques » : ils pouvaient également, dans certains établissements, avoir des enseignements de bureau commercial, dans lesquels ils mimaient en fait des transactions entre comptoirs de différents pays ou villes. C'est surtout après 1870, et dans les écoles de commerce de Province, que cette tendance se développa (Maffre, 1981, p.363).

### 2.2 Les enseignements secondaires et primaires : la création des Ecoles Pratiques de commerce et d'industrie

Concernant le niveau secondaire pur, les Écoles pratiques de commerce et d'industrie sont créées en 1892[24]. L'année suivante, en 1893, le ministre adresse aux préfets une circulaire, qui montre l'importance de ces écoles, en particulier leur importance relative par rapport à l'enseignement général :
*« On ne saurait, assurément, contester les bienfaits de l'enseignement général. Aussi ne s'agit-il pas de le proscrire de l'école pratique. Mais il convient de se préoccuper aussi des besoins du commerce et de l'industrie. Chaque jour, en effet, la lutte commerciale entre les peuples devient plus ardente et la difficulté des affaires plus grande. L'industrie a subi une transformation profonde. L'apprentissage à l'atelier n'existe plus guère aujourd'hui qu'à l'état d'exception. Jamais, cependant, en raison des changements fréquents qui doivent être apportés dans l'outillage, n'a été plus clairement démontrée la nécessité de posséder des ouvriers ayant des connaissances théoriques suffisantes et rompus à la pratique de l'atelier. Il y a un intérêt qu'on ne peut méconnaître à combler la lacune qui, par la force des choses, existe dans notre organisation commerciale et industrielle, et il est devenu indispensable de mettre à la disposition de nos commerçants des auxiliaires bien préparés et de fournir à nos industriels des ouvriers d'élite : c'est à l'école pratique qu'il appartient de remplir cette tâche».*

Pour les garçons, trente-six Ecoles pratiques de commerce et d'industrie furent crées entre 1892 et 1910, alors que pour les jeunes filles il n'y en eu que treize. Ces créations étaient souvent le résultat de transformation d'anciennes écoles primaires supérieures (Prost, 1968, p.309), qui avaient eu un rôle

[24] Labardin (2009) insiste bien sur le rôle important de ces établissements dans l'histoire de l'enseignement de la gestion.

important dans l'extension de l'enseignement commercial sous la Troisième République, mais ces EPCI disposèrent d'horaires et de budgets bien plus conséquents que leurs devancières (Prost, 1968, p.310).

Qu'y apprenait-on ? Nous retrouvons là encore les éléments typiques de l'enseignement secondaire commercial : à des matières généralistes s'ajoutent la comptabilité, l'arithmétique, la géographie, les marchandises, de l'économie politique, ainsi que des exercices pratiques de type « bureau commercial ». Ces écoles étaient régies par un programme type, mais qui laissait beaucoup de marges de manœuvres aux établissements, qui pouvaient adapter leur enseignement aux spécificités locales.
Ces établissements ont fait l'objet de peu d'études, même durant leur période d'existence. Soubeiran y consacre certes tout un ouvrage, paru en 1900, mais il écrit plus dans une optique de dire ce qu'elles devraient faire que de décrire ce qu'elles font clairement. Il nous est donc de peu d'aide pour comprendre en détail les enseignements qui y étaient dispensés.

Enfin, si la plupart des Ecoles primaires supérieures, qui dépendaient de l'enseignement primaire, donnèrent naissance à des EPCI, qui dépendaient de l'enseignement secondaire, un grand nombre de ces EPS survécurent, et beaucoup même se créèrent, et au sein d'elles un grand nombre de section commerciales furent crées.

**Conclusion**

De cette recension, nous pouvons affirmer qu'il semble bien y avoir durant tout le XIXème une demande grandissante[25] de formation pratique à leur métier de la part des négociants, pour eux-mêmes mais aussi pour les différents employés. Cette formation à la pratique devient de plus en plus légitime par rapport au mode de formation classique du commerçant, à savoir l'apprentissage direct par la pratique.

Le besoin d'une formation « académique » au commerce et plus généralement à la gestion est un *leitmotiv* qui se retrouve dans de très nombreux ouvrages, en particulier le *Manuel des affaires* de Courcelle-Seneuil, mais c'est un sujet, une adjuration que l'on retrouve aussi dans les congrès internationaux de l'enseignement commercial, que ce soit celui de Bordeaux de 1886 mais encore celui se tenant treize ans plus tard à Venise.

Toutefois, peut être ce besoin d'argumenter en faveur d'un enseignement montre finalement que ce dernier n'est pas encore perçu comme totalement et entièrement légitime. Une analyse quantitative va conforter cette intuition.

En effet, si l'on compare le nombre d'élèves sortis des écoles de commerce à celui des employés et patrons de l'industrie et du commerce, l'écart est quasiment sidéral, puisque si en 1898, l'effectif des

[25] Cette demande était au départ quasi nulle, dès lors il est vrai qu'elle ne pouvait connaître qu'une forte croissance.

onze ESC alors ouvertes était de 750 étudiants[26], le nombre total d'employés quelques années plus part, en 1906, était de 2 millions de personnes. Notons également qu'il y a 17 000 étudiants dans les facultés de droit sur la même période (Fournes-Dattin, 2012, p. 123), ce qui montre encore une fois la position marginale des écoles de commerce à la fin du XIXième siècle.

Pour ce qui concerne un autre type d'établissement que nous avons étudié dans ce travail, les EPCI , celles-ci, *« à la veille de la guerre, comptent 13 877 élèves, ce qui constitue « une goutte d'eau dans la mer de l'emploi »…. Les écoles professionnelles forment des contremaîtres, des ouvriers qualifiés, des hommes de métier : la grande masse des travailleurs entre au travail sans formation professionnelle. La question de l'apprentissage reste entière.* » (Prost, 1968, p.310).
Bien souvent la bourgeoisie préfère que ses enfants suivent l'enseignement secondaire classique, puis apprennent encore leur métier « sur le tas », comme les négociants les ayant précédés.

Un dernier point va nous montrer la faiblesse de l'enseignement commercial et de son impact sur la vie économique: intéressons à ce qui devrait être son point fort, à savoir l'enseignement de la comptabilité (Maffre, 1985, pour les écoles supérieures, et Bodé, 2012, p.82, pour les écoles de niveau inférieur, qui montrent bien que la comptabilité est la base de l'enseignement commercial). La théorie comptable française, avec des auteurs tels Desgranges, Leautey, Guilbault, et qui est enseignée dans les écoles de différents niveaux, a atteint un certain degré de maturité et de réflexion au XIXième siècle (Lemarchand, 1993, p.352-355 et p.361-368 ; Lemarchand, 1995). Toutefois, malgré quelques grandes entreprises mettant en place des systèmes comptables intéressants (Nikitin, 1992 ; Dakkam, 2010), les pratiques comptables sont souvent forts critiquables : elles le seront en particulier par Leautey[27] (Degos, 2011). Ainsi, malgré le poids important de l'enseignement comptable au sein de l'enseignement commercial, les pratiques restent en deçà des avancées théoriques. Vraisemblablement beaucoup de comptables n'avaient pas eu de réelles formations, ce que corrobore les chiffres évoqués ci-dessus. La formation des comptables ne prendra là encore un essor quantitatif important qu'au XXième siècle (Marco, Sponem et Touchelay, 2012, sur le rôle du CNAM et de l'INTEC).

Egalement, malgré cette faiblesse quantitative, ces écoles pourraient être des lieux de recherche, mais elles ne sont pas conçues comme tel ; les enseignements gardent un coté purement pratique, comme le montre entre autre le poids du bureau commercial, et restent centrés sur la comptabilité, le droit, même si

[26] Ce nombre diminuera en 1905 suite à la loi de 1905 supprimant la dispense de service militaire pour ces écoles.
[27] Même s'il exagère un peu, celui-ci écrit ainsi dans *Le rôle social de la comptabilité et des comptables* (1904) : « Tel est l'état actuel de la pratique comptable dans le commerce. Partout, ou presque partout, des livres mal agencés, mal contrôlés, sans cohésion ; des comptes mal classes, mal tenus; des écritures et des balances en retard, des inventaires mal dresses, incomplets; des bilans obscurs, inexacts. C'est ainsi, d'une manière générale, que le commerce d'échange se fait, au jour le jour et au juger, sans compter de prés, parce que, parait-il, cela prendrait trop de temps, ou couterait trop cher, et qu'on ne veut pas augmenter les frais généraux de ce chef. » (p.6)

l'histoire du commerce, la géographie commerciale, l'économie industrielle contiennent peut être quelques prodromes de gestion.

Dès lors, de manière assez claire Maffre affirme bien qu'au XIXème siècle *« l'enseignement commercial n'est pas, ou pas encore, un enseignement de la gestion »* (Maffre, 1983, p.401). En effet, Leautey regrettait en 1886 l'absence de cours d'économie commerciale et industrielle, qui auraient du enseigner « *l'art d'organiser, d'administrer et de diriger une entreprise »* (Leautey, 1886, p. 329) et être basés sur les neuf points suivants (pour lui il s'agit des linéaments qu'il ne développe pas dans son enquête)[28] :

1) Des divers genres de commerce et d'industrie. Classification
2) Du capital nécessaire aux entreprises. Nécessité de bien le déterminer. Création d'affaires. Étude de statuts.
3) De la marchandise ; de la matière première ; des provenances ; des débouchés
4) De la main d'œuvre. Des frais généraux. Des bénéfices et de la perte
5) De l'organisation et de l'administration commerciales et industrielles
6) Du rôle de la comptabilité. Contrôles. Détermination exacte du prix de revient. Permanence de l'inventaire par les comptes.
7) De la conduite des affaires. Des conditions matérielles et morales assurant leur réussite. Du crédit. Des moyens généraux d'action. De la suppression des intermédiaires.
8) Des sociétés. Des grandes administrations. Des liquidations, etc.
9) Des devoirs de l'employé, du commerçant, du commanditaire, de l'actionnaire, de l'administrateur

L'économie commerciale et industrielle de Leautey peut donc être rattachée à la gestion telle que nous l'entendons actuellement. Les ouvrages que Leautey cite comme pouvant servir de matériaux à ce cours sont selon nous intéressants à analyser, car ils peuvent nous permettre d'identifier quelques prodromes des sciences de gestion: il s'agit de « la *Philosophie du commerce* par M. Sterling ; *Devoir du négociant. Conscience et science du devoir,* par M. Oudot ; *Pratique commerciale*, par M. Devinck ; *Manuel des Affaires* par M. Courcelle-Seneuil ; et surtout de l'excellent *Traité d'économie industrielle,* de M. Ad. Guilbault, ouvrage très remarquable sur la matière »

En quoi consistent ces ouvrages, plus ou moins connus par les historiens de la gestion ?

Tout d'abord, celui dont la présence nous étonne le plus est celui d'Oudot, car il s'agit d'un ouvrage de philosophie du droit, qui devait même paraitre très vieilli en 1886, puisque très empreint de théologie chrétienne, ce qui tranche dans une période marquée par le positivisme. Il est difficile de voir en quoi cet

[28] Un peu plus loin dans son enquête, Leautey recommande la mise en place de cours sur « *l'art d'acheter et de vendre* », dans lesquels seraient enseignés *« la tactique et la stratégie commerciale »* que l'on demanderait *« à d'anciens négociants retirés des affaires et désireux de consacrer la substance de ce qu'ils savent à instruire les jeunes commerçants »* (Leautey, 1886, p.336-337)

ouvrage pouvait aider à la conception d'un cours de gestion, peut-être lorsqu'il s'agissait de développer le point 9 indiqué par Leautey.

*La philosophie du commerce* de Patrick James Sterling (il s'agit d'ailleurs de la traduction d'un ouvrage anglais) est un ouvrage d'économie, de réflexion en particulier sur les mécanismes de fixation des prix, plus qu'un ouvrage de gestion au sens propre du terme. Son auteur était d'ailleurs un économiste pur, et fut entre autre traducteur d'œuvres de Frédéric Bastiat en anglais.

Les ouvrages qui peuvent quant à eux clairement être rattaché par ce que nous entendons par gestion sont évidement tout d'abord le *Manuel des Affaires* de Courcelle-Seneuil[29], qui centre son propos sur l'action que l'entrepreneur doit exercer sur son entreprise. Celui–ci se voit attribuer un rôle central dans l'entreprise, en conformité avec la pensée de Jean-Baptiste Say, qui est une référence incontournable pour tous les économistes de l'école française du XIXème siècle (Le Van Lemesle, 2004). C'est à l'entrepreneur en effet que revient la tâche de *« prévoir et pouvoir, diriger, imprimer le mouvement à toutes les parties de l'entreprise, en un mot d'administrer »* (*page 34*). Il peut certes déléguer, mais avec parcimonie, du fait du manque de probité général présent dans la société. Les problèmes de division du travail et de normalisation (Doit on produire un produit unique afin de limiter les couts est une des questions analysée dans ce Manuel) sont également abordés. Ce livre restera relativement isolé, mais connaitra un succès important, puisqu'il sera réédité quatre fois et vendu à 20 000 exemplaires (Marco, 2013).

Le *Traité d'économie industrielle,* de Guilbault, paru en 1877, est selon Yannick Lemarchand (1993, p.457) *« le deuxième ouvrage important consacré à l'administration des entreprises, après celui de Courcelle-Seneuil »*. Selon Nikitin (1992, p.441-442) pour cet ouvrage, « *Il ne s'agissait plus de la technique de création des informations comptables, mais des explications nécessaires à leur maniement et à leur utilisation efficaces pour* "faire en sorte que, chaque chose venant à sa place, il n'y ait ni temps perdu, ni mouvement sans but, ni efforts sans résultat"».

La *Pratique commerciale et recherches historiques sur la marche du commerce et de l'industrie,* parue en 1867, de F. Devinck est moins connue que les deux précédents ouvrages, toutefois, sa première partie, consacrée à la *pratique commerciale*, contient des éléments originaux qui là encore peuvent être rapprochés de notre gestion moderne, que ce soit du management ou même du marketing. Nous pouvons ainsi y voir traité les sujets suivants dans cette partie : la probité de l'employé qui permet de fidéliser le client, les qualités que doit posséder le commerçant pour réussir (la liste est différente de celle que l'on peut trouver chez Savary), le choix du secteur dans lequel se lancer, l'importance de la publicité pour développer son affaire[30], l'organisation des grands magasins en différents comptoirs, et enfin un paragraphe est même consacré à la gestion d'une manufacture.

[29] Bien plus que le traité d'économie politique du même auteur, Cf ci-dessus.

[30] En 1867, la publicité est encore peu développée, elle ne consiste qu'en textes, l'affiche n'existe pas encore, car on ne peut la réaliser pour des raisons techniques (Martin, 1992). Ce point développé par Devinck est donc extrêmement moderne.

De nos recherches, nous avons pu identifier d'autres ouvrages qui auraient pu servir à ce cours d'économie industrielle. Il convient tout d'abord de citer le *Cours d'économie industrielle* de Bergery (1830 pour le second volume, celui des trois tomes qui se rapproche le plus des actuelles « sciences de gestion ») qui, fortement inspiré par le *Cours complet d'économie politique pratique* de Jean-Baptiste Say, aborde un grand nombre de point concernant la gestion des industries : bien évidement la division du travail, mais également les qualités que doit posséder un industriel, les relations qu'il doit entretenir avec les ouvriers, ou encore la manière d'agencer l'usine. Ce cours était en fait destiné aux ouvriers messins, Bergery enseignant dans la ville de Metz.

Egalement, Lefèvre de Châteaudun dans son ouvrage consacré au commerce *(Le commerce, Théorie, pratique et enseignement, 1885)* et à l'enseignement commercial *(Quelques mots sur l'enseignement commercial en France,* paru en 1879, petite brochure de 34 pages*)* met bien en évidence selon nous les limites de l'enseignement commercial de son époque, principalement basé sur la comptabilité. Il écrit ainsi dans *Le Commerce,* dans les dernières pages de l'introduction :

*« Les arithméticiens, les économistes, les comptables, les géographes, et les polyglottes se disputent la prééminence en matière d'instruction commerciale ; nul n'a songé à constituer d'abord la science propre du commerce, qu'avaient entrevue les auteurs du siècle dernier et par quoi il faut commencer. La préoccupation d'un enseignement dit pratique, dans une matière où l'on ne peut donner à faire aux élèves des expériences de clinique ou de laboratoire, a prouvé son impuissance. Il n'est sorti des écoles spéciales françaises ou étrangères, qui s'affublent de qualificatifs plus ou moins prétentieux, ni un livre ni même un théorème technique ; les généreux fondateurs de ces établissements ont été et sont encore dupes de charlatans qui pullulent dans l'instruction tout autant que dans le commerce lui- même. » (p. 28).*

Toutefois, la science du commerce que développera Lefèvre de Châteaudun ressemble plus à l'économie formalisée de Walras, ce qui le fait qualifier par certains de précurseurs de la théorie financière moderne (Belse et Spieser, 2005 ; Jovanovic, 2001), qu'à notre moderne « marketing ». Précisons néanmoins que la pensée de Lefèvre de Châteaudun est empreinte de philosophie sociale, élément que la théorie financière ultérieure oubliera rapidement, pour ne devenir plus qu'une technique au service des praticiens.

La préface que Luc Marco donne à la réédition du Manuel des Affaires de Courcelle-Seneuil nous a donné la possibilité de prendre connaissance de l'existence de l'ouvrage d'un certain Lincol, *Essai sur l'administration des entreprises industrielles et commerciales,* qui semble fort intéressant mais que nous n'avons pas pu consulter à ce jour (il est absent des rayons de la BNF et n'est présent que dans les bibliothèques de Londres et de Bâle). Reymondin dit quelques mots de ce livre dans sa bibliographie, ce qui nous permet de savoir par exemple que le Chapitre V est consacré aux services administratifs, et que cet ouvrage est rarissime, bien que passionnant.

Enfin, parmi les ingénieurs, le Commandant Ply dans son « *Etude sur l'organisation du service technique dans les manufactures d'armes* » parue dans la *Revue d'artillerie* en 1888 évoque, au milieu de considérations purement techniques sur la construction et l'entretien des machines, ou encore sur l'usinage ou la trempe des pièces constitutives d'un fusil, des éléments de gestion tel le rôle du chef d'atelier, la responsabilité des ouvriers dans la qualité des armes produites, et plus généralement des points qui ressemblent à notre moderne gestion de production, tels que le contrôle afin de respecter des normes de qualité, ou l'organisation de la production nécessaire à la réduction des stocks. Le principe d'unité de commandement est également clairement affirmé. Aussi, au sein des ingénieurs écrivant sur la gestion durant le XIXème siècle, il convient de ne pas oublier Henri Fayol : s'il est vrai que ce dernier a publié la majeure partie de son œuvre de gestionnaire durant le XXième siècle, il a fait paraître en 1882 un article sur l'organisation du travail dans les houillères prônant la polyvalence des mineurs (cet article quasi-inconnu a été exhumé grâce au travail de Jean-Louis Peaucelle paru 2003).

Il semble donc bien qu'une « science des affaires » émerge au XIXième siècle, même si le processus est difficile. Toutefois, il convient de constater que parmi tous les auteurs que nous avons cités, aucun, sauf Courcelle-Seneuil (qui ne semble d'ailleurs pas avoir professé de cours ressemblant au *Manuel des* Affaires à HEC, école où il fut professeur), ne fut enseignant, que ce soit en école de commerce ou d'ingénieur.

Ainsi, Guilbault est un pur praticien, puisqu'il fut employé aux Forges de l'Indre, qui fusionnèrent avec la Société métallurgique de Vierzon. Il devient d'ailleurs le chef d'administration de l'entreprise issue de cette fusion (Lemarchand, 2014).

François Jules Devinck, tel qu'il se présente dans son ouvrage, est un ancien député et ancien président du Tribunal de commerce de la Seine. Néanmoins, une recherche menée dans le *Dictionnaire des parlementaires français* de Robert et Cougny nous apprend qu'il fut un des grands industriels du chocolat au XIXième siècle, avec Menier, et qu'il s'intéressa principalement comme député aux questions financières. Nous avons également trouvé sur Internet une brochure de l'ESCP nous montrant qu'il était membre du conseil de perfectionnement de cette école en 1854. Il l'était d'ailleurs toujours en 1869 selon Renouard (Renouard, 1898, p.162). Devinck avait donc un rôle, indirect il est vrai, dans l'enseignement commercial de son époque.

Claude Lucien Bergery est un polytechnicien, officier d'artillerie, qui enseigna à Metz dans différentes écoles (militaires mais aussi civiles, en particulier l'école normale), et différentes matières, allant de l'arithmétique à la mécanique et la chimie (Vatin, 2007). Toutefois, eu égard à la période durant laquelle il vécu, il semble normal qu'il ne se soit pas intéressé à l'enseignement commercial, à l'époque vraiment peu développé (Voir le schéma de Bodé, 2012, p. 48).

Henri Lefèvre de Châteaudun, enfin, ne fut visiblement pas non plus vraiment enseignant, même s'il professa des cours d'enseignement supérieur financier au sein de « l'association polytechnique ». Il connut également une carrière de journaliste économique et d'actuaire au sein de différentes banques de placement.

Fayol fut toute sa vie un praticien, même s'il s'intéressa à l'enseignement de sa méthode d'administration. Son collaborateur proche, J.Carlioz, devint en particulier enseignant à HEC dans les années 20. Enfin le commandant Ply, à la base officier d'artillerie, effectuera la grande partie de sa carrière militaire comme directeur de manufacture -Rimailho travailla d'ailleurs sous sa direction au début de sa carrière- (Barnier, 1998).

Dès lors, après cette énumération de biographies, nous pouvons nous demander quel a été l'apport de l'enseignement commercial durant le XIXième siècle à l'évolution de ces « savoirs explicités à destination des gestionnaires ».
En fait, si l'on s'exprime de manière quelque peu abrupte, le principal apport de cet enseignement est sûrement d'avoir rendu légitimes ces savoirs, en ce sens qu'ils sont apparus comme enseignables, toutefois, elle ne les a pas aidé à se développer.

C'est même hors de l'enseignement commercial que ces savoirs prendront leur envol, puisque c'est du fait de problématiques d'ingénieurs-praticiens que se développeront le taylorisme (Pouget, 1998 ; Hatchuel, 1993, pour le problème technique que le taylorisme permet de résoudre ; Henry 2012 pour une vision plus sociologique) ou le fayolisme, qui sont les premières écoles donnant lieu à un une accumulation de connaissances[31]. La réflexion sur la publicité, qui peut être considérée comme l'ancêtre du marketing, naquit également hors de la sphère de l'enseignement commercial, même si elle l'intégra rapidement (Chessel, 2004).

Des questions restent néanmoins en suspens suite à ce travail : finalement, il y a selon nous deux absents dans notre propos. Tout d'abord, la gestion publique : il serait intéressant de s'intéresser à l'évolution de l'enseignement et du développement des sciences administratives durant le XIXème siècle et de comparer ces évolutions à ce que nous avons mis en évidence durant notre travail concernant l'enseignement commercial. Quel a été le développement des sciences administratives durant le XIXème siècle ? Celles-ci ont elle été enseignées, et si oui par qui ? Aussi, quel impact le développement des sciences administratives a-t-il pu avoir sur le développement de ces savoirs explicités à destination des gestionnaires (Yves Cohen (2003) accumule de nombreuses preuves d'une influence de la pensée administrative française sur la réflexion de Fayol) ?
Enfin, une comparaison avec d'autres pays, en particulier l'Allemagne et l'Italie, dont l'histoire de l'enseignement commercial ont déjà fait l'objet de divers travaux (Locke 1984 en particulier, mais aussi Chambonnaud 1913), pourrait nous montrer si les processus mis en évidence dans notre travail sont universels ou au contraire contingents.

**Bibliographie**

[31] Hatchuel écrit ainsi (1998, p.8) : *« C'est avec le développement du taylorisme et du fayolisme qu'elles (les sciences de gestion) deviennent visibles et expriment un effort doctrinal spécifique »*

Barnier F. (1998), « Aux origines du « Taylorisme » à la française : Gustave Ply», *Entreprises et Histoire*, 18, p.95-105

Belse L., Spieser P., (2005), *Histoire de la Finance, le temps, le calcul et les promesses*, Vuibert, Paris

Bergery C.-L. (1830), *Economie industrielle, tome 2* Metz, Thiel, disponible sur http://gallica.bnf.fr

Bodé G. (2012), « A la recherche de l'Arlésienne, l'enseignement commercial en France, 1800-1940 », *Histoire de l'éducation,* 136, p.43-89

Bret P. (2002), *L'Etat, l'armée, la science. L'invention de la recherche publique en France (1763-1830),* Presse Universitaires de Rennes, Rennes

Cabanis A. (1981), « Contribution à l'histoire de l'enseignement de la gestion », in *Mélanges offerts à Pierre Vigreux, Collection*, Travaux et recherches de l'I.P.A.-I.A.E. de Toulouse, Toulouse, tome I, p. 159-183

Chambonnaud L. (1913), *L'éducation industrielle et commerciale en Angleterre et en Ecosse,* Dunod et Pinat, Paris

Chessel M.-E. (2004), *La Publicité, Naissance d'une profession, 1900-1940,* CNRS Editions, Paris

Cheysson E. (1888), « La statistique géométrique, méthode pour la solution des problèmes commerciaux, financiers, techniques », in *Congrès international ayant pour objet l'enseignement technique, industriel et commercial*, Société philomathique de Bordeaux, Paris, Guillaumin, Bordeaux, Féret & Fils, p.165-197

Cheysson E. (1897), *Le rôle social de l'ingénieur,* Guillaumin, Paris

Claire J. (1997), « L'école de commerce des jeunes filles de Lyon (1857-1906) », *Bulletin du centre Pierre Léon*

Cohen Y. (2003), « Fayol, un instituteur de l'ordre industriel », *Entreprises et Histoires,* 34, p.29-67

Coq P. (1876), *Cours d'économie industrielle à l'école municipale Turgot,* Guillaumin, Paris

Courcelle-Seneuil J-G. (1855), *Traité des entreprises industrielles, commerciales et agricoles ou Manuel des affaires,* Guillaumin, Paris

Crouzet F. (1996), « Plan d'une Académie préparatoire au commerce établie à Mulhouse, république alliée des Suisses», *Entreprises et Histoires,* 12, juin, p.123-126

Dakkam, M.A. (2010) « Le calcul du prix de revient férroviaire par les ingénieurs au XIXième siècle en France », in McWatters C.S, Zimnovitch H. ( dir.), Histoire des entreprises du transport : evolutions comptables et managériales , L'Harmattan, Paris

Fournes-Dattin C. (2012), *Du code de commerce de 1807 à la loi de 1966 : la lente émergence des commissaires aux comptes. De la fonction à la profession,* Thèse de doctorat, Université de Nantes

Degos J.-G. (1989), « Un comptable moderne sous la révolution, le bordelais Pierre Boucher », 10ième congrès de l'AFC

Degos J.-G. (2011), « Les premiers travaux d'Eugène Leautey, théoricien comptable à la charnière du 19ième et du 20ième siècle ». Comptabilités, économie et société

Devinck F. (1867), *Pratique commerciale et recherches historiques sur la marche du commerce et de l'industrie*, Paris, Hachette

Fournas (de) P. (2007), « L'X, modèle des grandes écoles de commerce », *L'Expansion Management Review*, 127,4

Gouadain D. (1998), « Les enseignements supérieurs de gestion, entre désaffection et dévouement », *Gérer et comprendre*, p.78-91

Guilbault C. Ad. (1877) *Traité d'économie industrielle*. Paris, Guillaumin

Grelon A. (1997), « Ecoles de commerce et formations d'ingénieurs avant 1914 », *Entreprises et histoire*, 14-15, p. 29-45

Hatchuel A. (1994), « Frédéric Taylor : une lecture épistémologique. L'expert, le théoricien, le doctrinaire », in Bouilloud J.-P., Lecuyer B.-P., *L'invention de la gestion,* L'Harmattan, Paris, p.53-65

Hatchuel A. (2000), « Quel horizon pour les sciences de gestion ? Vers une théorie de l'action collective » in David A., Hatchuel A. et Laufer R. (coord.), *Les nouvelles fondations des sciences de gestion*, Vuibert, Paris

Henry O. (2012), *Les guérisseurs de l'économie,* CNRS Editions, Paris

Hook J., Jeannin P. (sous la dir.) (1993) *Ars mercatoria. Manuels et traités à l'usage des marchands. 1470-1820, vol. 2, 1600-1700*, Ferdinand Schönig, Munich.

Jovanovic F. (2001), « Instruments et théorie économiques dans la construction de la "science de la Bourse" d'Henri Lefèvre », *Revue d'histoire des sciences humaines,* 4, p.41-68

Labardin P. (2008). *L'émergence de la fonction comptable*. Thèse de doctorat, Université d'Orléans

Labardin P (2009), *L'essentiel de l'histoire de la gestion*, Gualino, Paris

Labardin P., Pezet A. (2014), *Histoire du management*, Nathan, Paris

Léautey E. (1886), *L'enseignement commercial et les Ecoles de commerce en France et dans le monde entier*, Librairie comptable et administrative et Guillaumin, Paris

Léautey E. (1904), *Le rôle social de la comptabilité et des comptables*, Librairie comptable et administrative, Paris

Lefèvre (de Châteaudun) H. (1884), *Quelques mots sur l'enseignement commercial en France*

Lefèvre (de Châteaudun) H. (1885), *Le commerce, théorie, pratique et enseignement*, La librairie illustrée, Paris

Lemarchand Y. (1993), *Du dépérissement à l'amortissement, enquête sur l'histoire d'un concept et sa traduction comptable*, Ouest Editions, Nantes

Lemarchand Y. (2014), « La « comptabilité patrimoniale de l'Etat » : un débat oublié à la fin du XIXième siècle », *19ième Journées d'histoire du management et des organisations, Université de Marne-La-Vallée*

Levan Lemesle L. (2004), *Le juste ou le riche. L'enseignement de l'économie politique, 1815-1950*, CHEFF, Paris

Locke R.R., (1984), *The End of the Practical Man : Entrepreneurship and Higher Education in Germany, France and Great Britain, 1880-1940*, Greenwich (Connecticut), JAI Press

Maffre P. (1983), *Les origines de l'enseignement commercial supérieur en France au XIXe siècle,* Thèse de doctorat, Université Paris 1

Maffre P. (1985), « La comptabilité dans les écoles supérieures de commerce au XIXe siècle», *Revue historique*, juillet-septembre, 559, p.133-156

Marco L. (2008), « Préface : Cotrugli, notre fondateur ? » in Cotrugli B, *Traité de la marchandise et du parfait marchand*, L'Harmattan, Paris

Marco L. (2013), « Présentation », in Courcelle-Seneuil J.-G., *Manuel des affaires*, Collection Recherches en gestion, Série les classiques, L'Harmattan, Paris

Marco L, Sponem S., Touchelay B. (2012), *La fabrique des experts comptables, Une histoire de l'INTEC 1931-2011*, L'Harmattan, Paris

Martin M, (1992), *Trois siècles de publicité en France*, Odile Jacob, Paris

Mazauric S. (2009), *Histoire des sciences à l'époque moderne*, Armand Colin, Paris

Nikitin M. (1992), *La naissance de la comptabilité industrielle en France*, thèse de doctorat, Université Paris IX, 2 tomes

Peaucelle J.-L. (2003), « Le débat entre Fayol et Taylor » in Peaucelle J.-L (2003), *Henri Fayol, inventeur des outils de gestion*, Economica, Paris

Pestre D. (1995), « Pour une histoire sociale et culturelle des sciences. Nouvelles définitions, nouveaux objets, nouvelles pratiques », *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 50, 3, p. 487-522

Pestre D. (2006), *Introduction aux sciences studies*, La Découverte, Paris

Plessis A. (2003), « Une institution au service des intérêts généraux du "commerce" (de 1848 aux années 1880) », in *La Chambre de Commerce et d'industrie de Paris, 1803-2003, Histoire d'une institution*, Genève, Droz, p. 85-130.

Ply, 1888, « Etude sur l'organisation du service technique dans les manufactures d'armes », Revue d'artillerie

Pouget M. (1998), *Taylor et le taylorisme*, PUF, Paris

Prost A. (1968), *Histoire de l'enseignement en France, 1800-1967*, Armand Colin, Paris

Renouard A. (1898), *Histoire de l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris*. Paris, Union amicale des anciens élèves

Roux V. (1800), *De l'influence du gouvernement sur la prospérité du commerce*, Fayolle, Paris

Siegfried J. (1870), *Les écoles supérieures de commerce*, Bader, Mulhouse

Soubeiran M. (1900), *Etudes sur les écoles pratiques de commerce et d'industrie en France*, Librairie Nony, Paris

Suchman M.C. (1995), « Managing legitimacy: strategic and institutional approaches », *Academy of management review*, 20,3, p.571-610

Vatin F. (2007), *Morale industrielle et calcul économique dans le premier XIXième siècle, L'économie industrielle de Claude-Lucien Bergery (1787-1863)*, L'Harmattan, Paris