

REVUE D'HISTOIRE ET DE PROSPECTIVE DU MANAGEMENT

Revue semestrielle à comité de lecture

ISSN : 2429-7631

Dossier

**L'humour des gestionnaires,
une généalogie**

Articles

Le numérique en formation

Des maladies nosocomiales

Deux débats sur l'entreprise

Walras et l'entrepreneur public

ÉDIGESTION

RHPM n° 7, janvier-juin 2018

Éditorial : *Hommage à Magie Borisova et présentation du numéro / 5*

Articles

BAUJARD, *À la recherche de fondements épistémologiques des usages du numérique en formation pour adultes / 7*

BORISOVA, *The Walrasian public entrepreneur, an important step towards general equilibrium / 18*

HODONOU, *Les infections nosocomiales et leurs coûts : un éclairage par l'économie des conventions / 27*

Dossier : L'humour des gestionnaires, une généalogie

BAUDIER, *Un grand administrateur : l'abbé Suger au 12^e siècle / 44*

AUTIN, *Le financeur de la découverte du nom d'Amérique en 1507 / 48*

MARCO, *Honoré de Balzac, gestionnaire utopiste / 53*

BAYARD et DE COURCY, *L'année sur la sellette (un charlatan en 1836) / 59*

LE CARAM, *L'humour dans une bibliothèque d'économiste en 1854 / 66*

LA RÉDACTION, *Bibliographie sur l'humour gestionnaire / 75*

Documents : Deux débats sur l'entreprise

RENAUD, *Entreprise collective contre firme individuelle (1891) / 79*

LASSERRE, *Le profit, l'entreprise et l'intérêt général (1967) / 84*

Notes de lecture

MARCO, *La finance responsable*, de Michel Roux / 109

PATTAUD, *A new history of management*, de Cummings et alii / 112

GOUVERNANCE

Rédacteur en chef : Luc MARCO

*Professeur émérite en Sciences de Gestion
à l'Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité & Membre du CEPN, CNRS*

Comité scientifique

- **ABDELWAHED**, Med Ali, *Docteur en sciences de gestion*
Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité, CEPN.
- **BAUJARD**, Corinne, *Professeure en Sciences de l'Éducation*
Université de Lille, CIREL-PROFÉOR.
- **FONTAINE**, Philippe, *Professeur en Sciences Économiques*
École Normale Supérieure Paris-Saclay, ISP.
- **MIHAYLOVA**, Stefka, *Maître de Conférences HDR en Sciences de Gestion*
Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité, CEPN.
- **OKAMBA**, Emmanuel, *Maître de Conférences HDR en Sciences de Gestion*
Université de Marne-la-Vallée, IRG.
- **PAUGET**, Bertrand, *Maître de Conférences HDR en Management*
Université de Karlstad, Suède, & CEPN.
- **POIVRET**, Cédric, *Professeur agrégé du secondaire en Gestion*
Université de Marne-la-Vallée, IRG.
- **SMIDA**, Ali, *Professeur en Sciences de Gestion*
Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité, CEPN.
- **TCHANKAM**, Jean-Paul, *Professeur de Stratégie, HDR en Gestion*
Kedge Bordeaux Business School, & IHPM.

Tarif d'abonnement

30 euros pour un an, 17 euros par numéro (envoi compris). Paiement par chèque à l'ordre de l'Association IHPM : 3, place Roger Salengro, 81100 Castres. Les articles non retenus ne seront pas renvoyés aux auteurs. Les ouvrages pour notes de lecture doivent être adressés au rédacteur-en-chef, à la même adresse.

Site internet : <https://ihpm.hypotheses.org> ; Courriel : lucvamarco2@gmail.com

ÉDITORIAL

Hommage à Magie Borisova

NOTRE docteure Margarita a participé à la création de cette revue en publiant un article qu'elle avait tiré de sa thèse. Elle est décédée le 8 juillet 2017 à Sofia, Bulgarie, à la suite des conséquences d'un grave accident de la route. Nous lui dédions ce numéro qui contient son dernier article sur Walras, qu'elle nous avait envoyé quinze jours avant sa disparition. Il est en langue anglaise car l'université où travaillait Magie exigeait des publications dans cette langue.

Les deux autres articles sont ceux de Corinne Baujard sur la recherche de fondements épistémologiques des usages du numérique en formation pour adultes, et celui de Germain Hodonou sur le problème des maladies nosocomiales dans le système de santé français, analysé à l'aune de la théorie des conventions. Deux documents portant sur le débat concernant l'entreprise terminent le numéro. Le premier est de l'année 1891, le second de 1967 : où l'on voit l'évolution des idées. Alors que le premier est très général, le second va bien au fond des problèmes de l'époque...

Notre dossier est consacré à l'humour des gestionnaires. Il fait suite au dernier dossier sur l'humour des économistes avec lequel il a des accointances évidentes. Avant de commencer la lecture du dossier sur l'humour des gestionnaires en longue période, il faut clarifier le sens de certains mots. Ce seront naturellement Gestion, Gestionnaire, Charlatan, Gestionnaire charlatan (il en existe !), Gestionnaire facétieux, et Généalogie des Escroqueries. Le mot Management sera évoqué en fin de dossier, quand la longue période aura été survolée par nos articles.

Le mot GESTION date de 1455 en provenance du mot latin *gestio*, du verbe *gerere*. Le *negotiorum gestor* est celui qui gère les affaires d'un autre. Par dérivation, la gestion est l'action de gérer ses propres affaires. Le dictionnaire de Littré donne la citation suivante : « Sa première gestion fut de chasser du royaume tout exercice de la religion romaine. » Agrippa D'Aubigné, 1616, *Histoire universelle du sieur d'Aubigné*, I, p. 182. Ici gestion signifie décision ayant un impact durable. La gestion était aussi la période qui séparait deux exercices comptables.

Le mot GESTIONNAIRE est un substantif masculin. C'est celui qui est chargé de la gestion d'une entreprise ou d'une affaire industrielle et commerciale. Le *Journal Officiel* du 7 novembre 1876 précise : « On ne peut pas être gestionnaire et contrôleur de sa gestion » (Cité par Littré, 1996, III, p. 2768). Ce terme est apparu vers 1874 au sein de l'armée française. Il désignait un sous-officier qui gérait un mess, une manutention ou la paye des soldats et officiers. Le mépris originel envers les gestionnaires vient de l'armée romaine où les premiers sous-officiers étaient des esclaves ou de récents affranchis. Voir le livre étonnant de François Cadiou (2018) sur l'armée imaginaire des romains dans la représentation que nous en avons aujourd'hui.

Le terme de CHARLATAN est lui aussi un substantif masculin qui apparaît déjà en 1543. Il découle de l'italien *ciarlatano* : celui qui parle avec emphase. C'était au départ un marchand ambulant qui vendait des produits miraculeux aux résultats très aléatoires qui se substituait aux médecins sérieux. En est dérivé le sens de celui qui dupe autrui. C'est donc le synonyme d'escroc, de hâbleur, d'imposteur, de menteur, de démagogue. La Fontaine en parlait dans *le Charlatan* :

Le monde n'a jamais manqué de charlatans
Cette science, de tout temps,
Fut en professeurs très fertile. (*Fables*, 1739, VI, p. 19)

Le GESTIONNAIRE CHARLATAN est donc quelqu'un qui ment sur ses objectifs, ses résultats ou la qualité de son travail. Il prétend apporter de la valeur ajoutée là où il ne crée rien. Il vend du vent et promet tout et n'importe quoi. Il apparaît sous le nom de « gérant malhonnête » dès le début du dix-neuvième siècle et surtout de la folie des sociétés par actions des années 1827-1830. D'où la citation d'André Gide : « Dans un monde où chacun triche, c'est l'homme vrai qui fait figure de charlatan. » (cité par le dictionnaire Robert, 1976, p. 261).

Le GESTIONNAIRE FACÉTIEUX n'est pas forcément un charlatan ou un escroc, mais il a l'art de présenter ses actions, ses décisions, ses objectifs et ses résultats sous un angle amusant. Car, en parodiant Van Rillaer dans sa *Psychologie de la vie quotidienne* (2003) : « Dans la communauté des gestionnaires, celui qui énonce des théories jugées stupides (par le CNU), est considéré comme un gestionnaire stupide. » Cela ne l'empêche nullement de faire carrière, car les gestionnaires locaux sont toujours plus facétieux que ceux de la commission nationale d'avancement.

La GÉNÉALOGIE DES ESCROQUERIES est à la source du principal canal de l'humour des gestionnaires. On rigole des mésaventures d'autrui, mais on pleure de ses propres malheurs. La gestion étant l'art de faire des profits et d'éviter les pertes, l'escroquerie arrive quand la promesse de profit se transforme en la réalité d'une perte, parfois totalement ruineuse. En 1800 un auteur s'était spécialisé en facéties : *Le Facétieux, ou choix de morceaux amusants*, par un vieux farceur, Paris, chez Caillot, Libraire, 57 rue Saint-André des Arts, 170 pages. Il y introduit le *Journal du carnaval digéré par Mardi-Gras* (numéro unique), qui donne la nouvelle suivante :

« DAMAS. — Cent mille chameaux, habillés en pierrots ou en gilles, viennent partir d'ici pour se rendre au grand Bal de l'Opéra, à Paris. Nous attendons, avec impatience, la *Gazette de France*, pour savoir si nos pierrots ont aussi bien dansé que les gilles de Paris. » (p. 69-70).

Les autres articles du dossier concernent l'abbé Suger, premier grand gestionnaire public français du douzième siècle. Puis Gauthier Lud financeur de la carte du monde qui a indiqué pour la première fois le nom d'Amérique, et Honoré de Balzac dont nous tentons de dresser le bilan des mauvaises affaires. Enfin la bibliothèque d'un économiste du milieu du dix-neuvième siècle contenait des livres d'humour. Cet économiste était aussi un célèbre gestionnaire.

Le prochain numéro de notre revue portera sur l'actualité de l'humour des gestionnaires, car notre dossier du jour s'arrête en 1940 et que beaucoup d'eau a coulé sous les ponts depuis la triste défaite. Cédric Poivret nous présentera l'ingénieur amusant que fut Auguste Detœuf (1883-1947). Son troisième prénom était « Prudent », ce qui montre que ses parents avaient de l'humour dans le prochain numéro. C'est lui qui disait : « Évitez ceux qui vous parlent de leur honnêteté : ils vous roulent. Traitez avec qui se vante d'avoir roulé autrui : c'est qu'il n'en a pas l'habitude » (*Propos de O. L. Barenton, confiseur*, p. 114). Et les professeurs de gestion devraient méditer cette remarque finale : « Plus l'école nous enseigne de pratique, plus elle nous donne l'illusion de savoir, plus elle fait de nous un être inapte à apprendre » (*op. cit.*, p. 197). Son livre fut publié aux éditions du Tambourinaire, qui signifie : joueur de galoubet et de tambourin. Le Galoubet relève du pipeau, comme beaucoup de théories de gestionnaires théoriciens qui compliquent tout. Le tambourin ressemble à ces éditeurs de gestion qui publient toujours le même livre sur les mêmes matières et qui font, comme disait Shakespeare, beaucoup de bruit pour rien.

Gageons que les gestionnaires d'aujourd'hui rigolent d'autre chose que de rutabaga et de tickets de rationnement ! Et que ceux de demain se moqueront d'abord des robots leurs collègues... Bonne lecture à tous.

L. M.

ARTICLES

A la recherche de fondements épistémologiques des usages du numérique en formation des salariés

Corinne BAUJARD

Professeure des universités

Université de Lille, CIREL-PROFÉOR, EA 4354

France — 59000 Lille

Cette communication questionne les usages du numérique dans la formation des salariés. De nombreuses études comparatives ont établi un lien entre les processus numériques et les usages en matière d'éducation, insistant sur un système sociotechnique dans lequel les adultes interagissent avec une variété de dispositifs. Mais elles n'ont pas envisagé en quoi ces nouvelles pratiques sont susceptibles de promouvoir différents modèles pédagogiques propres aux acteurs en formation. A partir d'une analyse de contenu dans le traitement de données d'entretiens auprès de plusieurs organisations internationales, une démarche de théorisation des faits éducatifs est identifiée et constitue des potentiels de transformation. Des perspectives épistémologiques permettent d'interroger la manière dont les savoirs scientifiques sont produits dans les environnements éducatifs les plus divers. Mots clés: Usages numériques, construits épistémologiques, représentations, apprentissage, adultes en formation, théorie enracinée.

This communication questions the uses of digital in the training of employees. Numerous comparative studies have linked digital processes to educational uses, emphasizing a socio-technical system in which adults interact with a variety of devices. But they have not considered how these new practices are likely to promote different educational models specific to training professional actors. From a content analysis in the data processing of interviews with several international organizations, an approach to theorize educational facts is identified and constitutes transformation potentials. Epistemological perspectives make it possible to question the way in which scientific knowledge is produced in the most diverse educational environments. Key words: Digital Uses, Epistemological Constructions, Representations, Learning, Adults in Training, Ingrained Theory.

1 - Introduction

Cet article interroge les usages du numérique en éducation auprès des adultes salariés qui reflètent différentes perspectives épistémologiques susceptibles de promouvoir des modèles pédagogiques, tout en interrogeant la manière dont les savoirs scientifiques sont produits. De nombreuses études comparatives ont établi un lien entre le processus numérique et les usages en éducation, les envisageant comme un système sociotechnique dans lequel les adultes interagissent avec différents dispositifs. Mais, elles n'ont pas suffisamment envisagé en quoi la relation modifie le comportement des salariés dans l'apprentissage en l'inscrivant dans une histoire, une culture et un contexte très prégnants. Il s'agit donc de proposer plusieurs perspectives épistémologiques susceptibles de promouvoir des modèles pédagogiques, tout en s'interrogeant sur la manière dont les savoirs scientifiques sont produits dans le cadre d'un dispositif numérique de formation des adultes dans différents environnements d'apprentissage.

L'observation du terrain menée depuis une dizaine d'années ans auprès des entreprises internationales révèle qu'elles réalisent progressivement ce que signifie l'usage numérique par les salariés en formation. Face à l'idéologie d'apprentissage sans frontières, elles tentent de saisir les phénomènes complexes du déploiement de plateformes de formation qui s'accompagnent généralement de prétentions d'éducation privilégiant l'autonomie du salarié qui est destiné à devenir responsable

de son apprentissage (Perriault, 2002). Durant cette même période, des études comparatives ont étudié le lien entre les dispositifs numériques et l'appropriation de l'apprentissage responsable de son apprentissage (Perriault, 2002). Durant cette même période, des études comparatives ont étudié le lien entre les dispositifs numériques et l'appropriation de l'apprentissage (Peters, 1983). Elles les ont envisagés comme des systèmes sociotechniques dans lesquels les adultes en formation interagissent avec divers outils techniques. Ces études reconnaissent ainsi l'apprentissage de nouveaux modes de formation.

Aujourd'hui, au-delà des discours traditionnels, loin de tout déterminisme technique ou social, la recherche de fondements épistémologiques des usages du numérique dans la formation des adultes permet d'appréhender la réalité dans toute sa complexité en mobilisant différents apports disciplinaires. Une démarche scientifique permet d'envisager la transmission des savoirs dans la formation en mettant au centre de la réflexion l'usage, celui des salariés en formation et de celui des dispositifs pédagogiques qui les accompagnent.

Dès lors que les modèles théoriques et épistémologiques contribuent à l'émergence de nouveaux savoirs déployés dans différents environnements d'apprentissage, une double question de recherche s'exprime : quelles transformations les usages anticipés de dispositifs numériques doivent-ils surmonter pour contribuer à l'émergence de nouveaux fondements épistémologiques et s'installer durablement dans le temps ? En quoi les usages du numérique en formation des adultes permettent-ils de promouvoir de nouveaux modèles pédagogiques pour l'apprentissage ? A partir d'une démarche de théorisation enracinée, une méta-analyse déduite ou extrapolée d'un corpus de textes, menée au sein de plusieurs organisations internationales présente différents dispositifs numériques dans l'activité de formation (2). Une démarche méthodologique compréhensive permet ainsi d'analyser la représentation des acteurs de l'apprentissage (3). La discussion sur les fondements épistémologiques devient l'occasion d'interroger les pratiques sociales dans les organisations (4). En conclusion, on remarque que les dispositifs numériques dans la formation des adultes produisent de nouveaux savoirs et de multiples perspectives de recherche (5).

2 – Analyse d'un corpus de textes

Dans nos précédentes recherches (Baujard, 2010-2016), il s'agissait de se demander si les savoirs sur l'activité de formation étaient liés à la dimension humaine. Toute activité numérique dépend de facteurs spécifiques liés à son déploiement qui entraînent l'émergence de nouveaux usages. Nous avons utilisé la théorie enracinée (Glaser & Strauss 1967) pour générer une opérationnalisation de nos hypothèses de travail issues du corpus qui sous-tendait les analyses des entretiens. On accordait une place particulière à l'expérience dans la production de connaissances qui fait un usage massif des technologies de l'information au sein de l'éducation. Nous nous étions placés dans un cadre pragmatique (Strauss & Corbin, 2008) et constructiviste (Charmaz, 2005) en utilisant l'induction pour faire émerger des analyses face au terrain, puis la déduction pour assurer une solidité de nos entretiens menés auprès d'une quarantaine d'organisations internationales.

En effet, il importe de concilier plus que jamais la théorie et les pratiques observées, tout chercheur doit s'efforcer de garder à l'esprit que la réalité sociale n'est jamais entièrement ni déterminée, ni émergente. Cette intuition nous a servi de guide dès les premiers contacts informels avec les responsables de formation, puis a justifié de nouvelles investigations. Une série de retours d'expérience a constitué la première phase de l'étude exploratoire. Puis, dans une seconde phase, l'approche des syndicats professionnels, de salariés et de consultants a permis de reconstituer

l'architecture numérique auprès des salariés concernés selon une comparaison constante entre les entreprises sélectionnées.

- Phase d'induction : à partir de la collecte des données, nous repérons des catégories et leurs conditions de réalisation selon un codage ouvert (contexte) On découvre ainsi les catégories.
- Phase de déduction : nous expliquons les relations entre des faits et des causes selon un codage axial (conditions explicatives, utilisation). On valide les relations.
- Phase de vérification : nous relevons les conséquences dans une logique de saturation selon un codage sélectif (intégration, interactions). On formalise les propositions selon la perspective épistémologique.

Cette démarche nous a permis de distinguer deux types d'organisations :

- Des organisations centrées sur l'efficacité de la formation privilégient la formalisation des savoirs en fonction des contraintes technologiques (choix de plateformes, compatibilité entre les intranets). L'accès aux formations standardisées n'y est pas séparé du reste de l'activité (domicile, bureau, espace wifi, outils nomades). La numérisation a des conséquences sur la relation éducative souvent dessinée par les contours de technologies émergentes (distance entre les acteurs, digitalisation des services, dématérialisation des relations et des individus, holographie, communication mobile et robotique de pointe). Les recherches menées par Pastré (2005), Albero & Brassac (2013), montrent que de telles approches se concentrent sur les outils et donnent de l'usage une définition socio-technique intégrant les ressources en ligne selon des formes complémentaires.
- Des organisations centrées sur le contexte de formation considèrent que l'acquisition des savoirs a des conséquences sur la formalisation lorsque les usages collectifs permettent de mettre en place des espaces d'échanges (Akrich, 1990 ; Perriault, 2002). La formation numérique transforme les pratiques en matière d'apprentissage, mais des questions liées aux modalités de son développement interrogent les éléments cognitifs. Il en ressort que la face connaissance des usages numériques se substitue à la face conformation particulièrement visible lorsque l'aspect instrumental prévaut au sein des organisations (Moisdon, 1997). Il s'agit d'apprendre à la fois sur le contenu et sur le contexte selon une multiplicité d'activités en éducation que l'on peut combiner en autant de pratiques en formation des adultes.

Sur les deux types d'organisations, plusieurs faits éducatifs sont nécessaires pour qu'ils soient des potentiels de transformation. L'apprentissage participe toujours à la transformation de l'apprenant. C'est un point central du paradigme éducatif relevé par le courant « *Transforming Learning* » incarné par Jack Mezirow (2003). « La théorie de l'apprentissage transformationnel consiste en un processus cognitif au cours duquel l'adulte en formation donne sens à son apprentissage » (Duschesne, 2010). En modélisant l'interaction entre les acteurs qui repose sur des outils d'investigation, les représentations modifient l'activité de formation.

Les pratiques de formation sont également attentives à l'espace social qui se définit selon plusieurs savoirs à prendre en compte dans l'expérience acquise par les acteurs. Si les représentations structurent les comportements, à l'inverse, les comportements nous renseignent sur les représentations qui dans leur répétition donnent à voir les normes qui les sous-tendent (Leplat, 1997). Ces pratiques ouvrent de multiples pistes pour l'étude des savoirs produits permettant d'offrir une dimension indépendante des outils produits. La construction de la réalité sociale offre un exemple de relations entre des règles et des conventions. Les acteurs construisent par leurs activités les règles en présence qui les déterminent en retour. Ces règles n'existent pas indépendamment de l'action des acteurs, elles sont le produit de leurs interactions en construction permanente, et en

même temps le support de l'action des acteurs de l'organisation. La théorie interactionniste caractérise les relations entre sujet et objet.

Les approches éducatives nous montrent en contexte des représentations partagées, ainsi que des dispositifs collectifs spécifiques aux opérations produites, qui sont autant de lieux de savoir où s'articulent différents savoirs. Les modalités de leur développement font penser aux mécanismes qui peuvent être considérés comme des normes permettant d'assurer la coordination entre une activité humaine et un usage numérique. Des obstacles relationnels sont à noter. Les fonctionnalités sont révélatrices de difficultés pédagogiques dans l'apprentissage. Soumettre l'efficacité de la formation aux fonctionnalités réellement maîtrisées par les utilisateurs fait courir le risque d'émergence de réseaux locaux contre performants qui seront tôt ou tard à l'origine de graves dysfonctionnements sur l'ensemble des activités de la formation. L'étude des relations entre technique et activité se caractérise selon les dimensions de l'humain et le caractère induit du processus de formation, selon une perspective praxéologique (Albero & Brassac, 2013).

En théorie des organisations, l'analyse des usages (Modèle TAM, théorie de la richesse des médias, théorie de l'influence sociale) analyse les cohérences entre les fonctionnalités d'un système et les modèles pédagogiques. L'analyse de l'apprentissage organisationnel (campus numériques) selon l'approche sociologique (théorie de la structuration, concept d'habitus) cherche à comprendre les contradictions qui apparaissent dans les interactions qui se modifient dans les usages numériques. En Sciences de l'éducation, la pédagogie de la transmission (Giordan, 1998) aide à saisir les phénomènes complexes de l'acquisition. La pédagogie cognitive analyse les situations qui permettent aux acteurs de structurer de nouveaux savoirs (Piaget, 1967). La pédagogie de l'apprentissage envisage la « création sociale » des savoirs au sens de Freinet (1960). C'est seul ou en groupe que le salarié construit son savoir selon l'intérêt de l'organisation qui l'encourage à se former.

3 - Méthodologie

Le chercheur cherche à construire la réalité sociale. La théorie interactionniste fournit un exemple de relations entre des règles et des conventions. Les acteurs construisent par leurs activités les règles en présence qui les déterminent en retour. Ces règles n'existent pas indépendamment de l'action des acteurs, elles sont le produit de leurs interactions en construction permanente et en même temps le support de l'action des acteurs de l'organisation. La théorie interactionniste caractérise les relations entre sujet et objet. Une analyse d'un corpus de textes s'inscrivant dans une démarche méthodologique a nécessité de faire des choix pour parvenir à générer des construits théoriques, plutôt que de simplement poursuivre la validation d'hypothèses déduites d'un premier travail exploratoire. La théorie enracinée est apparue particulièrement adaptée pour découvrir « des concepts et catégories utilisés par les acteurs sociaux eux-mêmes pour interpréter et organiser leur monde » (Glaser & Strauss, 1960). Afin de préciser de quelle manière cette théorie permet d'envisager les savoirs incorporés dans les usages du numérique ou interprétés par les acteurs, nous avons donné un rôle prépondérant à la découverte des hypothèses de travail.

Ce que nous avons retenu de nos hypothèses de travail ne pouvaient pas nous aider à dégager de façon successive autre chose qu'une typologie de cas d'usages dans le domaine de la formation portant sur la mise en œuvre de l'apprentissage numérique. Il nous manquait de prendre conscience de l'impact du chercheur sur le résultat de sa recherche, tout en tendant vers les actions humaines engagées dans des moments de formation. L'action présente une interactivité qui sollicite le « présent d'hier » et la manière dont les salariés arbitrent entre les aspirations immédiates et les sollicitations des expériences d'hier pour suivre une formation. Le sens d'une situation (Barbier, 1997)

permet de voir dans quelle mesure celui-ci peut correspondre aux multiples pratiques éducatives, c'est poser la question des modes d'apprentissage permettant d'observer l'étude des pratiques dans leur déroulement indépendamment des outils produits. La confrontation des différentes méthodes d'accès au terrain expose avec précision les fondements méthodologiques et les principales sources utilisées. Puis, l'activité de recherche est située en travaillant sur l'expérience du chercheur qui oblige d'interroger les savoirs produits, tout en interrogeant l'activité de formation.

L'analyse proposée par Barbier (1997) s'inscrit dans la transmission que reflètent les significations, la direction et les sensations. Expliquer un phénomène social, c'est le ramener aux événements, aux régularités qui résultent des actions individuelles. La compréhension s'analyse en fonction des champs de pratiques permettant de repérer le sens. L'acteur envisage son action au travers de l'apprentissage qu'il souhaite réaliser et les contraintes qui pèsent sur lui (Schütz, 1964). Il importe de distinguer les motifs qui se réfèrent à une finalité, qui donnent du sens à la réalisation de la formation. Ils ne sont pas une motivation de la formation en tant que telle, mais plutôt un projet envisagé en interaction avec une « intentionnalité prospective ». Le sens de l'action dépend de schémas d'interprétation. Les salariés en formation les mettent au centre des interactions au cours desquelles ils construisent le sens de l'usage numérique. La construction du sens est un processus social qui se fonde sur un ensemble d'interactions continues dans lequel les membres extraient des éléments de sens, et réintroduisent ce sens dans le système permettant un contrôle des actions par leurs conséquences. On s'attache moins au résultat qu'à la création dans laquelle l'apprentissage apparaît étroitement lié autour de la transmission (Barbier, 1997). Nous retrouvons la tradition interactionniste qui s'inscrit dans un processus continu d'adaptations mutuelles qui participent d'une forme de récursivité entre les motifs d'apprentissage de l'adulte en formation et l'acteur de la situation formative.

Face à ce constat, une démarche théorique plus complexe a été entreprise. Alors que la conception positiviste postule que le chercheur s'appuie sur des faits extérieurs, l'émergence de la réalité sociale ne permet pas d'appréhender toutes les pratiques, qui ne peuvent du reste être totalement exhaustives. Aussi, pour réduire au minimum cet aléa méthodologique, nous avons repéré les paramètres de la diversité des pratiques de formation. Nous nous sommes d'abord interrogés sur le caractère interprétatif de l'apprentissage comme objet d'étude lors du déploiement de la formation des adultes. Puis, nous nous sommes demandé en quoi il pouvait constituer un sujet d'analyse pour envisager différents construits qui donnent des explications sur le processus d'interaction entre des acteurs et la technologie. Nous avons décidé d'adopter la démarche d'Orton (1997) en utilisant tout d'abord l'induction pour faire émerger des construits, puis la déduction pour assurer la solidité de notre démarche pour découvrir « des concepts et catégories utilisés par les acteurs sociaux eux-mêmes pour interpréter et organiser leur monde ». (Glaser & Strauss, 1967).

L'usage numérique est apparu comme un processus d'apprentissage d'une pratique sociale qui favorise, de manière itérative, l'émergence d'un nouvel usage de la formation par les acteurs sociaux. Cette analyse des pratiques de formation numériques permet d'éviter de produire des évidences lorsque le contexte est indéterminé, voire complexe. La discussion entre la théorie enracinée et les théories existantes s'avère indispensable. Il faut aussi recueillir suffisamment de données relatives sur un temps relativement long pour identifier des régularités car l'apprentissage technologique est constitué d'objets et de savoirs sur ces objets. Le protocole ne permet pas toujours d'appréhender la situation dans toute sa globalité car les interactions des acteurs structurent les contextes d'apprentissage dans lesquels ils s'insèrent. De multiples configurations d'apprentissage existent dès lors que les entreprises doivent mobiliser de nombreuses ressources rapidement dans

l'apprentissage. Les interactions entre les salariés produisent des actions dont les expériences modifient les caractéristiques de l'apprentissage à distance. A ce stade, une liste des expériences réalisées peut être dressée, en lien avec le « processus expérimental de rétroaction collectif ». Le chercheur doit toujours être vigilant à l'égard de théories spéculatives parfois peu ancrées sur la réalité (Parsons, 1966).

Nous avons réalisé que la multiplication des entretiens aidait à clarifier la compréhension des concepts, mais une connaissance des travaux antérieurs est nécessaire afin d'éviter les critiques méthodologiques classiques de la démarche inductive. Il est proposé d'examiner attentivement les entretiens et de les rapprocher d'autres travaux existants sur le même thème, puis d'identifier les variables explicatives pour ne retenir que quelques concepts dont la fréquence des thèmes doit être regroupée afin de faciliter la codification. Les données empiriques sont à relier aux modèles pour parvenir à une forte cohérence explicative.

La théorie enracinée (Glaser & Strauss, 1967) avait souhaité rompre avec la distinction entre la théorie et la recherche de terrain. Elle souhaitait dépasser la vision selon laquelle les recherches qualitatives seraient moins scientifiques que les recherches quantitatives en détaillant des méthodes et des procédures d'analyse qui n'avaient jusqu'alors jamais été formalisées. Elle a envisagé la collecte et l'analyse des données comme des processus simultanés permettant de sortir de la simple description en proposant des méthodes qui facilitent la conceptualisation de théories obtenues à partir des données. Aujourd'hui, il est largement reconnu qu'en épistémologie les données sont un accès à la réalité selon une ontologie réaliste. Le caractère socialement construit de la réalité à partir des représentations des acteurs permet une interaction entre le chercheur et les acteurs de terrain ; c'est la condition nécessaire à l'élaboration de données. Si l'on peut réduire l'arbitraire, on n'est jamais assuré que les résultats reflètent totalement le réel étudié. Les structures de systèmes affectent le résultat des activités accomplies et les conditions rendent possibles les activités (Giddens, 1984). Cette vision, qui valorise les procédures de traitement de l'information, conduit à reconnaître le rôle prépondérant de l'organisation dans la formation.

La conception constructiviste de la théorie enracinée (Chamaz, 2005) peut être complétée par une démarche abductive (Strauss & Corbin, 2004). Dès lors que les acteurs sont porteurs de représentations, c'est la dimension transversale de l'apprentissage qui permet d'aborder la compréhension des mécanismes d'appropriation. Les difficultés d'apprentissage de l'objet sont souvent liées aux profils organisationnels. Les apports scientifiques et managériaux ne sont pas toujours aisés à identifier. Le chercheur se voulant neutre vis à vis de son objet et de son terrain de recherche, il postule une objectivité fondée sur une logique déductive comme garante de la scientificité des résultats obtenus (vérifiabilité, confirmabilité et réfutabilité des hypothèses). A l'opposé, le paradigme constructiviste considère la réalité socialement construite. L'objectivité apparaît comme un mythe car l'interaction entre l'observateur et l'observé est une condition de la production de la connaissance (Piaget, 1967). Une discussion sur l'activité d'apprentissage prévaut au sein des organisations dès lors que les approches « instrumentées » l'emportent sur les connaissances d'apprentissage. Ce processus est particulièrement visible lorsque la représentation se construit par l'expérience.

4 - Discussion

Trois fondements épistémologiques sont proposés. On pourrait emprunter la théorie anthropologique de Chevallard qui considère que « toute activité humaine consiste à accomplir une tâche au moyen d'une technique justifiée par une technologie qui permet en même temps de la penser,

voire de la produire, et qui a son tour est justifiable par une théorie » (1985). Ces notions vont permettre de modéliser les pratiques sociales et l'activité d'apprentissage. La notion de praxéologie part du postulat que toute activité humaine met en œuvre une organisation (Chevallard, 1985). L'analyse des savoirs doit aller de pair avec l'étude des pratiques institutionnelles où ces savoirs sont créés, développés, utilisés ; diffusés, enseignés et appris.

- Dans la perspective positiviste, on repère plusieurs savoirs qui cherchent à découvrir des normes décrites selon la standardisation des ressources pédagogiques. Les acteurs sont des récepteurs qui adaptent leurs « fins aux moyens ». Cette approche ne profite pas vraiment des potentialités réelles des usages qui ne sont jamais à la hauteur des potentialités technologiques offertes par l'accès au réseau. La réflexion sur l'acceptation de la technologie (Modèle TAM, Davis, 1989) a été l'occasion d'évaluer les croyances, les attitudes et les intentions des utilisateurs qui n'ont pas fait l'objet d'une conceptualisation. Si l'on se réfère à « la théorie de l'incomplétude » (Moisdon, 1997), la numérisation limite nécessairement la représentation d'une activité de formation. C'est ce qui se passe lorsque la vision instrumentale des usages est un moyen de former davantage de salariés pour un même budget permettant un avantage concurrentiel témoignant de savoirs tacites et implicites.

- Dans l'approche constructiviste, on élabore plusieurs savoirs qui émergent lors du processus éducatif. La pédagogie de l'action (Piaget, 1967) place les salariés adultes dans des situations qui leur permettent de développer de nouvelles connaissances structurées. Il s'agit d'interpréter l'instrumentation de l'éducation dessinée par le « libre-service pédagogique » qui individualise le parcours d'apprentissage. On « peut surmonter les capacités limitées des acteurs » (Moisdon, 1997). Les réseaux constituent des espaces étendus de coordination où se développent des interactions sociales traitées entre différents acteurs qui cumulent deux effets de coordination : des réductions de temps d'accès aux usages, mais aussi des effets de standardisation découlant des échanges collaboratifs. Les dispositifs cognitifs évoluent vers des « médiations de l'interaction » transformant les situations dont l'école sociotechnique estime qu'un processus de structuration opère dans un environnement lui-même structurant (Giddens, 1984). Les travaux de l'école sociotechnique sur les relations entre les aspects technologiques, sociaux et organisationnels considèrent qu'un processus de structuration opère dans un environnement lui-même structurant.

- Dans l'approche sociale, on note plusieurs savoirs qui émergent lors des relations réciproques des acteurs. Au sein des communautés de pratique (Wenger, 2005), la « cognition socialement distribuée » engage une mise en sujet (subjectivation) de relations réciproques représentant une réalité sociale multiple (Vygotsky, 1978). La collaboration dans l'éducation au moyen de dispositifs numériques préserve les départs des acteurs détenteurs de savoirs indispensables aux organisations. Par le biais de leurs activités cognitives, les individus donnent du sens à l'apprentissage (Piaget, 1992), révélant les déterminants sociaux de l'utilisation. Il s'agit de repérer les usages « prescrits » qui présentent le numérique dans le cadre de la représentation qu'ils se font de l'apprentissage et des « usages réalisés » qui renvoient à des expériences spécifiques développées à partir des outils dont disposent les utilisateurs. C'est ainsi émergent des usages à l'insu des décideurs préoccupés de déterminer des indicateurs de mesure appropriés et opérationnels. Il faut tenir compte de la capacité à identifier les savoirs utiles, à les capturer, les formaliser selon des règles adaptées, et à en faciliter l'accès à d'autres, quels que soient l'endroit où ils se trouvent et le temps qui sépare la réutilisation des savoirs initiaux (Nonaka, 1995). Par le biais de leurs activités cognitives, les individus donnent du sens à l'apprentissage (Piaget, 1992) et révèlent ainsi les déterminants sociaux de l'utilisation. Les usages bouleversent les modélisations du numérique, qui inclinent souvent les utilisateurs à contourner les outils pour chercher un équilibre entre la cohérence d'un usage prescrit présentant le

numérique dans le cadre de la représentation qui en est faite de l'usage pour les utilisateurs, ou l'usage réalisé qui renvoie à des expériences spécifiques développées par les utilisateurs à partir des outils dont ils disposent.

L'enjeu scientifique et social est d'établir un dialogue entre les champs disciplinaires pour que les usages du numérique caractérisent une construction de savoirs dont la formalisation ne peut exister indépendamment de la conscience des acteurs. C'est mener des recherches pluridisciplinaires pour comprendre les environnements d'apprentissage dessinés par les contours de technologies émergentes (distance entre acteurs, digitalisation des services, objets connectés, dématérialisation des relations et des individus, holographie, robots recruteurs). On valorise aujourd'hui, l'usage et la transmission, mais le sens est encore à réinventer. Du reste, la catégorisation présentée en trois fondements risque de négliger les processus où sont ancrées les pratiques effectives et prescrites. Il ne faut jamais oublier que dans tout projet d'apprentissage numérique, ce n'est pas la technologie qui est à privilégier, mais les structures sociales dans lesquelles s'insèrent les acteurs, à la fois apprenants et producteurs de savoirs. Autant dire que les modalités pédagogiques dépendent plus que jamais de la dimension humaine, surtout lorsque la production des savoirs liée aux usages du numérique est souvent impossible à prédire. Les relations sociales organisent les pratiques éducatives.

5 – Apports théoriques et conclusion

Les réflexions menées ont permis d'identifier des fondements épistémologiques. Dès lors qu'un relativisme social mobilise des acteurs aux multiples intérêts selon différentes technologies, il devient évident que les pratiques sociales illustrent la multiplicité des solutions déployées.

Si la transmission est déterminante, le juste à temps pédagogique constitue le canal de transmission : la standardisation assure l'accessibilité aux ressources pédagogiques en permettant de les transposer dans différents environnements. Si l'échange social se concentre sur les services : l'interaction et le libre-service pédagogique de l'acteur est investi d'une responsabilité sociale à travers le dispositif disposant de ressources éducatives en tenant des contraintes de temps et d'espace. C'est un processus de structuration. Si la négociation de sens s'exprime dans la capacité de réunir différents apports en mettant au centre le fait éducatif : le contexte de développement et d'utilisation concerne l'engagement du rôle direct ou contingent soumis à une improvisation.

Mais des insuffisances liées à l'objet d'étude et aux questions méthodologiques demeurent. D'une part, relatives à l'objet d'étude. L'abstraction pour générer des fondements est peu mise en avant par les chercheurs qui fondent leurs résultats sur une méthode itérative (qui convient au terrain étudié) plutôt que d'emprunter des réflexions aux sciences sociales. La théorie enracinée permettant d'articuler sur différents niveaux propose des fondements généralisables. L'analyse du sens à une situation par un acteur aide à préciser les éléments construits pour comprendre les significations. D'autre part, à propos des questions méthodologiques, Schütz (1964) met en perspective la sociologie de Max Weber, notamment la thèse sur « la signification subjective » que revêt l'action qui doit faire l'objet d'un acte interprétatif (1922). Weber a développé en effet sa théorisation du social en vue d'une interprétation des motifs subjectifs d'action, afin d'assurer une prise en compte par la sociologie de la dimension subjective des conduites. C'est de là que vient l'expression « sociologie compréhensive » : la sociologie ne doit pas seulement être causale, elle doit aussi comporter une compréhension, un acte d'interprétation. Schütz pense que l'« explication » et la « compréhension » sont inhérentes aux actions sociales. Il estime aussi que la notion d'action demeure trop imprécise dans les travaux de Weber, notamment en ce qu'elle ne permet pas de distinguer

convenablement l'acte d'un sujet et l'action d'un sujet. Comment rendre compte du sens ? La compréhension n'est pas donnée et suppose un travail d'observation et une distanciation. Il en résulte deux conséquences fondamentales : un chercheur peut toujours en principe rendre compte du comportement d'un acteur, ce qui implique que l'action individuelle est située par rapport au contexte des usages du numérique en formation ; un chercheur peut également avoir l'impression de comprendre la représentation d'un acteur bien que l'interprétation donnée soit erronée. Le chercheur qui se contente de reconstruire la subjectivité des acteurs auxquels il s'intéresse risque de tomber dans l'arbitraire et de projeter sa propre subjectivité. Pour étudier le sens des représentations dans un contexte organisationnel, une « phénoménologie du sujet » et de sa relation à l'autre permettrait l'investigation du sens voulu de l'activité de formation (Weber se référant à Schütz).

Le sens des usages du numérique consiste à comprendre ce qui se produit pendant la formation. Alors que pour Schütz, l'acteur ne peut savoir ce qu'il fait qu'après l'avoir fait. Garfinkel montre l'importance de la compréhension rétrospective du sens (1967) : « au lieu de considérer que les décisions sont prises lorsque les circonstances l'exigent, il convient d'envisager la possibilité que la personne définisse rétrospectivement les décisions qui ont été faites. Le résultat précède la décision » (cité par Weick, p. 195, 1979). Weick a conscience des problèmes posés par la rétrospection. La connaissance du résultat conduit les acteurs d'une histoire complexe, ambiguë et incertaine à justifier un rôle déterminant de leur représentation des facteurs identifiés (rationalité projective de Mintzberg, 1978). Identifier les leviers de sens, les moments de rupture de sens et la représentation de l'apprentissage numérique permet d'exercer une influence sur l'activité. « La compréhension rétrospective » favorise l'engagement de nouvelles actions efficaces. Expliquer les modifications de sens suppose toujours qu'on rende compte des actions individuelles qui les composent. L'observation des processus organisationnels est déterminante pour comprendre les moments de rupture.

La réflexion sur l'élaboration du sens révèle l'influence de la dimension sociale qui cherche à interpréter le processus continu de la formation des adultes et aide à rechercher une intelligence de situation. Cette démarche est importante pour exploiter collectivement des solutions éprouvées qui ont l'objet de nombreux échecs. Les usages du numérique caractérisent un mode propice une construction de savoirs dont la formalisation ne peut exister indépendamment de la conscience des acteurs. C'est l'occasion de mener des recherches pluridisciplinaires pour comprendre les environnements numériques d'apprentissage émergents.

Aujourd'hui, les organisations sont devenues attentives à l'usage et à la transmission, mais le sens reste encore à réinventer. C'est ainsi que des dispositifs numériques se multiplient des discours technologiques faisant état d'expériences trop souvent pensées en termes d'usages. Il est pourtant bien souvent impossible de prédire les usages du numérique et des relations sociales qui organisent les pratiques éducatives. En menant une approche visant à faire sens plutôt qu'à se focaliser sur l'accès, de nouveaux cadres conceptuels permettent d'appréhender les objets réels ou symboliques tels qu'ils sont désormais envisagés dans la formation des salariés.

Bibliographie

- ALBERO, B., BRASSAC, C. (2013) « Une approche praxéologique de la connaissance dans le domaine de la formation, Éléments pour un cadre théorique », *Revue Française de Pédagogie*, n° 184, p. 105-119.
- AKRICH, M. (1990) « De la sociologie des techniques à une sociologie des usages », *Techniques et Culture*, n° 16, p. 83-110.

- BANDURA, A. (2001) « Social Cognitive Theory: An Agentive Perspective », *Annual Review of Psychology*, vol. 52, n° 1, p. 1-26.
- BARBIER, R. (1997) « L'éducateur comme passeur de sens », Communication à Congrès International « Quelle université pour demain ? Vers une évolution transdisciplinaire de l'Université », Locarno, Suisse, 30 avril-2 mai.
- BAUJARD, C. (2016) « Produire du savoir à partir d'une démarche formative », in *La modélisation des activités managériales au défi de la formation*, Cardona Gil & Lemaître, Paris, L'Harmattan, p. 225-241.
- BAUJARD, C. (2010) *Pratiques de formation e-learning*, Paris, Hermès Lavoisier.
- CHARMAZ, K. (2005) *Constructing Grounded Theory: a Practical guide through qualitative Analysis*, Sage Publications.
- CHEVALLARD, Y. (1985) *La transposition didactique, du savoir savant au savoir enseigné*, Grenoble, La pensée Sauvage.
- DAVIS, F. (1989) « Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology », *MIS Quarterly*, vol. 13, n° 3, p. 320-340.
- DUSCHESNE, C. (2010) « L'apprentissage par transformation en contexte de formation professionnelle », *Éducation & Francophonie*, n° 381, p. 33-51.
- GOFFMAN, E. (1974) *Les rites d'interaction*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- GIORDAN, A. (1998) *Apprendre !* Paris, Belin.
- GLASER B. G., STRAUSS, A. L. (1967) *The Discovery of Grounded Theory: Strategies of Qualitative Research*, Aldine de Gruyter, New York.
- GLASER, B. G., STRAUSS, A. L. (1964) « Awareness Contexts and Social Interaction », *American Sociological Review*, vol. 29, p. 669-679.
- GIDDENS, A. (1987) *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, Cambridge, Polity Press.
- LEPLAT, J. (1997) *Regards sur l'activité en situation de travail, Contribution à la psychologie ergonomique*, Paris, PUF.
- MEZIROU, J. (2003) « Transformative Learning as Discourse », *Journal of Transformative Education*, vol. 1, n° 1, p. 58-63.
- MOISDON, J.-C. (dir.) (1997) *Du mode d'existence des outils de gestion, Les instruments de gestion à l'épreuve de l'organisation*, Paris, Seli Arslan.
- MINTZBERG, H. (1990) « Strategy Formation Schools of Thought », in J. W. Fredrickson (ed), *Perspectives on Strategic Management*, New York, Harper Business, p. 105-235.
- NONAKA, I. (1994) « A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation », *Organization Science*, 5, 1, p. 14-37.
- ORLIKOWSKI, W. J. (2000) « Using Technology and Constituting Structures: A Practice Lens for Studying Technology in Organizations », *Organization Science*, vol. 11, n° 4, p. 404-428.
- ORTON, J. D. (1997) « From inductive to Iterative Grounded Theory: Zipping the Gap between Process Theory and Process Data », *Scandinavian Journal of Management*, 13, 4, p. 419-443.
- PARSONS, T. (1966) *Societies, Evolutionary and Comparative Perspectives*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- PERRIAULT, J. (2002) « Éducation et nouvelles technologies, Théorie et pratiques », *Revue Française de Pédagogie*, n° 141, p. 176-180.
- PERRIAULT, J. (2002) *L'accès au savoir en ligne*, Paris, Odile Jacob.

- PETERS, O. (1983) « Distance Teaching and Industrial Production: a Comparative Interpretation in Outline », in D. Stewart, D. Deegan, and B. Homberts (eds), *Distance Education: International Perspectives*, Londres, Crom Helm, p. 95-113.
- SCHÜTZ A., in BRODERSEN, A. (1964), *Studies in social theory*, II, La Haye, Martinus Nijhoff (rééd.) Alfred Schütz, collected papers.
- STRAUSS, A., CORBIN, J. (2004) *Les fondements de la recherche qualitative. Techniques et procédures de développement de la théorie enracinée*, Academic Presse Fribourg, Editions Saint-Paul, Suisse, vol. 22.
- PIAGET, J. (1967) *Biologie et connaissance, essai sur les régulations organiques et les processus cognitifs*, Paris, Gallimard.
- PASTRÉ, P. (2009) « Didactique professionnelle et conceptualisation dans l'action », in Barbier J. M., Bourgeois, E., Chapelle, G., Ruanon-Borbalan, J-C., (dir.), *Encyclopédie de la formation*, PUF, p. 455-480.
- SIMONDON, G. (1986) *Du mode d'existence des objets techniques*, Paris, Aubier.
- VYGOTSKY (1978) réédition (1985) *Pensée et Langage*, Paris, Éditions sociales, p. 158.
- WEBER, M. (posthume 1921) *Économie et société*, Paris, Les Belles Lettres (2003).
- WEICK, K.E. (1995) *Sensemaking in Organizations*, Thousand Oaks, CA, Sage Publications.
- WENGER, E. (1998) *Communities of practice, Learning, Meaning and Identity*, Cambridge University Press.

*



Photographie de Corinne Baujard en conférence (cliché personnel).

The Walrasian public entrepreneur, an important step towards general equilibrium

Magie BORISOVA

PhD in Economics

University of Sofia, Bulgaria

Nous abordons dans cette étude, l'histoire du management pour faire une analyse comparative de l'activité entrepreneuriale chez Léon Walras et d'autres économistes du dix-neuvième et du vingtième siècle. Le premier point est dédié à l'émergence d'un intérêt certain pour l'entrepreneur parmi les fondateurs de la tradition française au dix-neuvième siècle. Après avoir discuté les débuts de cette histoire, nous abordons dans un second temps la question de l'entrepreneur public chez Léon Walras. Finalement, notre étude est fondée sur le débat du calcul économique socialiste qui fut popularisé dans le premier dix-neuvième siècle. Mots clés : entrepreneur, Léon Walras, équilibre général. JEL : B12, B13, B21.

We approach in this study, the management history to make a comparative analysis of the entrepreneurial activity in Leon Walras and other economists in the nineteenth and twentieth centuries. The first point is thus devoted to the emergence of an interest for the entrepreneur among the founders of the French tradition in the nineteenth century. After discussing this beginning of the history, we deal in a second time the question of a public entrepreneur in Leon Walras. Finally, our study is based on the debate of the socialist economic calculation that was popularized in the early nineteenth century. Key words: entrepreneur, Leon Walras, general equilibrium. JEL: B12, B13, B31.

1. Introduction : the French founders of entrepreneurial theory in the nineteenth century

Initially, we try to situate the Walrasian tradition in relation to the research program on the entrepreneur of the dominant economy of the nineteenth century. Some authors are distinguished : Jean-Baptiste Say, Jean-Gustave Courcelle Seneuil, and Charles Gide. The recent history of economic thought quotes : “The idea that the entrepreneur is the main agent of production constitutes the great innovation of French economic thought of the nineteenth century.” (Luc Marco, 1991: 427)

J.-B. Say, an “entrepreneur of the second phase” or the “theorist of management” will study the character of the entrepreneur in his practical political economy. The entrepreneur sayan performs a first function as a risk taker, as presented a century before by Richard Cantillon (1680-1734) in his work, *Essay on the Nature of Trade in General* (published only in 1757). Like Turgot, for whom the concept of entrepreneur-capitalist explains that entrepreneurs are in possession of considerable capital (in his work *Reflections*, 1776) Say also distinguishes the function of the entrepreneur from that of capitalist: “An entrepreneur commonly owns the capital, or at least a portion of the capital which is used for his advance. Thus the English economists almost invariably confuse, under the name of profit, the income which the entrepreneur obtains from his industry, his talent, and that which he owes to his instrument, to the capital. This imperfect analysis often sheds obscurity in their writings, and prevents them from presenting a faithful image of the facts.”

From this point of view, Say approaches Walras, who also brings a strong critique of the English school in relation to the entrepreneur and declares a clear distinction with the capitalist. The sayant entrepreneur is the main production agent; he should combine the factors of production. Indeed, this coordination implies that the entrepreneur is an intermediary between the different classes involved in the production process: “The entrepreneurs of industry are, so to speak, only

intermediaries who demand the productive services necessary for a given product in proportion to the demand made of this product...” Leon Walras adheres to this saying position and even goes beyond this for a radical distinction between the entrepreneur and the other agents.

Jean-Gustave Courcelle Seneuil, “an entrepreneur of the third phase” defines the entrepreneur at the time of the birth of modern industries and the formation of the first generations of innovative entrepreneurs in his “business theory”. Thus, in his definition of entrepreneur Seneuil goes much further. He also emphasizes his qualities as a man – being brave, courageous, an open mind. It is a personality: “... A man considered, worthy of respect, whose consideration is reflected a little on the profession itself...” Courcelle-Seneuil attaches great importance and precise for the entrepreneur that there are different types of entrepreneurs: “The entrepreneur is the one who professes to design and conduct a business in agriculture, trade or any other industry. It’s essential function in the company to which it is dedicated... Is to foresee and provide, to associate and direct labor and capital in production, to appropriate, in manufacturing, services and products to needs, and, in trade, supply on demand.”

The functions that Courcelle-Seneuil attributes to the entrepreneur refer to more modern conceptions. The role of the entrepreneur is analyzed in his *Business Manual* (1857, 2nd edition) divided into four books (see Georges Ribeill, 2000) :

- 1) The internal arrangement of industrial companies (the company is compared to a “machine”, of which “the engine” is the entrepreneur).
- 2) The external relations or exchanges of companies (the entrepreneur applies the productive forces to the creation of the products requested).
- 3) The practical establishment and administration of companies (to “new entrepreneurs” who have not been brought up in business, Courcelle-Seneuil recommends practical training).
- 4) The general views on business (it is about the importance of training, it is also necessary to train a skilled workforce).

To become an entrepreneur, you need capital, sufficient education, a strong judgment, a taste for command, administration, risk and good day-to-day management of the firm. In Courcelle-Seneuil there is an analysis of enterprise management based on new problems not treated by Walras, such as industrial functions and problems of delegation. Unlike Walras, it may be noted that the Seneuillian approach is very rationalistic. According to Schumpeter (1954), Courcelle-Seneuil was a good practitioner but not a true theoretician of political economy. He remains reserved as regards the use of authority in public administrative interventions: “The entrepreneur acts freely, he owns exchanges and generally carries the responsibility of the enterprise, from which he receives the profits or suffers losses”. He acts "under the new regime of freedom and competition.”

We will focus on the analysis of the entrepreneur of another French economist in the nineteenth century, Charles Gide. First for Gide the entrepreneur is at the head of a production unit and ties the various factors, he is: “The agent of production, the head of the enterprise, while all the others who are called his collaborators, are in reality only his servants... Economists have carefully analyzed the characteristics of this special work which constitutes the function of the entrepreneur. He first has all the technical operations which consist in using for the best the materials he has at his disposal and which had the function of transforming into wealth: manpower, land, natural forces.” As will be seen later, this definition resembles the one of the Walrasian entrepreneur in the mechanism of production.

Yves Breton in his article, “Charles Gide and the entrepreneur” explains to us that his vision of the entrepreneur is the result not only from an economic point of view by his experience as a university professor, but also from a social point of view influenced by his ideological commitment as leader of the French cooperative movement (Tchankam and Noumen, 2013: 7). The Gidian social entrepreneur is not economically disinterested, but he defines himself as a person who has a secondary profit objective, in terms of social objectives (turned towards a small community or social enterprise). However, the Walrasian theory differs in this sense, it carries a specific aspect that we will continue.

2. The modern analysis of the public entrepreneur in the “realistic utopia” of Leon Walras

We will focus, via the entrepreneur, in the *Elements* and part of the *Theory of the Production of Social Wealth* at Leon Walras. After his definition of an entrepreneur, we analyze the mechanism of production and the specific process of trial and error, from free competition to the public entrepreneur.

2.1. The Walrasian definition of the entrepreneur.

Leon Walras criticizes the old definition of the entrepreneur: It shows that for the English school where there was an identification of the entrepreneur and the capitalist, it was ensured that the great authors of the English classical school used “interest of capital” or “profits of stock” to designate the profits of the entrepreneur. Hence a usual refutation of the English theory for the entrepreneur: “An error which obscures, especially among those of the English school, the whole theory of interest, it is the confusion of the two roles of capitalist and entrepreneur. Under the pretext that in reality it is difficult to be an entrepreneur without being at the same time a capitalist, they do not distinguish these two functions from each other.” Against the Anglo-Saxon conception, the Walrasian entrepreneur distinguishes himself from the capitalist thanks to the autonomy of his management because “...We see every day men who possess no capital, but whose intelligence, honesty, and experiences are known, finding funds to borrow for an agricultural, industrial, commercial or financial enterprise.” This is confirmed by examples in practice: “... There are a large number of capitalists who are not entrepreneurs: they are all holders of mortgages or unsecured debts, sponsorship units, bond titles.”

Since the Physiocrats, the French school assigns to the entrepreneur a specific function, which positions the entrepreneur differently from a capital possessor. Walras takes up this French tradition but adds some original features to this exceptional agent. He first defines the entrepreneur as “the key to pure political economy” but will replace the word “key” with “node” and declares: “The definition of the entrepreneur is, in my opinion, the node of the whole economic.”

2.2. The Walrasian entrepreneur in the mechanism of production

For the analysis of the entrepreneur, we take in our analysis the field of production, that is to say the market of producer services because it is more complex in relation to the field of trade. In his theory of production, in pure economy Leon Walras distinguishes three participants in the market: The landowner, the worker and the capitalist to whom three producer services’ correspond: rent, labor and profit. In order to obtain product-producing services, the appearance of a new

stakeholder is necessary: the real entrepreneur who is responsible for the inspection and management tasks. Walras expresses himself as follows: “Let us call an entrepreneur a fourth person entirely distinct from the precedents, whose proper role is to lease the land of the land-owner, the personal faculties of the worker and the capital of the capitalist, and to associate the three producing services in agriculture, industry or commerce.” It is possible, according to Walras, from a theoretical point of view (as the one of the English school) that “a single individual can accumulate two or three of the above defined roles, or even accumulate all four...”, but from a scientific point of view it is expected more than that, the entrepreneur becomes a person with independent and specific functions. One can understand that in Leon Walras the entrepreneur is neither a capitalist, nor a worker, nor a landowner but a person with a new role.

Indeed, the Walrasian entrepreneur aims to use different resources. He is a person (an individual or a company) who buys raw materials from other entrepreneurs, then leases the land of the landowner for a rent, for a salary the personal capacities of the worker, and then, with interest, the capital of the capitalist and having applied producer services to the raw materials, sells on its account the products obtained. Walras states in his *Elements* that the entrepreneur combines the services of factors of production and raw materials in a production process, therefore, we find the idea that it is not only someone who buys and sells but who also has a function in the realization of the production. Walras presents his definition and in the way of Seneuil specifies that there are different types of entrepreneurs: agricultural entrepreneur, entrepreneur of industry and entrepreneur of commerce. He proposes the particular example of the entrepreneur of industry: the industry entrepreneur buys textiles, raw metals; he rents factories, workshops, tools, hires spinners, blacksmiths, mechanics; and he sells manufactured articles: “fabrics”, wrought metals.” The entrepreneur does not own the capital he needs in the production process. In this context he maintains relations with the capitalist (the banker): “The capitalist forms his capital by successive savings and lends to the entrepreneur money for a certain time; the entrepreneur converts this money into actual capital, and, at the expiration of the lease, returns the money to the capitalist.”

The Walrasian entrepreneur controls the situation as a good manager, but he is also a brilliant calculator because he can “know at any time whether he is in a profit or loss state.” Walras describes the entrepreneur's fund precisely; he uses numerical examples to discover the accounting qualities of his entrepreneur and his economic spirit. Walker acknowledged a management aspect in Walrasian theoretical structure, the Walrasian entrepreneur may also be a business owner (Walker 1986: 8). The Walrasian entrepreneur plays an active role in the dynamics of adjustment in the two different markets in his theory of production. One is the services market (producer services), where he is the buyer of the various services of landowners, workers and capitalists. Walras continues his analysis by describing the intervention of the entrepreneur in the second market, it is the market of products. He presents himself here as a seller, while the buyers of products are individuals (landowners, workers and capitalists).

2.3. The role of the Walrasian entrepreneur in the specific process of trial and error: from free competition to the public entrepreneur

If the Walrasian conception of the entrepreneur is not radically new, it will take on a particular relief in his work by the specific process of trial and error. He analyzes the *homo aconomicus* which seeks to adjust its situation in imbalance in order to maximize its usefulness. Walras specifies that there are several aspects of the functioning of the economy that contribute to this trial and error.

One of these is the activity of the “groping entrepreneur” in imbalance with the quantities of inputs in order to find the minimum cost of production and to maximize the production made by a given combination (Walras, 1896: 490-91). In a situation of imbalance as well as in an equilibrium situation, entrepreneurs buy inputs, changing their quantity according to the series of prices quoted in imbalance. They combine them and they sell the product.

A second aspect of trial and error, which is also a function of the entrepreneur, is its activity of directing economic resources in disequilibrium towards profitable economic sectors and di-verting them from sectors where there are losses. Finally Walras defines the state of equilibrium of production, implicitly containing the state of equilibrium of the exchange: “It is that, first, where the actual supply and demand of producer services are equal, and where there is a stationary current price, on the market of these services. It is then that where the actual supply and demand of the products are equal, and where there is a stationary market price, on the product market. Finally, it is that where the selling price of products is equal to their cost price in producing services. The first two conditions properly relate to the equilibrium of the exchange; the third one is especially related to the balance of production.”

On the third condition of equilibrium — equality of the selling price of the products and their cost price in producer services Walras admits that “it is an ideal and non-real state” where the entrepreneur makes no profit or loss. It is useful to explain that this is not an “non-remuneration”, the status of entrepreneur and his achievements on the market as a manager implies an average income. Finally, after all these achievements the function of the entrepreneur disappears, the level of abstraction appears well when he describes this state of general equilibrium: “In this state, one can even disregard the intervention of the entrepreneur and to consider not only the producer services as exchanging themselves for products and products as exchanging themselves for producer services, but even consider the producer services as ultimately exchanging one against the other.”

Let us emphasize an important element in the Walrasian analyzes: the general equilibrium is theoretically achieved by the multiplicity of firms (entrepreneurs) or an exceptional and unique entrepreneur who can replace them. The ultimate consequence of this balance of production is remarkable because Walras explains that this unique entrepreneur does not cease to be maximized. He could act as in a situation of free competition (that is to say that he would ask for services at the auction and that he would offer products at a discount) to achieve this ideal situation. We notice evolutions in the Walrasian thought, noted in the second edition of its *Elements* (1988): “It should be noted, however, that while the multiplicity of firms leads to a balance of production, it is not theoretically the only means of achieving this goal, and that a unique entrepreneur who would ask for services at the auction and would offer products at a discount, and which, moreover, would always restrict its production in the event of loss and would always develop it in the event of a profit, would obtain the same result.”

Finally, we find, for the Walrasian entrepreneur, that :

On the one hand, the hypothesis of its disappearance does not hold, because this is only possible in purely domestic or mythical (utopian) economies.

On the other hand, its behavior cannot be reduced to a simple buyer and seller of products, it has in addition a capacity of direction (that Walras has not sufficiently explained). Hence, it is his idea of the unique entrepreneur, auctioneer who is a public entrepreneur. These Walrasian inspirations that the State becomes a unique entrepreneur are related to elements that bring them closer to Marxist ideas. We can say that in this advance Walras is partially influenced by Karl Marx and

his doctrine. State intervention is not only useful for correcting market failures, but also the areas requiring public intervention are much more extensive. However, this approach is confirmed by reference to the fact that the Walrasian general equilibrium model constitutes an ideal, “utopian” world and that the Elements are a kind of utopia (Jaffe 1977, Jaffe and Walker 1983) which are part of the overall Walrasian project which is not positive (say “what it is”) but normative (say “what it must be”). Nevertheless, Léon Walras laid the foundations for a future research program that foreshadowed certain theorems developed thirty or forty years later in the field of the theory of planned socialist economy as opposed to a decentralized market economy.

3. The Walrasian auctioneer and the debate on socialist economic calculation

From the end of the nineteenth century there was an important theoretical debate between the partisans of the planned socialist economy and certain liberal economists (of the Austrian school). The first ones rely on Walras' theory of general equilibrium and his auctioneer; the second ones dispute this application which they consider naive and dogmatic. We have chosen to focus thereafter on the arguments developed by Enrico Barone, Josef Schumpeter, Ludwig von Mises and Israel Kirzner in the debate on socialist economic calculation, in particular on the ideas that can be drawn from entrepreneurial activity in socialist or capitalist system. Moreover, we find that their arguments have helped to explain the new orientation in the countries of the East after the Second World War.

The debate was launched by the Walrasian economist Enrico Barone in his article from 1908 “The Ministry of Production in a Collectivist State”. He takes up the initial idea of V. Pareto on the question of the optimal allocation of resources in a socialist state. Using the tools of the Walrasian-Paretian equilibrium the “founder of the pure theory of socialist economy” he studies the behavior of this public entrepreneur who is called the Ministry of Production (or Central Planning Agency) in a collectivist regime. According to Barone, it could replace the regime of free competition: “If the Ministry of Production proposes to obtain the collective maximum – which he must, obviously, whatever the distributive laws adopted are – all the economic categories of the old regime reappears, although, perhaps, under other names: prices, wages, interest, annuities, profits, savings, etc... And this is not all: always assuming that he wants to get the maximum of the services available to individuals and the community, the same two fundamental conditions that characterize free competition reappears, and the maximum is even better approached that they are more perfectly realized. We refer, of course, to the conditions of minimum cost of production and the equalization of prices at cost of production.”

It will be interesting to examine the contribution of Joseph Schumpeter (which takes up the arguments of Barone) to this debate and the way in which it envisages that entrepreneurial activity can play a role within a socialist organization. Schumpeter admires Leon Walras who appears as “the greatest economist” and is inspired by his pure economy. In relation to the entrepreneur he takes a new direction, more evolved of the Walrasian tradition because “it does not have a function of a particular nature and does not exist as such: also we do not apply this word (entrepreneur) to this manager of exploitation.” For Schumpeter the entrepreneur is a central element of production, trade and distribution. He creates new combinations of production factors, such as production of new products, organization of new employees, introduction of innovation, etc. (Schumpeter 1935: 330-336). It is a more dynamic entrepreneur model than the one from Walras.

The entrepreneurial function changes its form in *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942), a work of its mature age. He is an essential actor in a socialist economy, at the heart of our debate. Schumpeter's socialist system operates according to the following principles: in the first place “these managers must produce as economically as possible”, secondly, these socialized enterprises “are obliged to transfer to the Central Committee, in exchange for each unit of goods or instrumental service ordered by them, an amount fixed in advance of “consumer dollars” from their previous deliveries of consumer goods.”, in third place “the managers are required to order and use all quantities” in the way that “the production must reach, in all branches, a volume such as that prices become equal (and not only proportional) to marginal costs.”

In chapter 16 called “Socialist organization chart” of his book Schumpeter describes a specific hierarchy, an enormous bureaucracy responsible for managing the production and distribution processes. First it is the “Central Committee” which gives orders to the “specialized committees” in different branches. They coordinate the “management board” of the companies in each branch. The “Central Committee” which has more weight in this huge bureaucracy “could (and to some extent should) act to disseminate information and as a coordinator of decisions – at least to the same degree as a cartel office with full powers.” The “Central Committee” therefore performs the role of a public entrepreneur in a socialist economy on the same level as the Walrasian auctioneer.

Beyond the will to reform the society by a central planner is formed the opposition of L. Von Mises (1881-1973). In his article entitled “The economic calculation in the collectivist regime” published in 1920, he supports the idea of the impossibility of a rational economic calculation in a socialist economy. Such an economy will fail because it is defined by a collective ownership of the means of production and by the absence of monetary prices. His position of the entrepreneur is different from Walrasian point of view. According to Mises if the planner decides a distribution in a socialist economy, it will be based on nothing rational. The Misesian entrepreneur should not be a bureaucrat of the system but a “commercial mind”, he is the driving force in a liberal economy: “The “commercial” spirit and the “commercial” activity of the entrepreneur are due to the situation he occupies in the economic process and disappear with it... by participating in the activity of the collective economy; he ceases to be a merchant, and becomes a bureaucrat like any other employee of the public services. One is not a trader because we know how to hold books... One is a merchant because one occupies a particular position in the process of production, which makes the interests of the company coincide with the personal interest.”

Amongst the recent developments we note those of the American economist Israel Kirzner, who was one of the doctors trained by L. von Mises. In his book “Discovery, Capitalism and Distributive Justice” (1989) he confirms the Misesian position via the entrepreneur: “Action is always speculation... In any real and living economy every actor is always an entrepreneur and speculator.” My insistence, in this book, on the element of discovery inherent in each and every market transaction, is based on this insight concerning the entrepreneurial element in each and every real world marked decision.“ His contributions to economic science relate to the role of the entrepreneur as a creator of information in the form of opportunities for profit, both as an innovator and as an agent of market adjustments. The function of the entrepreneur is an aspect of all human activity and not as a specialized social function. Following a capitalist view, the dynamic approach of Israel Kirzner views the market as a process and not as a predetermined automatism. The Austrian auctioneer criticism, however, was not recognized in the mid-twentieth century when centrally planned economies (the countries of the former USSR, Bulgaria, Yugoslavia,

Poland and Romania) collapsed. The history of this failure could therefore provide a new angle of study for future analyzes of entrepreneurial activity. Our personal thesis implies that Leon Walras made a contribution in his general equilibrium theory. He “saves” the management by his public entrepreneur who tries to make “neither losses nor profits”. “Nor profits”, this leads me to the idea of a planning State that tends to equalize the profits of enterprises – at the enterprise level, at the local level, national level, etc. “Nor losses”, because in reality the Socialist Plans concealed gaps, which later appeared as huge spending and debts (the case of large metallurgical factories in small Eastern European countries without real resources in the twentieth century).

Bibliography

1. BARONE Enrico « Le Ministère de la production dans un état collectiviste » in *L'économie dirigée en régime collectiviste. Études critiques sur les possibilités du socialisme* par N.G. Pierson, Ludwig von Mises, Georg Halm, Enrico Barone, Paris, Éditions Politiques Économiques et Sociologiques, Librairie de Médecis, 1939, p. 297. www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2012/08/L%C3%A9conomie-dirig%C3%A9e-en-r%C3%A9gime-collectiviste-Ludwig-von-Mises.pdf
2. COURCELLE-SENEUIL, J.G., *Traité théorique et pratique d'économie politique*, volume 1, 1857, Paris, Guillaumin, vol. 2, 1859 ; 2^e édition, 1867, 468 p.
3. GIDE Charles, Les œuvres de Charles Gide, vol. XII, *Propos d'actualité et d'inactualité 1887-1931*, Textes présentés et annotés par Marc Penin, Paris, L'Harmattan, 2008, p. 206.
4. JAFFE William, *Correspondence of Léon Walras and Related Papers*, North-Holland Publishing Company, Amsterdam, 1965, vol. I, p. 212.
4. KIRZNER Israel M., *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*, Basil Blackwell, 1989, p. 90. www.mises.at/literatur/Buch/kirzner-discovery-capitalism-and-distributive-justice.pdf
5. MARCO Luc, « Les agents dans la pensée économique française » in *L'économie politique en France au XIX^e siècle*, M. Lutfalla et Y. Breton (éditeurs), Paris, Economica, 1991, p. 421-450.
6. MISES Ludwig, « Le calcul économique en régime collectiviste », *Études critiques sur les possibilités du socialisme* par N.G. Pierson, Ludwig von Mises, Georg Halm, Enrico Barone, Editions Politiques Economiques et Sociologiques, Librairie de Médecis, 1939, p. 119. www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2012/08/L%C3%A9conomie-dirig%C3%A9e-en-r%C3%A9gime-collectiviste-Ludwig-von-Mises.pdf
7. MISES, Ludwig von, *Human Action*, New Haven: Yale University Press, 1949, p. 253. https://mises.org/sites/default/files/Human%20Action_3.pdf
8. SAY J.-B., *Traité d'économie politique, ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*, 1841, 6^e édition, Paris, Guillaumin, p. 57-151.
9. SCHUMPETER Joseph, *Théorie de l'évolution économique*, Paris, Dalloz, 1935, p. 330-336.

10. SCHUMPETER Joseph, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, 1942, troisième et quatrième partie, Paris, Editions Payot, p. 17-153. mastermanagement.a.m.f.unblog.fr/files/2011/01/capitalismeso-socialisme2jaschumpeter.pdf

10. TCHANKAM J.-P., NOUMEN R., *L'entrepreneur coopératif: une approche historique revisitée*, 2013, p. 7. www.aei2013.ch/FR/Documents/30_Noumen_et_al_AEI2013.pdf

10. VIVEL Christel, *L'entrepreneur dans la tradition autrichienne*, thèse de doctorat en Sciences Économiques (Analyse et Histoire Économiques des Institutions et des Organisations), École Doctorale de Sciences Humaines et Sociales, Université Lumière-Lyon 2, sous la direction de Jean-Pierre Potier, 2004, p. 101.

11. WALKER Donald, "Walras's theory of the entrepreneur", *De Economist*, 1986, Volume 134, Issue 1, p. 1-24. <http://link.springer.com/article/10.1007%2F01705899#page-1>

12. WALRAS Léon, *Éléments d'économie politique pure ou Théorie de la richesse sociale*, Paris Guillaumin & C^{ie}, 1874, p. 228-284. <https://archive.org/details/lmentsdconomiiep00walrgoog>

13. WALRAS Léon, *Éléments d'économie politique pure*, Auguste et Léon Walras, Œuvres économiques complètes, t. 8, Paris Economica, 1988, p. 284.

14. WALRAS Léon, *Études d'économie sociale, (Théorie de la répartition de la richesse sociale)*, Lausanne F. Rouge, Paris F. Pichon, 1896, p. 490-491. <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k111751z>

*



Magie Borisova le jour de sa soutenance de thèse à Villetaneuse (Cliché LM).

Les infections nosocomiales et leurs coûts : un éclairage par l'économie des conventions

Germain HODONOU

*Docteur en économie de la santé, Chercheur associé
au CEPN-CNRS, UMR n° 7234
Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité*

Les infections nosocomiales suscitent de plus en plus de plaintes car les patients exigent la qualité des soins sans risquer de subir une pathologie nouvelle. Les plaintes aboutissent souvent à des réparations financières. La loi du 4 mars 2002 est analysée. La position du juge administratif et celle du juge civil sont mises en évidence dans leur convergence. Le coût des réparations est élevé malgré les mesures prises et les structures instaurées afin de prévenir ces infections. Cependant, la recherche médicale évolue face aux infections nosocomiales. L'application des mesures pour la prévention est indispensable dans les lieux de soins. Mots clés : agent pathogène, certification, infections nosocomiales, économie des conventions, jurisprudence, négligence, patient, préjudice, prévention, qualité des soins, responsabilité médicale.

The nosocomial infections give rise to more and more charges. Indeed, take care of patients require high quality care without risk of new pathologies. Then the financial charges increase. The law of March 4th, 2002 is analyzed. The position of the administrative judge and the one of the civil judge are put in obviousness. The costs related to the infections increase spite of decisions and means took in order to ward off these infections. Nevertheless, medical research progresses against the origin of these infections. Prevention is required in hospitals. Key Words: pathogenic agent, certification, nosocomial infection, jurisprudence, neglect, patient, injury, quality of cares, medical responsibility.

Introduction

La préservation de la vie humaine nécessite souvent l'admission au sein d'un hôpital. Malheureusement, par contingence, l'état de l'hospitalisé(e) peut être compliqué pour des raisons autres que celles qui sont liées à l'hospitalisation, dont les infections nosocomiales (I.N.). La victime peut alors porter plainte et réclamer des réparations financières, ainsi que des sanctions disciplinaires.

On considère comme I.N. celles qui débutent dans l'établissement de soins plus de 48 heures après l'hospitalisation et qui était absente à la date de l'admission. « L'hôpital est tout autant un créateur de maladies qu'une institution destinée à guérir » (Stuedler, 1974). Les « infections nosocomiales sont acquises dans le cadre de l'activité médicale hospitalière ou ambulatoire » (Pittet, 1995). Pour Durocher (2005), les « infections nosocomiales sont les infections qui surviennent plus de 48 heures après l'admission et jusqu'à la sortie de l'hôpital ». Les infections nosocomiales (1970) sont intégrées dans les infections associées aux soins (2007). Parmi ces dernières, on classe, entre autres cas, l'affaire du sang contaminé (1985) et l'affaire Xénopi ou celle de la clinique du sport (1997). Les infections nosocomiales comme les infections associées aux soins (I.A.S) sont alors gérées dans le registre de la gestion des risques. Les infections nosocomiales, eu égard à leur nombre et à leur gravité, peuvent être coûteuses ; mais, n'ont-elles que pour origine la responsabilité paramédicale et celle médicale ? Notre travail ne porte pas sur les nouveau-nés. En effet, ils ne sont pas admis en hospitalisation comme dans les cas classiques. Ils viennent juste de naître.

Nous verrons, d'une part, les causes et les principaux cas d'I.N. ; ensuite leurs conséquences seront étudiées ; ce qui permettra de faire l'inventaire des actions mises en œuvre face à elles. La

place de la recherche sera abordée. D'autre part, la position du législateur et celle des tribunaux seront décrites. Enfin, nous porterons nos regards sur les coûts des I.N. que nous analyserons. Les hypothèses seront ainsi testées.

1 - Les causes des I.N., leurs statistiques et les principaux germes impliqués

Plusieurs raisons sont à l'origine des I.N. Les victimes sont atteintes de façon variable par divers agents pathogènes. Selon Durocher (2005), elles « ont deux origines possibles, endogène ou exogène. La voie endogène est à l'origine de la majorité des infections hospitalières. La voie exogène est associée à la colonisation du patient par des bactéries extérieures provenant d'autres malades (ou de manuportage, de matériels). Le cas de Guillaume Depardieu a rendu ce phénomène célèbre.

1.1 – Les raisons des infections nosocomiales

Les négligences des soignants peuvent être la source d'I.N. en cas de non-respect du protocole de soins : il peut s'agir de l'infirmier et / ou du médecin qui fait un geste invasif (intervention chirurgicale, injection, prélèvement de sang). L'absence de règles d'hygiène nécessaires avant le soin (lavage des mains) pourrait causer une I.N. A cet égard, « pour les infections de plaie opératoire, le délai de 48 heures communément accepté pour distinguer une infection acquise en dehors de l'hôpital d'une infection nosocomiale est repoussé à 30 jours après l'intervention, même si le patient est sorti de l'hôpital. En cas de mise en place d'une prothèse ou d'un implant, ce délai court alors sur l'année qui suit l'intervention » (Lucet, 2015). Par ailleurs, le matériel de soins peut aussi contaminer. Ainsi, « elle peut concerner le malade à la suite de soins ou d'investigations réalisées au cours d'une hospitalisation ou en ambulatoire » (Veyssier, Domart, 1998).

Ces complications de l'état de santé n'atteignent pas les patients de la même façon. En effet, cela est fonction de la fragilité physique ou de la fragilité psychologique de l'infecté. Ce qui pourrait permettre de relativiser le degré de responsabilité des soignants et des soins. Pour l'INSERM (Lucet, 2015), « le risque varie selon le profil du patient, le niveau d'hygiène ou encore les soins pratiqués. Les germes responsables proviennent le plus souvent du patient lui-même, mais ils sont transportés sur le site infectieux par l'intermédiaire du personnel ou de dispositifs médicaux ».

Dans le même sens, « la survenue d'infections nosocomiales ne dépend pas seulement de la qualité des soins, mais aussi des facteurs inhérents au patient lui-même et sur lesquels les soignants n'ont que peu d'influence : état physiologique, statut chirurgical (intervention prévue ou en urgence, mode d'admission (urgent ou non), gravité du patient et, surtout, pathologies » (Durocher, 2005). Les infections nosocomiales évoluent en dents de scie depuis les années 1970. Il existe diverses formes de germes qui les provoquent.

1.2 - Les statistiques des infections nosocomiales et les agents pathogènes en cause

L'Institut de veille sanitaire (InVS, *Bulletin épidémiologique hebdomadaire*, 2009) fait mener, tous les cinq ans, une enquête nationale de prévalence des infections nosocomiales. Il en ressort, entre autres enseignements, que « la baisse de la prévalence des patients infectés entre 2001 et 2006 était estimée chez les patients de 65 ans et plus à 16 %, plus importante que celle observée sur l'ensemble des patients ». Nombre d'études permettent de cerner l'évolution des infections nosocomiales ;

ainsi, l'hospitalisme infectieux serait responsable de 600.000 à 800.000 infections par an (Hureau, 2004). Les évènements indésirables concernent de 2,9 à 16,60 % des patients hospitalisés. 30 à 60 % apparaissent *à posteriori* comme évitables (Latil, 2007). Un patient hospitalisé sur vingt (5%) contracte une infection dans l'établissement où il est soigné. Un chiffre à peu près stable depuis 2006. Cela représente environ 750.000 infections par an, qui seraient cause directe de 4.000 décès en France (INVS, 2012). D'après l'INSERM, (Lucet, 2015), environ 5% des patients qui séjournent à l'hôpital contractent une infection au sein de l'établissement. Il découle de ces études, que bien que certains cas d'infections soient évitables, une stabilité s'agissant des nombres recensés. Si ce sont des germes qui provoquent des infections au sein des unités de soins, il en existe plusieurs. Leur diversité peut, sans doute, expliquer les difficultés de les traiter.

1.3 - Les agents pathogènes les plus fréquents

La pasteurisation de la médecine a permis les infections constatées sur les lieux de soins (Salomon-Bayet, 1986). Ainsi, les infections les plus fréquentes en réanimation sont les infections urinaires, les infections pulmonaires associées à la ventilation mécanique et les bactériémies (Vincent et al, 1995). Pour l'INVS (BEH, 2009), les trois micro-organismes les plus fréquemment isolés sont : *escherichia coli*, *staphylococcus aureus* et *pseudomonas aeruginosa*. Ce que corroborent les travaux de l'INSERM (Gauthier, 2015) car ils font état de trois bactéries à l'origine de plus de la moitié des cas d'infections nosocomiales : *escherichia coli* (26%), *staphylococcus aureus* (16%) et *pseudomonas aeruginosa* (8,4%). En outre, une enquête nationale de prévalence (ENP) sur les bactériémies nosocomiales (BN) est menée par le « réseau B.N-Raisin » : les principaux germes en cause sont les *staphylococcus aureus* (18,70%) et *l'escherichia coli* (16,10%). Eu égard aux causes, aux statistiques élevées et aux microbes qui sont à la base des infections nosocomiales, ces dernières rentrent dans le champ de la santé publique. Les infections nosocomiales engendrent des conséquences. Il existe des structures pour les prévenir.

2 - Les conséquences des infections nosocomiales, les décisions et les actions

Les infections nosocomiales présentent des effets tant sur les patients que sur l'image de l'unité de soins et l'hôpital en cause. Il serait anxiogène pour un patient de savoir les risques élevés qu'il encourt s'il était admis dans une telle unité de soins. En effet, « l'erreur médicale n'est pas rare et il met en cause le confort et la sécurité des patients » (Latil, 2007).

2.1 – Les effets des infections nosocomiales pour un hospitalisé

Les travaux de Virginia Henderson (1960) peuvent éclairer. Ils portent sur les besoins fondamentaux de l'individu. Nous en déduisons que les quatre besoins suivants se trouveraient principalement perturbés parmi les quatorze qu'elle énumère : « respirer », « dormir et se reposer », « maintenir sa température », « éviter les dangers ». Si l'on va mal, il est souvent difficile de dormir. Éviter les dangers, dans le sens où le patient contaminé peut devenir dangereux pour les autres. On peut exemplifier en citant le cas d'un patient admis pour une intervention chirurgicale ; or, il est surpris par la tuberculose ou il est contaminé par le virus du syndrome de l'immuno-déficience acquise (SIDA). Ce sont deux pathologies contagieuses et au long cours : la victime peut bien tenter une action en justice.

2.2 – Les effets des infections nosocomiales pour l'établissement de soins

Ils peuvent concerner l'image de l'établissement car, l'organisation de ses services de soins et les transmissions d'informations se montrent défaillantes. Ainsi, les fréquences répétées d'infections nosocomiales finiront par ternir l'image de l'hôpital en cause à l'heure où les médias et les réseaux sociaux sont à l'affût de nouvelles qui sortent de l'ordinaire. Le personnel soignant qui exerce dans les structures de soins concernées peut être soupçonné de négligence voire d'incompétence ou de malveillance. Le cas d'infirmières meurtrières a sensibilisé le public à ce problème.

Cet hôpital serait évité par la population de son lieu d'implantation. Il serait considéré comme un danger pour les soignés. Il s'exposera aux critiques de l'agence régionale de santé de sa zone géographique. La certification sera refusée à un hôpital qui ne cesse de mettre en danger l'état de santé des patients qui y sont admis. En effet des failles ou des insuffisances marquent, au moins, sa politique de prévention et de suivi des infections nosocomiales. Il en découle d'une part que « les patients n'acceptent plus de venir à l'hôpital pour ressortir plus malades qu'en y entrant » ; d'autre part, les autorités sanitaires et le législateur ont agi afin de doter les hôpitaux d'outils adéquats et pour rassurer les populations.

2.3 – La position du législateur et celle des autorités sanitaires

Il est institué ou instauré une panoplie d'outils au sein des hôpitaux et au niveau régional afin de faire face aux infections nosocomiales. En outre, le patient est placé au cœur du système de soins afin de le rassurer. La charte du patient hospitalisé (1995) est élaborée pour protéger le patient et l'informer de ses droits. La représentation des usagers (1996) – au sein des conseils d'administration des hôpitaux et dans les comités de lutte contre les infections nosocomiales (CLIN) – est une réalité. La loi du 4 Mars 2002 met en place « la commission régionale de conciliation et d'indemnisation ». L'objectif est d'une part, de saisir cette commission en cas de litige ; d'autre part, son institution permet de faciliter le règlement à l'amiable entre les usagers et les professionnels ou les établissements.

Le plan « hôpital 2007 » introduit un nouveau volet dans le management de l'hôpital « gouvernance hospitalière » et fait du CLIN une sous-commission de la commission médicale d'établissement (CME). La volonté de prévention des infections nosocomiales pousse, par ailleurs, les autorités sanitaires à créer des structures de lutte contre elles. Les soignants sont sensibilisés. La recherche se développe aussi dans ce sens.

3 – Les structures de lutte contre les infections nosocomiales et l'axe de la recherche

Les infections nosocomiales représentent des périls potentiels à la fois pour les hôpitaux que pour les patients. Nous l'avons démontré. Elles leur nuisent en cas de survenue régulière. C'est pourquoi, il est nécessaire d'œuvrer pour leur prévention. Les assureurs des hôpitaux ne restent pas en dehors de cette lutte.

3.1 – Les structures de lutte contre les infections nosocomiales

Il existe diverses structures de lutte contre les infections nosocomiales : l'équipe opérationnelle d'hygiène (EOH) : c'est l'unité de base en matière d'hygiène au niveau d'un établissement de santé (décret, 1999 ; circulaire, 2000). Le CLIN est mis en place obligatoirement dans tous les éta-

blissements publics (1988) et au sein de tous les établissements privés (1998). Le centre de coordination de la lutte contre les infections nosocomiales (CCLIN, 1992) coordonne et soutient les actions de lutte contre les infections nosocomiales conduites par les établissements de soins de leur inter-région. Ils sont au nombre de cinq et répartis ainsi sur le territoire national : CCLIN Paris-Nord (Paris), CCLIN Sud-ouest (Bordeaux), CCLIN Sud-est (Lyon), CCLIN Ouest (Rennes), CCLIN Est (Strasbourg). Ces cinq réseaux sont coordonnés par le réseau d'alerte, d'investigation et de surveillance des infections nosocomiales (RAISIN). Il existe, en outre, le comité technique national des infections nosocomiales (CTIN, 1992). Il « propose les orientations prioritaires de la lutte contre les infections nosocomiales et élabore des outils méthodologiques destinés au personnel hospitalier et en particulier au CLIN ». C'est dans le cadre de la prévention des infections nosocomiales que les pouvoirs publics se sont résolus à publier annuellement le classement des hôpitaux au regard de leurs efforts en la matière. La nature des moyens mis en œuvre se présente sous la forme d'indice composite des activités de lutte contre les infections nosocomiales (ICALIN). C'est le premier des six indicateurs retenus par les autorités sanitaires afin d'évaluer l'implication des établissements hospitaliers dans ce domaine. Les sites sont classés en 13 catégories allant des centres hospitaliers universitaires (CHU) aux pouponnières. Le classement est fait en six strates de A à F.

Les scores « ICALIN » ne traduisent pas des résultats. L'indice « ICALIN » est calculé à partir de 31 critères ayant trait à l'organisation, aux moyens engagés et aux actions menées par les établissements pour lutter contre les infections nosocomiales. Il existe aussi « Lutte, information et études des infections nosocomiales » (LIENS). Auparavant, il n'y avait pas de référence en matière d'infections nosocomiales, sauf en 1996 où il était publié un chiffre global des infections nosocomiales. Mais, la globalité ne semble pas fiable pour travailler efficacement à la lutte contre les infections nosocomiales.

Les assureurs des hôpitaux prennent aussi part aux efforts nécessaires de prévention des infections nosocomiales ; ainsi, pour la société hospitalière d'assurance mutuelle (SHAM), « la prévention est la seule voie permettant à terme de maintenir l'assurabilité des établissements de santé ». En sa qualité d'assurance des hôpitaux, elle s'est engagée auprès de ses sociétaires pour les aider à mieux gérer leurs risques. Alors, la SHAM fait quelques recommandations pour réduire les survenues d'infections nosocomiales : répondre aux besoins des médecins de disposer des références ; intégrer la pédagogie de l'erreur dans l'enseignement universitaire et post universitaire. La lutte contre les infections nosocomiales dans les établissements de soins constitue l'une des priorités de la santé publique en France. Dans ce sillage, il convient d'associer les usagers de soins ou leurs représentants au travail mis en place pour faire réduire les statistiques des infections nosocomiales. Le souci de maintenir une lutte constante contre les infections nosocomiales fait créer un répertoire. Il s'agit du répertoire des cent recommandations pour la prévention et la surveillance des infections nosocomiales (CLIN, 1999). La mise à jour de ce répertoire est régulière toutes les cinq années. Partant de là, il serait indispensable de procéder à des échanges d'informations entre les hôpitaux dans un même secteur de soins. Par exemple, les hôpitaux classés en « catégorie A » de l'indice « ICALIN » peuvent conseiller les autres établissements s'agissant des moyens qu'ils réunissent pour réussir la prévention des infections nosocomiales. « La réalisation d'enquêtes d'incidence (ou à défaut de prévalence) régulières est indispensable pour évaluer les effets des actions d'information, de sensibilisation et de formation mises en place pour lutter contre les infections acquises à l'hôpital » (Malavaud, 2003). Fondamentalement, « l'utilisation d'un indicateur « infection

nosocomiale » n'est justifiée que s'il est associé à un programme de prévention dont on puisse mesurer l'efficacité » (Durocher, 2005).

L'information et la formation du personnel soignant (médecins, sages-femmes, infirmiers, aides-soignants) semblent nécessaires une ou deux fois l'année comme pouvant être un des éléments de la panoplie à structurer afin de prévenir les infections nosocomiales du mieux possible. En effet, elles feront acquérir les bons automatismes : lecture des protocoles de soins, lavage des mains avant et après chaque soin, désinfection du lit et de la chambre du malade avant d'y installer un nouveau patient, décontamination du matériel de soins etc., etc. La recherche représente un allié pour les structures instituées. Elle sert aussi utilement dans la formation et l'information des professionnels de la santé.

3.2 – La recherche et ses perspectives face aux infections nosocomiales

La recherche fondamentale est à l'œuvre. A cet égard, les chercheurs tâchent de clarifier les mécanismes de virulence et de résistance des bactéries ; ainsi, en Mai 2009, des équipes de l'Institut Pasteur et de l'Université de Limoges, associés à l'INSERM et centre national de la recherche scientifique (CNRS), ont montré comment les antibiotiques favorisent la synthèse d'une enzyme qui déclenche le réarrangement des gènes de résistance au sein de la bactérie.

D'autres équipes (notamment à l'Institut Pasteur) étudient le comportement des bactéries quand elles sont en groupes et sur des supports inertes : un cathéter ou une prothèse. En outre, la recherche est très active sur le microbiote digestif car sa composition est cruciale pour l'hébergement, la transmission et l'expression des entérobactéries. En effet, mieux décrire ces facteurs concourt à comprendre davantage l'épidémiologie des infections nosocomiales pour ce type de bactéries. La diversité des moyens consacrés à la lutte contre les infections nosocomiales montre leur gravité. Les patients victimes d'elles réagissent et estent de plus en plus en justice. Le patient frappé par une infection nosocomiale peut intenter une action en justice pour faute. Il réclamera des réparations et / ou des sanctions auprès des tribunaux.

4 - La position des tribunaux face aux plaintes en matière d'infections nosocomiales

La justice peut être saisie par un patient qui estime être victime d'une infection nosocomiale. Alors, la responsabilité civile (indemnité) ou celle pénale (sanction) du défendeur peut être engagée en fonction du degré ou de la nature de faute subie par le demandeur. Il peut s'agir, au contraire, des ayants-droit du demandeur.

4.1 – Les tribunaux concernés

Le tribunal compétent est fonction du lieu de soins où le risque infectieux s'est produit. C'est le tribunal d'instance ou celui de grande instance si le lieu de soins est privé. C'est le tribunal administratif si ce lieu est public. La saisine du tribunal peut être à visée indemnitaire (réparation pécuniaire du dommage). Pour qu'il y ait indemnisation, il faut qu'outre la faute, il y ait un dommage et un lien de causalité entre ce dommage et cette faute.

Le demandeur va au pénal s'il est à la recherche de sanction du présumé fautif. Au pénal, c'est le tribunal de police, celui correctionnel ou la cour d'assises qui se prononce. Si la responsabilité pénale est engagée, « la victime peut se porter partie civile devant la juridiction pénale, qui en pa-

reil cas peut prononcer, outre la peine, l'attribution de dommages et intérêts » (Parneix, Stingre, 2010). La responsabilité pénale peut être enclenchée contre toute personne – exerçant dans une structure sanitaire publique ou privée – qui expose le plaignant à un risque d'infection nosocomiale par le non-respect manifestement délibéré « d'une obligation de sécurité ou de prudence imposée par la loi ou le règlement » (art 222-20 du code pénal). Trois autres délits peuvent faire traduire devant le tribunal pénal : le délit de mise en danger d'autrui : il est constitué par le fait d'exposer directement un patient à un risque immédiat de mort ou de blessure sans, néanmoins, qu'il en ait été victime (art 223-1, 223-2 du code pénal). Le délit d'atteinte involontaire à l'intégrité de la personne du patient (art 222-19 à 222-21 du code pénal). Le délit d'homicide involontaire si l'infection a entraîné la mort (art 221-6 et 222-7 du code pénal). La plainte contre les personnes morales trouve son fondement avec l'article 121-2 du code pénal : « les personnes morales, à l'exclusion de l'Etat, sont responsables pénalement des infections commises pour leur compte, par leurs organes ou représentants ». Il est, en outre, à souligner que l'obligation d'assurance (art L. 142-2 du code de santé publique) s'impose aux professionnels de la santé à cause des risques liés aux soins et aux matériels de soins.

4.2 – La mise en cause des personnes morales et / ou des personnes physiques

Les tribunaux saisis peuvent condamner le soignant et / ou l'hôpital ou bien la clinique qui l'héberge. Alors, « en présence d'un dommage causé par une infection nosocomiale, le juge se demandera si cette infection est liée à l'hospitalisation ; il aura à rechercher si elle ne correspondait pas à un état pathogène antérieur à l'entrée à l'hôpital ou survenu postérieurement à la sortie en raison de faits sans rapport avec l'hospitalisation » (Parneix, Stingre, 2010). On considère qu'il y a une faute de service ou une faute dans l'organisation et le fonctionnement normal du service public. Il peut s'agir d'une faute simple ou d'une faute lourde (arrêt Gomez, 1992 ; arrêt Batisse, 1985). Mais, progressivement les juridictions administratives sont passées de la responsabilité pour faute à la responsabilité pour présomption de faute. En effet, « la responsabilité du service public se trouve engagée sans que l'auteur de la faute soit connu ni surtout que l'acte ou la défaillance constitutive de la faute soit identifiée et que le mécanisme en soit démontré » (Parneix, Stingre 2010) ; en conséquence, « la responsabilité pour présomption de faute est le régime de responsabilité administrative aujourd'hui privilégié en termes d'infections nosocomiales » (Parneix, Stingre 2010). C'est le signe que le juge administratif a cherché à promouvoir des solutions plus favorables aux victimes. Le regard du juge civil n'était pas identique à celui du juge administratif ; la convergence des positions a fini par trouver son chemin.

4.3 - La position du juge civil

Le juge civil est passé, dans ses raisonnements et décisions, du fondement délictuel d'un acte médical puis à l'obligation de sécurité de résultat. Ainsi, dans l'arrêt (Leroux c / clinique Saint Philibert, 1991) au sujet d'une infection suite à une intervention pour une entorse du genou, le patient était débouté. En effet, l'arrêt de la Cour de cassation faisait état du fait que le risque d'infection articulaire était inhérent à toute intervention chirurgicale de ce type et que la survenue du risque ne démontrait pas à elle seule que la clinique ait manqué à son obligation de mettre en œuvre les mesures qui lui incombaient afin de prévenir une telle complication. Alors, la responsabilité est de type contractuel et l'établissement privé de soins avait une obligation de moyens à l'endroit de son client.

Le passage du fondement délictuel au fondement contractuel (arrêt Mercier, Cour de cassation, 1936) porte une avancée : le fondement contractuel fait passer au crible l'existence ou non d'une faute, d'un préjudice et d'un lien de causalité entre cette faute et ce préjudice. C'est ainsi que le contenu ci-après de l'arrêt Mercier devient une référence jurisprudentielle : « il se forme entre le médecin et son client un véritable contrat comportant, pour le praticien, l'engagement, sinon, bien évidemment, de guérir le malade, ce qui n'a d'ailleurs jamais été allégué, du moins de lui donner des soins, non pas quelconques ainsi que paraît l'énoncer le moyen de pourvoi, mais consciencieux, attentifs et réserve faite de circonstances exceptionnelles conformes aux données acquises de la science ».

4.4 – Le revirement de position de la haute Cour

La présomption irréfragable de faute a pris corps avec l'arrêt Cohen du Conseil d'État (9 Décembre 1988). Par la suite, l'arrêt Bonnici (21 Mai 1996) et les affaires des staphylocoques dorés (29 Juin 1999) ont été prononcés par la Cour de cassation. Ces arrêts montrent que cette dernière base la responsabilité civile des médecins et des établissements hospitaliers privés sur le principe de l'obligation de sécurité de résultat.

Pour deux auteurs (Parneix, Stingre, 2010), « en matière d'infection nosocomiale, si le Conseil d'Etat applique une réelle présomption de faute, la Cour de cassation, en revanche, a longtemps soumis la responsabilité du médecin libéral ou de la clinique à la preuve d'asepsie ou de stérilisation (responsabilité pour faute avérée par manquement à l'obligation de moyens ». Mais, la haute juridiction a procédé à un revirement de jurisprudence dans un arrêt du 21 Mai 1996 (première chambre civile, Bonnici c / clinique Bouchard). En effet, elle a fait savoir qu' « une clinique était présumée responsable d'une infection contractée par un patient lors d'une intervention pratiquée dans une salle d'opération, à moins de prouver l'absence de faute de sa part ». Alors, les juges admettaient désormais une présomption simple. Elle ne pouvait être combattue que par la preuve de l'absence de faute par la clinique.

Selon eux, « l'introduction par la Cour de cassation, dans un second temps, de l'obligation de sécurité de résultat a permis d'aller au-delà en imposant une jurisprudence quasi identique à celle du Conseil d'Etat fondée sur le principe de faute présumée » (Parneix, Stingre, 2010). Ainsi, dans certains cas de figure, la victime n'a plus à prouver une faute : il lui suffit d'établir que le dommage subi a pour responsable un praticien à l'occasion de soins. Dès lors, seule la preuve d'une cause étrangère que devra apporter le praticien est susceptible de l'exonérer.

4.5 - La loi du 4 mars 2002 : apports et régressions sur le plan des infections nosocomiales

Cette loi « vise en matière d'infections nosocomiales à assurer la meilleure réparation possible du préjudice subi par le patient » (Parneix, Stingre, 2010). Elle ouvre deux possibilités au plaignant : il s'agit, d'une part, de la voie juridictionnelle ; d'autre part, il est aussi question de la voie non juridictionnelle en vue d'un règlement amiable par le truchement des commissions régionales de conciliation et d'indemnisation (CRCI).

Eu égard aux arrêts rendus et que nous avons cités, il est utile de mettre en évidence l'apport de cette loi dans le domaine de la réparation des infections nosocomiales : avant cette loi, d'une part, il n'y avait aucun texte qui régissait le risque nosocomial même si le Conseil d'Etat et la Cour de cassation parvenaient aux mêmes conclusions en utilisant néanmoins des techniques juridiques

différentes : c'était la réparation du risque nosocomial. Tout en instituant un nouveau régime légal de responsabilité et de réparation en matière d'infection nosocomiale, cette loi confirme dans une certaine mesure la jurisprudence des deux hautes juridictions. D'autre part, cette loi est venue unifier les règles de réparations dans le domaine de l'aléa thérapeutique (événement dommageable survenu au patient sans qu'aucune maladresse et plus généralement sans aucune faute quelconque puisse être imputée au praticien et sans que ce dommage se relie à l'état initial du patient ou à son évolution prévisible). Dès lors, on ne distingue plus le malade soigné en milieu public et le malade traité en milieu privé de soins. En substance, la loi du 4 Mars 2002 est innovatrice au regard des I.N en matière judiciaire. On peut parler de progrès en ce qui concerne son contenu.

Cette loi comporte l'article L 1142-1 qui stipule « hors le cas où leur responsabilité est encourue en défaut de raison d'un produit de santé, les professionnels de santé ainsi que tout établissement, service ou organisme dans lesquels sont réalisés des actes individuels de prévention, de diagnostic ou de soins, ne sont responsables des conséquences dommageables d'actes de prévention, de diagnostic ou de soins qu'en cas de faute ; les établissements, services et organismes sus mentionnés sont responsables des dommages résultant d'infections nosocomiales sauf s'ils rapportent la preuve d'une cause étrangère ». On en déduit le principe selon lequel, pour engager la responsabilité du médecin en établissement public ou privé, il est nécessaire de rapporter la preuve d'une faute. Cependant, cet article pose deux exceptions : la première concerne les dommages qui résultent d'un défaut de produit de santé ; la seconde a trait aux dommages résultant d'infections nosocomiales dans les établissements, services ou organismes dans lesquels sont réalisés des actes de prévention, de diagnostic ou de soins. Il en ressort que cet article vient modifier le domaine de réparations des infections nosocomiales car, désormais le patient pourra engager la responsabilité du praticien que s'il apporte la preuve de la faute. Alors, la jurisprudence de la Cour de cassation qui avait pesé une obligation de sécurité de résultat à la charge du médecin libéral dont le patient avait contracté une infection nosocomiale dans son cabinet est condamnée. A cet égard, la loi du 4 Mars 2002 constitue une régression par rapport à la jurisprudence antérieure.

4.6 – L'intervention d'organismes de réparations

La loi du 30 décembre 2002 a introduit dans le code de la santé publique un nouvel article (L 1142-1-1) étendant aux infections nosocomiales, le régime de la réparation au titre de la solidarité nationale prévue initialement pour les accidents médicaux. Ensuite, sous la pression des assureurs, l'Office national d'indemnisation des accidents médicaux et des infections iatrogènes (ONIAM) se charge des réparations des infections nosocomiales engageant la responsabilité des établissements de santé, lorsque le taux d'incapacité permanent est supérieur à 25% ou en cas de décès des victimes. Dans ce cas de figure, l'ONIAM se substitue à l'assureur de l'établissement pour indemniser la victime. Mais, s'il y a un grave manquement aux obligations posées par la réglementation en matière de lutte contre les infections nosocomiales, l'ONIAM peut intenter un recours subrogatoire contre l'établissement.

Si plainte il y a, et l'établissement de soins apporte la preuve d'une cause étrangère ayant été à l'origine de l'infection nosocomiale, alors sera faite la saisine de la Commission régionale de conciliation et d'indemnisation (CRCI). Il y a donc survenance d'un aléa nosocomial qui pourra être réparé au titre de la solidarité nationale. Si c'est une personne physique professionnelle qui est mise en cause, sa responsabilité peut être engagée pour faute privée. Dans le cas où le patient demandeur ne peut pas rapporter la preuve de la faute, il peut voir son préjudice réparé au titre de la solidarité

nationale par le CRCI et l'ONIAM. Ce dernier est financé par les organismes d'Assurance-maladie et par une dotation versée par l'Etat.

En cas de mise en cause simultanée, donc d'une personne physique et d'un établissement de santé, il faudra faire une explication-distribution *in solidum* ; ce qui signifie que le médecin dont la faute est prouvée pourra être condamné en solidarité avec l'établissement de santé. Mais, en fait, une difficulté non négligeable se pose au sujet de l'article (L1141-1-1 du code de la santé publique) car, pour bénéficier de la réparation des dommages au titre de la solidarité nationale, la perte des capacités permanentes doit être supérieure ou égale à 25% ; ce qui exclut donc la quasi-totalité des infections nosocomiales par réparation au titre de la solidarité nationale. Les infections nosocomiales peuvent entraîner des coûts suite aux plaintes déposées. Ces coûts peuvent être variables dans le temps.

5 – Les coûts des infections nosocomiales et le test des hypothèses

Les patients exigent la qualité des soins ; partant, ils n'hésitent plus à porter plainte en cas de défaillance dans la chaîne de leur prise en charge. Ce qui occasionne souvent des réparations financières. C'est la société hospitalière d'assurance mutuelle (SHAM) qui recense les différents cas de déclarations de sinistres et elle fait état de leurs coûts.

5.1 – Les différents cas de sinistres et leurs coûts

La société hospitalière d'assurance mutuelle (SHAM) fait savoir qu'en 2001, les services les plus concernés par les infections nosocomiales sont par ordre décroissant en coûts : l'obstétrique, l'anesthésie-réanimation, la neurochirurgie, la chirurgie cardio-vasculaire, la médecine, la chirurgie uro-viscérale, les urgences, l'orthopédie et la chirurgie faciale. En outre, selon cette société d'assurance, parmi les sinistres liés aux soins en 2001, 80% sont la conséquence d'un dysfonctionnement dans l'organisation de soins et 20% relèvent d'une défaillance humaine. Dans le même sillage, les sinistres déclarés, pendant la même période, sont ainsi en pourcentage : 54% de causes cliniques, 39% de raisons liées à la vie humaine et 7% de causes en rapport avec les matériels et les produits. Il ressort, en termes de coûts, que 90% relèvent de causes cliniques, 7% de causes en lien avec la vie hospitalière et 3% en rapport aux matériels et aux produits. En cas d'infections nosocomiales, les germes détectés en fréquence élevée résistent souvent aux traitements antibiotiques ; ce qui, en conséquence, alourdit les soins et les coûts des soins.

5.2 – Évolution des cas de sinistres

Le nombre de sinistralité s'est accru. Ainsi, « en huit ans, le nombre de déclarations de sinistres enregistrées par le SHAM, principal assureur hospitalier, a plus que doublé ». De la même source, le coût des sinistres a progressé de plus de 300% en huit ans ». Selon la SHAM, il est noté « une explosion de la sinistralité de 1991 à 2003 passant de 500 à 3500 et aux coûts de 80 millions d'euros. De plus, en 2004, la moitié des avis émis par CRCI mettant à la charge de l'assureur des indemnités concernait des infections nosocomiales. Selon les statistiques de la SHAM, en 2004, « 721 déclarations de sinistres en lien avec les infections nosocomiales ont coûté 16,3 millions d'euros ».

Des travaux sont menés entre 2007 et 2011 dans le domaine de la chirurgie ambulatoire (CAMB) et dans celui de la chirurgie non ambulatoire (CNA). Il en découle qu'il y a eu durant ce temps 29.565 déclarations de sinistres en CAMB et 29098 en CNA. Leurs coûts selon la SHAM s'élevaient

à 1,7 millions d'euros pour les CAMB et à 400.300.000 euros pour les CNA. Les principales causes étant, d'une part, une faute médicale et d'autre part, elles relevaient d'infections nosocomiales (Theissen et al, 2014).

5.3 - Les coûts pour l'Assurance-maladie

Il est difficile de chiffrer exactement le coût des infections nosocomiales. En effet, la plupart des études sont ciblées sur les pathologies et / ou sur les unités de soins. Ainsi, Adrie et al. (2005) ont évalué le coût des infections nosocomiales en soins intensifs à partir de l'analyse rétrospective d'une cohorte de 1 698 patients admis entre 1997 et 2000 dans six services de réanimation. « Ils aboutissent à un coût moyen allant de 16 300 euros pour la broncho pneumopathie chronique obstructive (BPCO) à 27 900 euros pour les péritonites. Le coût moyen en soins intensifs était plus de deux fois supérieur chez les patients ayant une infection sévère (22 800 euros) par rapport à ceux sans infection sévère (9 600 euros). Le surcoût entre un patient ayant contracté une infection nosocomiale pendant son séjour en soins intensifs et un patient sans infection est de 25 500 euros ». Un rapport sur la politique de lutte contre les infections nosocomiales chiffre le montant des dépenses liées à ces infections entre 2,4 et 6 milliards d'euros par an (Vasselle, 2006). A cet égard, l'intervalle large d'une telle évaluation (3,6 milliards) démontre la difficulté du chiffrage de leurs coûts.

5.4 – Analyses de ces constats et le sens de la prévention

Il est observé une aggravation en termes de volume des déclarations de sinistres ; ce qui pousse à soulever la dimension critiquable tant des structures mises en place pour lutter contre les infections nosocomiales que des recommandations faites afin de les prévenir. Alors, les mesures préconisées de lutte contre les infections nosocomiales sont-elles souvent appliquées ? « Le lavage des mains semble plus spontané chez les aides-soignants et les infirmiers que chez les médecins » (Amiel, 2005).

L'importance fondamentale de la prévention est à souligner. En effet, si elle est efficace, elle permettra de réduire tant le nombre des plaintes que le niveau des coûts. Il est estimé que 20 à 30 % des infections nosocomiales sont évitables (Harbarth et alii, 2003). La réussite de la prévention suppose qu'on agisse sur les causes avec l'évaluation des moyens utilisés. C'est dans ce sens que seraient utiles « l'audit de risques, l'AMDEC et la fiche de signalement semblent être les outils les plus adaptés en vue de mettre en place des actions de réduction de risques » (Poullain, Lespy, 2002). Les infections nosocomiales constituent sans aucun doute un indicateur de qualité que l'on peut utiliser dans tous les hôpitaux (Troillet, 2001).

5.5 – Analyse en lien avec l'information du patient et la responsabilité en cas d'I.N.

Le patient est déjà exposé à l'asymétrie de l'information : le corps médical sait ; lui, il ignore ce dont il souffre. Il s'y greffe un autre désagrément sur le plan de sa santé. Les I.N sont des événements peu abordés avec les patients au sein des hôpitaux. C'est encore moins le cas dans les médias. Il en découle l'absence d'informations ou bien le niveau insuffisant d'informations afin de sensibiliser le grand public à ces risques sanitaires. La sensibilisation pourrait faire prendre conscience du risque couru pour permettre des économies en termes tant financiers que de moindres consommations d'antibiotiques.

La survenue de l'IN est à l'origine de contrat non respecté entre le patient et son médecin, entre le patient et l'hôpital au sein duquel il est admis. S'agissant de l'hôpital, on peut relever le dysfonctionnement institutionnel ou intra-organisationnel. En effet, l'information peut mal circuler ou elle peut ne pas circuler tant verticalement qu'horizontalement : une fraction des infirmiers et /ou une partie des médecins peuvent arguer de ne pas avoir été mis au courant convenablement ou à temps de tel ou tel protocole élaboré par la direction des soins et / ou par la direction de la qualité. C'est à ce niveau que l'Économie des conventions ouvre quelques pistes pour éclairer le patient, l'acteur des soins, le manager des unités de soins et le décideur des moyens.

5.5.1 Les traits caractéristiques de l'Économie des conventions

Elle se fixe en matière de coordination « à mettre en lumière l'existence de règles-conventions qui assurent la coopération entre les individus, et qui garantissent l'efficacité d'éventuels modes alternatifs de coordination (marché, règles-contrats, règles-contraintes). En outre, « l'approche par les conventions fournit un cadre général de compréhension de la relation entre tutelle, médecins et patients » (Batifoulier, 1992).

En Économie des conventions, on parle de statut des règles-conventions qui sont des « règles d'un niveau logique supérieur par opposition aux règles d'un niveau logique inférieur dont la différence entre les deux niveaux de règles s'explique ainsi selon Sophie BEJAN :

- Par le degré d'intentionnalité dont elle procède : ni nul (règles-contraintes), ni infini (règles-contrats). La conformité à la règle résulte d'attentes réciproques et de comportement allant de soi.
- Par le processus d'apprentissage qu'elle suppose : l'accent est donc mis sur le caractère procédural de la prise de décision.

Selon Sophie BEJAN, ce cadre théorique appliqué tant à l'hôpital qu'au système de soins pousse à « reformuler les modalités de la coopération en termes de convention de qualité et de convention d'activité ».

5.5.2 – L'économie des conventions et les enseignements qu'elle porte au sujet des institutions sanitaires face aux infections nosocomiales

Il en ressort que la certification ne sera pas décernée à l'hôpital au sein duquel on dénombre un nombre incessant d'infections nosocomiales. Cette sanction sera prise par l'institution représentée par la Haute autorité de la santé (H.A.S). La Sécurité sociale réagira aussi pour pousser l'institution hospitalière en cause à prendre des mesures de prévention adaptées, efficaces et évaluables. En effet, elle participe aux remboursements des frais médicaux et des frais médicamenteux qui sont à la charge des assurés sociaux. L'agence régionale de la santé (A.R.S) se montrera très critique et rigoureuse s'agissant de l'allocation des ressources qu'elle accorde aux hôpitaux qui ne font pas d'efforts suffisants pour lutter contre les infections nosocomiales. Ainsi, la tutelle, représentée par la HAS et l'ARS, prendra des sanctions et imposera des contraintes. En effet, il y a rupture de contrat entre le soignant et le soigné.

5.5.3 – L'économie des conventions et les enseignements qu'elle porte au sujet des patients en cas d'infections nosocomiales

Pour le patient, il est victime d'un manquement au contrat de soins qu'il soit tacite ou non tacite. En saisissant les tribunaux, la victime s'attend à des sanctions contre l'hôpital comme cela est

démontré en Économie des conventions. En outre, les A.R.S signent des contrats pluriannuels d'objectifs et de moyens (C.P.O.M) avec les établissements de santé pour une durée maximale de cinq années. Ces contrats portent aussi sur la qualité des soins et sur la sécurité des patients. Si les objectifs sont atteints ou dépassés, l'établissement de santé concerné peut bénéficier d'une contrepartie financière. C'est la stratégie du gagnant-gagnant. Là encore, l'on retrouve l'une des règles que prône l'économie des conventions. La H.A.S et l'A.R.S sont bien les tutelles des établissements de santé.

5.6 – Le test des hypothèses

Il convient de tester les hypothèses en considération de l'évolution de ces infections.

Tableau 2 du test des hypothèses :

Hypothèses (Hi)	Hypothèses validées	Hypothèses non confirmées
-----------------	---------------------	---------------------------

H1 : Le coût des I.N est très élevé : Le coût des sinistres a progressé de plus de 300% en huit ans. Ce coût est de 80 millions d'euros de 1991 à 2003. Le coût lié à la chirurgie non ambulatoire s'élève à 400.300.000 euros entre 2007 et 2011.

H2 : Les I.N sont en augmentation durant les quinze dernières années

Il est constaté une explosion de la sinistralité de 1991 à 2003 ; celle-ci passant de 500 à 3 500 cas avérés.

H3 : La prévention est le facteur principal de lutte contre les I.N : 20 à 30% des infections nosocomiales sont évitables. Plus de prévention bien faite entraînera moins de risques réalisés, moins de plaintes et en conséquence moins de coûts.

H4 : Le législateur et les autorités sanitaires se montrent vigilants face aux I.N : La charte du patient hospitalisé (1995) et la représentation des usagers (1996) au sein des conseils d'administration des hôpitaux et dans les comités de lutte contre les infections nosocomiales (CLIN) démontrent cela. En outre, les structures instituées pour prévenir les infections nosocomiales l'attestent : équipe opérationnelle d'hygiène dans chacun des établissements de santé puis le « CLIN », le « CCLIN », le « RAISIN » et le « CTIN ».

Il ressort que les hypothèses testées sont validées. Cependant, on constate qu'entre 2007 et 2011, les coûts des infections nosocomiales liées à la chirurgie ambulatoire sont beaucoup moindres (1.700.000 euros) que ceux en rapport avec la chirurgie non ambulatoire (400.300.000 euros). C'est, sans doute, l'une des raisons qui poussent de plus en plus les établissements de soins à privilégier la chirurgie ambulatoire à la chirurgie non ambulatoire. Si l'explosion du volume des infections nosocomiales est fortement corrélée à l'élévation de leurs coûts en termes de leurs réparations, on peut néanmoins s'interroger aussi sur le degré de gravité de ces infections durant la période allant de 2007 à 2011.

Conclusion

En substance, nous sommes tous des malades potentiels. L'hôpital ou la clinique est un passage inévitable pour tout être humain avec le risque d'être victime d'infections associées aux soins. Le niveau d'information en matière d'infections nosocomiales est faible. Il ne touche pas le large public et l'économie des conventions aide à mieux comprendre, dans certains de ses fondements, les relations entre les institutions de santé face à ces infections. Par ailleurs, le personnel soignant

et les autorités sanitaires ont pris conscience des dégâts tant sanitaires que financiers qu'elles peuvent entraîner. C'est ainsi que sont créées des structures de lutte contre les I.N. Par ailleurs, la position des tribunaux penche de plus en plus en faveur des soignés, surpris par l'infection nosocomiale.

Les infections nosocomiales sont coûteuses alors qu'il est possible de faire baisser la courbe de leur survenue. En cas d'infections nosocomiales, ce sont les aides-soignants, les infirmiers et les médecins qui sont les premiers mis en cause même si l'état de certains patients est prédisposé pour les contracter ; ce que nous avons souligné. « La prévention de ces infections est l'affaire de tous et elle contribuera à une réduction significative des coûts de la santé » (Pittet, 1995).

Le souci permanent au sein des lieux de soins devrait être d'organiser un « soin propre » selon le concept de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) car il sécurise le patient et permet de réduire les infections liées aux soins de santé. Enfin, « la gestion des risques, quels que soient les domaines dans lesquels elle est appliquée, est le fruit d'une évolution sociétale qui provient des exigences croissantes de la population en matière de qualité et de sécurité » (Poullain, Lespy, 2002).

Bibliographie

A. Ouvrages

- 1- Bejan S. (1994) *Économie du système de santé : du marché à l'organisation*, Préface de M. Gadreau, Avant-propos de J.-J. Laffont, Coll. « Approfondissement de la connaissance économique », Economica, Paris, 330 p.
- 2- Henderson V. (1947) *The principles and practice of Nursing*, The Macmillan Company, Canada, Asin, Booopideoa.
- 3- Le Dousal R., Laurès-colonna P. (1992) *La sécurité à l'hôpital*, ESF éditeur, Paris, 169 p.
- 4- Parneix P., Stingre D. (2010) *Les infections nosocomiales et associées aux soins*, Les études hospitalières, Bordeaux, 3^e éd., 266 p.
- 5- Poullain I., Lespy F., Deschamps C., (Coord) (2002) *Gestion des risques et de la qualité*, collection « Formation cadre de santé », Lamarre, Paris, 139 p.
- 6- Steudler F. (1974) *L'hôpital en observation*, Armand Colin, Paris, 271 p.
- 7- Stingre D., Verdier X. (2004) *Les infections nosocomiales*, Les études hospitalières, Bordeaux, 2^e édition, 189 p.
- 8- Schmitt E. (1999) *Le risque médicamenteux nosocomial*, Masson, Paris, coll. « Evaluation et statistique » sous la dir. de Bouvenot, G., 287 p.
- 9- Veyssier P., Domart Y., Liebbe A.M. (1998) *Infections nosocomiales*, Masson, Paris, coll. « Abrégés », 2^e édit, 176 p.

B. Articles et rapports

- 10- Adrie C., et alii (2005) "Epidemiology and economic evaluation of severe sepsis in France : age, severity, infection site, and place of acquisition (community, hospital, or intensive care unit) as determinants of workload and cost", *Journal of Critical Care*, 20 (1), p. 45-58.
- 11- Amiel C. (2005) « On sait qu'il n'y a pas de vrais risques », *Sciences Sociales et Santé*, XXIII (23), p. 37-58.

- 12- Batifoulier Ph. (1992) « Le rôle des conventions dans le système de santé », *Sciences Sociales et Santé*, X (1), p. 43.
- 13- Carricaburu D., Lhuiler D. (2009) « Les infections nosocomiales : un risque collectif en cours de normalisation ? », *Sciences Sociales et Santé*, 27, p. 43-72.
- 14- Durocher A. (2005) « L'infection nosocomiale comme indicateur de (non) qualité des soins : l'exemple de la réanimation », *Sciences Sociales et Santé*, 23 (3), p. 59-68.
- 15- Ellenberg E. (2005) « L'infection nosocomiale : relire l'histoire et penser au présent », *Santé publique*, 17, p. 471-474.
- 16- Harbarth S., Sax, H., Gastmeier P. (2003) "The preventable proportion of nosocomial infections an overview of published reports", *Journal of Hospital Infection*, 54 (4), p. 258-266.
- 17- Hutreau J., Chanzy M. (2004) « Le patient et l'expert judiciaire », *Ethique et santé*, p. 6.
- 18- Lachassinne E., Gaudelus J. (2004) « Épidémiologie des infections nosocomiales en néonatalogie », *Archive de pédiatrie*, 11 (3), p. 229-233.
- 19- Latil F. (2007) « Place de l'erreur médicale dans le système de soins », *Revue Pratiques et organisations des soins*, 38 (1), p. 69-77.
- 20- Lucet J-C. (2015) « Unité d'hygiène et de lutte contre l'infection nosocomiale », Groupe hospitalier Bichat-Claude Bernard.
- 21- Malavaud E., et alii (2003) « Déterminer l'incidence des infections nosocomiales chez les mères et les nouveau-nés dans le post-partum immédiat », *Journal de gynécologie obstétrique et biologie de la reproduction*, 32 (1), p. 169-174.
- 22- Martos S. (2004) « Les bactériémies nosocomiales (BN) n'épargnent aucun service », *Le Quotidien du Médecin*.
- 23- Perrez-Diaz C. (2009) « Le rôle de la science dans des interventions institutionnelles : le cas des risques d'infections nosocomiales et d'accidents de la route », *Sciences Sociales et Santé*, 27, p. 73-90.
- 24- Pittet D. (1995) « Les infections nosocomiales », *Revue Médecine et hygiène*, 53 (2083), p. 1687-1689.
- 25- Théissen A., et alii (2014) « Quel est le risque médico-légal en chirurgie ambulatoire pour le médecin anesthésiste-réanimateur ? », *Annales françaises d'anesthésie et de réanimation*, 33 (3), p. 153-154.
- 26- Troillet N. et alii (2001) « La fréquence des infections nosocomiales comme indicateur de la qualité des soins », *Bulletin Swissnoso*, 8 (1).
- 27- Vasselle A. (2005-2006) *Prévenir les infections nosocomiales : une exigence de qualité des soins hospitaliers*, Rapport de l'Office parlementaire d'évaluation des politiques de santé (OPEPS), n° 421.
- 28- Vincent J.L, Bihari D., Suter P.M., et alii (1995) "The prevalence of nosocomial infection in intensive care in Europe. Results of the European prevalence of infection in intensive care (EPIC) study", *The journal of the American Medical Association*, 274, p. 639-644.

Annexes

Les statistiques des infections nosocomiales (IN) et les principaux germes responsables :

- Il est mené tous les cinq ans une enquête nationale de prévalence (INVS / BEH, 2009). Il s'agit d'une enquête « un jour donné » proposé à tous les établissements publics ou privés. Le but poursuivi est de mettre en évidence la prévalence des IN chez les personnes de 65 ans et plus. L'enquête

dont les résultats sont publiés en 2009 montre : sur les 358.353 patients recensés, 199716 (55,60%) avaient 65 ans et plus. Les patients étaient hospitalisés essentiellement en centres hospitaliers généraux (42,50%) et en centres hospitaliers régionaux universitaires (17,1%). La prévalence des infectés était de 6,1% (3,5%) chez les moins de 65 ans.

- *Le Quotidien du Médecin* (Martos, 2014) fait état d'une enquête de prévalence (ENP) menée sur les bactériémies nosocomiales (BN) en 2012 par le « réseau BN-RAISIN ». Cette enquête concernait 216.387 patients et mobilise 1938 établissements de santé publics et privés en France. Les principaux germes en cause étaient le staphylococcus aureus (18,70%) et *Escherichia coli* (16,10%). Ils étaient fréquemment retrouvés au sein des BN.

- Les principaux besoins de Virginia HENDERSON :

Respirer ; Boire et manger ; Éliminer ; Se mouvoir et maintenir une bonne posture ; Dormir et se reposer ; Se vêtir et se dévêtir ; Maintenir sa température ; Être propre, protéger ses téguments ; Éviter les dangers ; Communiquer ; Agir selon ses croyances et ses valeurs ; S'occuper en vue de se réaliser ; Se récréer ; Apprendre.

- Les Missions des C.C.L.I.N :

Au-delà des activités documentaires, les C.CLIN remplissent un certain nombre de missions fixées par un arrêté du 3 août 1992 relatif à l'organisation de la lutte contre les infections nosocomiales : Coordination des actions de lutte contre les infections nosocomiales conduites par les établissements ou organismes publics ou privés de prévention ou de soins ; Organisation du recueil épidémiologique standardisé de données d'incidence et de prévalence des infections nosocomiales à partir d'un réseau local d'établissements ou organismes publics ou privés de prévention ou de soins ; Mise au point de protocoles d'investigation épidémiologique ; Réalisation d'études épidémiologiques multicentriques sur les risques infectieux et leur prévention ; Fiche descriptive de l'indicateur « Indice Composite des Activités de Lutte contre les Infections Nosocomiales » (ICALIN) - Résultats 2009 et 2010. Source : la Direction générale de l'offre de soins – Septembre 2011.

Définition : Cet indicateur présenté sous la forme d'une note sur 100 et d'une classe de performance (A à F) objective l'organisation de la lutte contre les infections nosocomiales (IN) dans l'établissement, les moyens mobilisés et les actions mises en œuvre. Il ne s'agit pas du taux d'infections nosocomiales.

Le résultat : score chiffré. Pour chaque établissement le score ICALIN est calculé à partir de trois sous-indices pondérés de façon identique pour un total de 100 points à partir de 31 critères relatifs : 1. A l'Organisation (O) en termes d'intégration de la lutte contre les IN dans le fonctionnement de l'établissement, de présence d'une instance de coordination et d'outils de gestion 2. Aux Moyens (M) en termes de présence d'une équipe opérationnelle d'hygiène, de formation du personnel, et de correspondants en hygiène 3. Aux Actions (A) en termes de présence de protocoles, de surveillances et d'évaluations. Une classe de performance et tendance évolutive Des catégories d'établissement de santé En fonction des missions, des activités et de la taille des établissements de santé, les résultats sont rendus pas catégorie d'établissements (centres hospitaliers universitaires, centres hospitaliers, cliniques de médecine et de chirurgie de plus ou moins de 100 lits, centres de lutte contre le cancer, ...) sous forme de classe de performance. Des classes de performance Les classes de performance reposent sur des études statistiques spécifiques à chaque catégorie d'établissements de santé calculées à partir des données 2003. Les bornes inférieures et supérieures de classes ne changent pas au fil des années afin de visualiser les évolutions de classe d'établissements de santé d'une année sur l'autre. La classe A correspond aux établissements les plus en avance et ayant l'organisation de la prévention la plus élaborée. La classe E correspond à des structures les plus en retard dans l'organisation de la prévention du risque infectieux. Les établissements

n'envoyant pas leur bilan standardisé sont classés en F. Critère d'inclusion : Tous les établissements de santé. Critère d'exclusion : Aucun établissement de santé n'est exclu. Type d'indicateurs - Indicateur de processus - Indicateur composite Ajustement en fonction du type d'établissement.

Importance du thème : Ce premier indicateur du tableau de bord permet d'inciter tous les établissements de santé à finaliser la mise en place d'un dispositif efficace de prévention des infections nosocomiales. Il permet aussi un suivi dans le temps et des comparaisons entre établissements de même catégorie, facteurs d'amélioration de la qualité et de sécurité.

Mode d'évaluation des critères : Ce premier indicateur est calculé à partir du bilan standardisé annuel de la prévention des infections nosocomiales dans les établissements de santé diffusé par voie réglementaire. Un cahier des charges définit pour chacun des critères constitutifs de l'indicateur les modalités de remplissage. Les hétérogénéités d'interprétation entre les établissements de santé sont ainsi réduites. Les éléments requis pour la construction de cet indicateur organisés en sous-critères sont relatifs Annuellement, 10% des établissements de santé au niveau national font l'objet d'une validation externe par l'ARS. 1. A l'Organisation : - Intégration de la prévention des infections nosocomiales dans le fonctionnement de l'établissement - L'existence d'une instance de coordination - Outil de gestion de la prévention des infections nosocomiales 2. Aux Moyens : sont fonction de l'existence : - D'une équipe opérationnelle d'hygiène hospitalière - De formation formalisée en matière de prévention des infections nosocomiales - De correspondants en hygiène relais auprès des services 3. Aux Actions en lien avec : - La prévention fondée sur : Des protocoles dits prioritaires - D'autres protocoles - La surveillance fondée sur : des actions de prévention et un système de déclaration des accidents d'exposition au sang - l'existence d'un programme de maîtrise des bactéries multi-résistantes - la réalisation d'au moins une enquête de surveillance - la surveillance des infections nosocomiales à partir du laboratoire de microbiologie - le rendu des surveillances aux services - L'évaluation fondée sur la réalisation d'évaluation dont des audits cliniques.

Elaboration et mise à jour de guides sur l'hygiène et les pratiques de soins à l'intention des établissements ou organismes publics ou privés de prévention ou de soins ; Assistance technique aux établissements ou organismes publics ou privés de prévention ou de soins lors de la survenue de cas groupés et pour leurs programmes de formation en matière de lutte contre les infections nosocomiales ; Constitution et mise à jour d'un annuaire de prestataires de services dans le domaine de l'hygiène hospitalière et des sociétés sous-traitantes pour les établissements ou organismes publics ou privés de prévention ou de soins ; Tenue d'un fichier documentaire et bibliographique ; Animation d'un réseau de responsables de Comité de Lutte contre les Infections Nosocomiales (CLIN) ; Assistance technique et conseil aux établissements ou organismes publics ou privés de prévention ou de soins qui en formulent la demande.

Les sites internet :

- [Sante.gouv.fr/les-infections-nosocomiales-recommandations aux établissements de soins.](http://Sante.gouv.fr/les-infections-nosocomiales-recommandations-aux-etablissements-de-soins)
- www.pasteur.fr/actu/presse/documentation/staphylo.html
- www.sham.fr ; www.cclin-sudouest.com/lavemain.htm

*

DOSSIER

L'humour des gestionnaires, une généalogie

Un grand administrateur : l'abbé Suger au 12^e siècle

Michel BAUDIER,

Historiographe du roi Louis XIII

Cinq siècles après la mort de l'Abbé Suger, l'intérêt de sa gestion a fait l'objet d'un ouvrage signé par l'historien du roi de France. En des temps encore troublés par les guerres de religions, la sagesse du grand administrateur dionysien a marqué les contemporains. Il peut être intéressant de relire ce vieux texte à l'aune de l'humour involontaire qui le caractérise ; tout n'a pas été rose dans la gestion de Suger et il a dû, comme les autres grands administrateurs faire face à des conflits et à des combats pour la bonne gestion. Mots clés : Suger, Administration, France, Douzième siècle.

Five centuries after the death of the Abbé Suger, the interest of its management was the subject of a work signed by the historian of the king of France. In times still troubled by the wars of religion, the wisdom of the great dionysian administrator has marked the contemporaries. It may be interesting to re-read this old text by the yard-stick of the unintentional humor that characterizes it ; everything was not rosy in the management of Suger and he had to, like the other great administrators face conflicts and fighting for good management. Keywords : Suger, Administration, France, Twelfth century.

Un Ancien disait qu'il n'y avait pas grande différence entre les bêtes brutes, et les hommes qui pendant leur vie, ne faisaient rien digne d'être loué après leur mort. Suger Ministre d'État d'excellente vertu, dont la conduite est le sujet de ce volume, se tire par une infinité de belles actions, loin des reproches de ce dire, et ayant vécu dans l'Administration de ce Royaume, avec une remarquable bonté, a mérité pendant sa vie, l'amitié des Rois ses Maîtres, l'affection des peuples, et après sa mort, la gloire d'être loué de tous les hommes, qui habiteront la France, tant qu'elle sera une des belles parties de l'Univers : mais d'autant que ses actions telles que l'obscurité de l'Histoire de son temps, nous a permis de recueillir, sont de diverse nature, et dignes de remarque, nous y ferons quelques réflexions, pour l'éclaircissement de qui les voudra lire.

Les diverses guerres, qui ont pendant son Administration armé la France, contre les Princes ses voisins, ne sont pas tant les malheurs de son siècle, qu'elles sont les marques de son zèle, et de son courage, au service de ses Maîtres. Car les armes sont les dernières raisons des Rois, quand les premières n'ont pas été reçues, ou par la malice, ou par l'obstination de ceux à qui on les a fait entendre, et le Ministre d'État, les doit conseiller en semblables rencontres. Mais aussi il est remarquable, que Suger n'a jamais fait la guerre que pour avoir la paix. D'autant que la guerre juste doit être la mère de la paix, comme l'abondance est la fille de la paix qui la domine.

Pour y arriver, il observait la règle que Dieu a prescrite aux hommes qui veulent donner la paix aux États, et comme il était Ecclésiastique d'excellente piété, aussi il l'imitait soigneusement.

Quand Dieu donna la paix au monde en la personne de ses disciples, il se tint au milieu d'eux, *stetit Iesus in medio discipulorum suorum, & dixit eis, pax vobis.* Or comme toutes les œuvres de ce grand Roi du monde, ont été autant de langues pour instruire les hommes, la situation du milieu, qu'il a

fort observée, contient un mystère qui enseigne aux Politiques, de fuir les extrémités en traitant de la paix, et de se tenir au milieu dans l'égalité de la justice.

SA PRUDENCE tant aux ouvertures de la guerre, qu'aux négociations de la paix, a tiré raison des injures qu'on faisait à cette couronne, et en a établi la gloire et la sûreté pour l'avenir. Dont nous remarquerons à ce propos que parmi les Feciales qui dans l'État des Romains, dénonçaient la guerre à leurs ennemis, ou établiraient la paix entre eux, celui qui était nommé *Pater Patratus*,¹ comme le premier et le principal de ces Ministres-là devait avoir son père vivant, et des enfants nés de lui, pour avoir lui-même le titre de fils et la qualité de père. Ces Sages Romains qui n'ont pas moins rempli le monde, d'enseignements Politiques, que des merveilles de leurs triomphes, ont voulu donner à entendre par là, que le Ministre qui a la surintendance des ouvertures de guerre, et des traités de paix, doit regarder devant et derrière soi, et par la lumière de la prudence, mûrement considérer le passé, et sagement prévoir l'avenir.

La bonté avec laquelle il recevait ceux qui dans les misères du monde, avaient recours à lui, mérite des louanges immortelles, et lui-même semble avoir étudié les mystères des Sages Romains qui défendaient au Prêtre de Jupiter appelé *Flamen Dialis*, Ministre du Roi Souverain qui gouverne le monde, de tenir des chiens auprès de lui, ni même dans sa maison, parce que cet animal étant âpre et querelleur de sa nature, empêchait l'abord aux affligés, ou aux suppliants de celui, qui doit être le refuge libre, et assuré des hommes qui implorent sa protection. Pour la même raison on dressait son lit proche de la porte de son logis, afin que les misérables persécutés, le peuvent trouver plus facilement, et quiconque s'était jeté à ses pieds, fut-il esclave ou enchaîné, était aussitôt délivré de ses fers, et mis en pleine liberté.²

Sa bonté et sa clémence ont de beaucoup relevé ses autres vertus, il souffrait patiemment les injures, les oubliait facilement, et faisait du bien généreusement à ceux qui lui avaient fait du mal. Le Seigneur du Puyset entre autres, était de ce temps-là, un illustre exemple de sa facilité à pardonner. En quoi outre les préceptes du Christianisme qu'il observait religieusement, il semble avoir considéré ceux des Sages Politiques Romains, qui défendaient au *Flamen Dialis* Ministre du Roi de l'Univers, de toucher de la chair crue, d'autant qu'elle ressemble à la meurtrissure, à la plaie, et au massacre, donnant à entendre par là, que le Ministre du Prince doit fuir la cruauté, s'abstenir du sang et aimer davantage la conservation des hommes que leur destruction.

Ces bonnes qualités que nous touchons comme en passant, et coulant le pinceau, sur la bordure du tableau de son Administration, l'ont rendu l'exemple des bons Ministres d'État, afin d'être imité de tous ceux qui sont assis au timon des affaires : car ceux qui serviront comme lui, la France, avec zèle et probité, qui défendront par leurs conseils, et par leurs veilles la gloire de cette couronne, qui soulageront le peuple, qui exalteront la vertu, et reconnaîtront son mérite, recevront comme lui durant leur vie, les bénédictions et les louanges des hommes, et après leur mort, les couronnes que le Ciel donne aux Ministres qui sous l'autorité des Rois, ont gouverné les peuples avec justice et probité.

Avant-propos du livre de Michel Baudier (1645),
mis en français actuel par Luc Marco.

¹ Plutarque *aux demandes des choses Romaines*, q. 62 (*Vies parallèles des hommes illustres*, 2001, Gallimard, coll. Quatro).

² Plutarque, *ibidem*, q. CXI.

Plan du livre de Michel Baudier :

- Dédicace au Roi Edouard 1^{er}, roi de Parme et de Plaisance (6 pages).
- Avant-Propos (6 pages).
- Extrait du privilège du Roy (1 page).
- L'imprimeur aux Lecteurs (1 page).
- Chapitre 1. Suger entra au Monastère à l'âge de dix ans.
- Chapitre 2. Rébellion de Saint-Sévère en Limousin.
- Chapitre 3. Guerre contre l'Anglais pour Gisors.
- Chapitre 4. Rébellion de Philippe frère naturel du Roi.
- Chapitre 5. Le Comte de Chartres commet insolence contre le Roi.
- Chapitre 6. Le Chartrain se révolte encore.
- Chapitre 7. L'Empereur attaque la Champagne où il est vaincu.
- Chapitre 8. Prodige en Normandie d'une guerre d'oiseaux.
- Chapitre 9. Louis le Jeune succède à son père.
- Chapitre 10. Sédition à Rome contre le Pape.
- Chapitre 11. Hérétiques condamnés au Concile de Reims.
- Chapitre 12. Fin de l'emploi et de la vie de Suger.
- Table du livre (6 pages).

Chronologie de l'Abbé Suger

- Vers 1081 : naissance d'un petit garçon dans la ville de Chennevières-les-Louvres, il est appelé « Suger » par son père.
- 1091 : entrée à l'Abbaye de Saint-Denis où son père Hélinand le place à l'âge de dix ans.
- 1101 : devient moine au prieuré d'Estrées-Saint-Denis (située aujourd'hui dans l'Oise).
- 1106 : assiste au quatrième Concile de Poitiers (les trois précédents sont de 1096, 1100 et 1104).
- 1107 : administre la prévôté de Berneval (Normandie). Assiste à la conférence de Châlons.
- 1109 : nommé prévôt de Toury, en charge de possessions dans la Beauce.
- 1114 : sous-diacre à l'Abbaye de Saint-Denis.
- 1118 : devient un familier de l'entourage du roi Louis VI dit « le gros » ou « le batailleur ».
- 1122 : participe à l'ambassade française auprès du pape Calixte II à Bitonto (dans les Pouilles).
- 1122 : 12 février, est nommé abbé de Saint-Denis. Intronisé le 11 mars de cette même année.
- 1123 : assiste au premier Concile de Latran convoqué par le pape Calixte II.
- 1127 : réforme l'Abbaye de Saint-Denis dans son administration.
- 1137-1145 : tient le rôle d'un premier ministre auprès du roi de France Louis VII le jeune.
- 1147-1149 : Louis VII étant parti à la deuxième croisade, Suger est nommé régent. Le trésor royal est géré par l'ordre des Templiers.
- 1151 : 13 janvier, mort de l'Abbé Suger, qui est enterré à Saint-Denis.

Bibliographie

- BAUDIER, Michel (1645) *Histoire de l'administration de Suger, abbé de Saint-Denys, grand ministre d'Etat en France, sous les Roys Louys le Gros, & Louys le Jeune*, Paris, Sébastien et Gabriel Cramoisy, 148 p.

CLÉMENT, Pierre (1865) *Portraits historiques*, Paris, Librairie Didier, p. 1-59.

HUGUENIN, Alexandre (1855) *Étude sur l'Abbé Suger*, thèse de la Faculté des Lettres de Paris, imprimerie E. Thunot et compagnie, 156 p.

LETURCQ, Samuel (2016) « Suger Expert », in L. Feller, A. Rodriguez, *Expertise et valeur des choses au Moyen Age, II. Savoirs, écritures, pratiques*, 156, Madrid, Casa de Velasquez, p. 43-55.

MARCO, Luc (2018) *Homo gestor I, histoire de l'édition gestionnaire*, Castres, Edi-Gestion, p. 28-29. Contient les comptes résumés des propriétés gérées par l'Abbé Suger.

SUGER (1143-1150) *Œuvres*, Paris, Les Belles Lettres, éditées par Françoise Gasparri, 2008, 2 vol.

VERDIER, Philippe (2011) « Suger, 1081-1151 », *Encyclopaedia Universalis*, t. 22, p. 837-838.



Portrait de Suger dessiné par Dupré et gravé par Migneret (cliché Leamage).

Le financeur de la découverte du nom d'Amérique en 1507

Vincent AUTIN

Journaliste indépendant à Paris

Le nom d'Amérique a été inventé en 1507 par un groupe de géographes vosgiens lors de la mise au point d'une carte du monde connu. Ce nom est dérivé de l'explorateur italien Amerigo Vespucci et fut attribué après une discussion collective. Or le financeur de cette opération était un gestionnaire avisé d'établissements maritimes, Gauthier Lud. Après avoir rappelé la vie de ce personnage haut en couleur, nous expliquons pourquoi le nom d'Amérique l'a emporté sur tous les autres. Il fallait avoir un certain humour pour vouloir imposer au monde entier la dénomination d'un continent si grand ! Mais les gestionnaires, c'est bien connu, n'ont peur de rien. Mots clés : Amérique, découverte du nom, financement du groupe de géographes, Vosges, seizième siècle.

The name of America was invented in 1507 by a group of Vosges geographers during the development of a map of the known world. This name is derived from the Italian explorer Amerigo Vespucci, and was attributed after a collective discussion. But the financier of this operation was a wise maritime manager, Gauthier Lud. After recalling the life of this colorful character, we explain why the name of America prevails over all others. It was necessary to have a certain sense of humor to want to impose to the whole world the denomination of a continent so big. But the managers, it's well known, are not afraid of anything. Key Words: America, Discovering the name, financing a geographers group, Vosges, Sixteenth Century.

Au moment de la découverte de nouvelles terres à l'ouest de l'océan Atlantique, Christophe Colomb croyait avoir accosté aux Indes occidentales. Mais au fur et à mesure que les explorateurs prenaient conscience de l'immensité des territoires nouveaux, cette idée s'affaiblit au sein de la communauté scientifique. Dans le milieu des cartographes se posa alors un problème : comment nommer ces nouvelles contrées ? Quinze ans après la découverte initiale, un collectif de géographes, dirigés par un gestionnaire avisé, trouva un nom qui pouvait faire consensus. Voyons donc qui était ce gestionnaire, qui étaient ces géographes, et comment le nom fut imposé au reste du monde.

I. Rôle de Gauthier Lud

Gauthier (ou Vautrin) Lud est né en 1448 à Saint-Dié dans les Vosges. Son père est un alsacien originaire de Pfaffenhofen qui s'est installé à Saint-Dié au service du duc de Lorraine dont il est l'un des secrétaires, avec son frère Jean. Sa mère est, elle, native de Saint-Dié où sa famille est installée depuis longtemps au service du prince de la ville. Le jeune Gauthier devient vite chapelain de l'église locale et à 36 ans – en 1484 – il obtient une promotion comme chanoine de Saint-Dié. Son bon comportement le recommande à la faveur du duc qui en fait son conseiller six ans plus tard : il a alors 42 ans (1490).

Chargé des victimes de la peste, il fait construire une ferme et une chapelle sur la colline d'Ortimont, à une portée de fusil de la ville de Saint-Dié. Sa bonne gestion le fait devenir maître général des mines de Lorraine, en succession de son défunt père, à l'âge de 56 ans. Il est même nommé maire et chef de la police de la ville de Saint-Dié en 1505. C'est un individu très entreprenant, véritable administrateur à l'image de l'Abbé Suger dont il a peut-être lu les œuvres. Passionné

d'astronomie et de cosmographie, il va participer à l'aventure du « Gymnase vosgien » qui sera à l'origine de l'invention du nom « Amérique ».

Gauthier Lud rédige en 1507 un petit livre intitulé *Speculi Orbis... Declaratio*. Cet ouvrage pratique sert à comprendre le fonctionnement des disques fixes et mobiles qui représentent la planète Terre. Sur l'un des disques figurent les signes zodiacaux, sur un autre les heures du jour et de la nuit. Dans sa dédicace au duc René II de Lorraine, il explique qu'il aurait pu placer, à la place de l'Europe, la terre inconnue récemment découverte par les découvreurs du roi du Portugal. Il a donc eu l'intuition du nouveau continent qu'il croyait être une île géante. Et il va lier son sort à celui de Vespucci qui travaille alors dans la même direction (Ronsin, 1991, p. 24).

Pour cela il va constituer une petite équipe pour rééditer une nouvelle édition de la géographie de Ptolémée avec de nouvelles cartes tenant compte des découvertes d'Amérigo Vespucci. Cette équipe est composée de cinq personnes :

- Gauthier Lud comme maître d'œuvre et financeur de l'opération ;
- Martin Waldseemüller (1474-1520) qui est alors un cartographe très renommé ;
- Jean Basin (1473-15 ??) latiniste et poète ami de la famille Lud ;
- Nicolas Lud, neveu de Gauthier et imprimeur de son état ;
- Mathias Ringmann (1482-1511) relecteur et correcteur en typographie.

A ce groupe il faut ajouter la figure tutélaire de Jean Pèlerin, dit « Viator », un diplomate qui sert le duc de Lorraine et qui a la géographie comme hobby principal. Mais il quitte Saint-Dié dès 1484 et ne participe à l'aventure que de loin, dans sa nouvelle ville de résidence, à Toul.

II. Circonstances de la découverte du nom

En 1501 s'installe à Saint-Nicolas-de-Port la première imprimerie du duché de Lorraine, sous la direction de Pierre Jacobi. En s'associant avec Gauthier Lud et Martin Mourot, il a aussi installé une presse dans le logis de Nicolas Lud. L'équipe a donc conçu ses cartes et rédigé le texte de la *Cosmographiae Introductio* sous la houlette de ces professionnels-là. Les cartes sont dessinées par Waldseemüller et le texte est imprimé en deux jets : le premier du 25 avril 1507 et le second du 29 septembre. Dans le premier jet, le chapitre IX contient le passage célèbre (voir en annexe) où le nom « América » est inscrit en marge. Il devient « Américo » dans l'édition du 29 septembre ! Cette petite équipe a donc mis six ans pour concevoir son livre et trouver le nouveau nom. L'ouvrage était accompagné d'une petite sphère de bois de roseau enduite de kaolin où l'on retrouve le nom d'Amérique. Ce globe est très petit puisqu'il fait 14 cm de diamètre. Il est conservé à la Bibliothèque Nationale de France (Normand, 2017). Le livre lui-même a été acquis par la Bibliothèque du Congrès américain pour 10 millions de dollars à la fin du vingtième siècle.

Amerigo Vespucci est né à Florence en 1454 où il a reçu une éducation classique d'humaniste. Très jeune il entre dans la banque de Laurent de Médicis. A l'âge de 37 ans il est envoyé à Séville pour travailler dans l'entreprise d'armement de navires de Giannotto Berardi. Il assiste donc au retour de Christophe Colomb lors de sa première expédition. Il arme même des vaisseaux pour la deuxième et la troisième tentative du grand explorateur. En 1496 il reprend l'entreprise de Berardi qui venait de mourir. Il part lui-même en exploration de l'Amérique du sud l'année suivante et ne revient qu'en 1504. Son premier voyage est financé par l'Espagne tandis que le second le sera par le Roi du Portugal : « Ce voyage de 1501-1502 revêt une importance fondamentale dans l'histoire des découvertes géographiques car Vespucci y acquiert la certitude d'avoir découvert des terres inconnues n'appartenant pas à l'Asie mais à un "nouveau monde" et en convainc les savants de

l'époque. C'est la raison pour laquelle en 1507 le géographe allemand Martin Waldseemüller, suggère dans la Préface (sic) de son traité de cosmographie de baptiser ce nouveau monde d'après son découvreur, Amerigo, inscrivant pour la première fois le nom d'Amérique sur un planisphère. » (Almagia, 2011, p. 5709). Un gestionnaire a donc imité un gestionnaire pour donner un nom à une future contrée de... gestionnaires ! Quelques petites erreurs dans cette citation : le nom d'America est dans le chapitre 9 et non dans la préface du livre collectif de 1507 ; et le planisphère n'a été associé au livre que plus tard ainsi que l'a montré Albert Ronsin (1991, p. 55).

III. Postérité du nom d'Amérique

En donnant ce nom à la partie sud du continent américain, le gymnase vosgien a entretenu une certaine confusion puisque jusqu'au seizième siècle seule cette partie sera appelée « Amérique », le nord étant considéré comme une extension de l'extrémité Est de l'Asie et de l'Inde en particulier. D'où l'appellation commune « d'indiens » pour les sauvages d'Amérique du nord ! Mais à la fin du seizième et au début du dix-septième siècle, le nom désignera enfin tout le continent. Les membres du Gymnase vosgien le considéraient comme un ensemble d'îles géantes, en raison de la forme très en hauteur de ce continent en deux parties bien distinctes.

D'un point de vue éditorial, la naissance d'un marché pour le livre d'aventures a coïncidé avec le succès des ouvrages de Vespucci. Six de ses textes nous sont parvenus :

- 1°) Lettre à Pierfrancesco depuis Séville, du 18 juillet 1500 (six copies manuscrites conservées) ;
- 2°) Lettre à Pierfrancesco depuis le Cap-Vert, du 4 juin 1501 (publiée en 1827) ;
- 3°) Lettre à Pierfrancesco depuis Lisbonne, en 1502 (publiée en 1789) ;
- 4°) *Mundus Novus*, lettre imprimée à Paris en 1503 en latin par J. Lambert (reprint 1916) ;
- 5°) Lettre fragmentée, datée sans doute de 1504, publiée en 1937 par Roberto Ridolfi ;
- 6°) *Lettera di Amerigo Vespucci delle isole nuovamente trovate in quattro suoi viaggi*, Florence, 1505.

Ensuite une centaine d'ouvrages ont été publiés sur la postérité de cette littérature de voyages. Jean-Paul Deviols en a fait une synthèse récente en 2005 dans sa traduction de Vespucci.

Conclusion

Gauthier Lud a fait preuve d'humour involontaire en donnant un nom générique à un ensemble qui avait été découvert au départ par Christophe Colomb. En utilisant le patronyme d'un autre navigateur italien, il a enlevé au grand découvreur la postérité d'un nom qui restera à jamais comme la promesse d'une terre nouvelle disposant d'une frontière que les européens mettront plusieurs siècles à dominer. Les disciples du célèbre Christophe ont dû se contenter de la Colombie et une multitude de petites villes portant son nom. Si Gauthier Lud et ses collaborateurs eussent choisi le nom de « Christophie » les destinées du monde en eussent été changées, et cela à jamais... C'est en étant un gestionnaire sérieux dans son administration qu'il a pu être créatif dans son organisation de la fine équipe vosgienne, et par là-même faire preuve d'humour dans l'attribution des noms sur les cartes qu'il a financées. S'il avait fait le choix d'appeler ces nouveaux territoires du nom d'Utopie, il aurait devancé Thomas More de neuf années. La date originale de publication en latin du grand livre de More étant de 1516. Il ne sera traduit en langue française qu'en 1643, alors que les premiers colons américains avaient déjà débarqué depuis 23 ans sur leur terre promise.

Bibliographie

- ALMAGIA, Roberto (2011) « Vespucci, Amerigo », *Encyclopædia Universalis*, thesaurus, t. V, Paris, p. 5709.
- AUGE, Jean-Louis direction (1995) *Image du Nouveau Monde en France*, Paris et Castres, Éditions de la Martinière et Centre d'Études Hispaniques Francisco Goya, 169 p.
- BROOME, Rodney (2001) *Terra Incognita: the True Story of How America got its Name*, New York, Educare Press, 188 p.
- DUVIOLS, Jean-Paul (2005) *Le nouveau monde : les voyages d'Amerigo Vespucci, 1497-1504*, Paris, Chandeigne, 303 p.
- HURLBUT, George C. (1886) "The Origin of the Name « America »", *Journal of the American Geographical Society*, vol. 18, p. 301-316.
- MORE, Thomas (1516) *L'utopie de Thomas Morus*, Paris, Jean Blaeu, 1643, trad. Samuel Sorbière.
- NORMAND, Jean-Michel (2017) « Le globe vert ou l'invention de l'Amérique », *Le Monde*, samedi 29 juillet, p. 18.
- RONVIN, Albert (1991) *La fortune du nom America : le baptême du Nouveau Monde à Saint-Dié des Vosges. Suivi de Cosmographiae Introductio, et des lettres d'Amerigo Vespucci*, Grenoble, Jérôme Millon, 224 p.
- WALDSEEMÜLLER, Martin (2008) *The Naming of America: Martin Waldseemüller's 1507 World Map and the Cosmographiae introduction*, London, D. Giles incorporated, 121 p.

*

Annexe : Extraits du Chapitre IX du livre *Cosmographia Introductio* (1507)

Quelques éléments de Cosmographie

Il est établi par les démonstrations des astronomes que l'ensemble de la terre constitue un point par rapport à l'espace du ciel, de sorte que, si on la compare à la grandeur du globe céleste, on trouvera qu'elle n'a aucune étendue. Et, de cette partie si minime du monde, nous n'occupons, nous les vivants, qu'à peu près le quart, que connaissait Ptolémée. Et cet ensemble a été divisé en trois parties, l'Europe, l'Afrique et l'Asie.

(...)

De nos jours, ces parties ont été plus largement explorées, et une quatrième partie a été découverte par Americo Vespucci (comme on le dira dans les pages suivantes) : et je ne vois pas pourquoi on s'opposerait à ce que cette terre soit appelée, à partir du nom de celui qui l'a découverte, Americo, homme à l'intelligence pénétrante, soit Ameri-gê, terre d'Americo, soit America, puisque c'est de

noms de femmes que l'Europe et l'Asie ont tiré leur nom. On pourra mieux comprendre sa situation et les mœurs de ses habitants grâce aux deux fois deux récits de navigations qui suivent. Ainsi, les quatre parties de la terre sont désormais connues : les trois premières sont des continents, la quatrième est une île, puisqu'on voit qu'elle est entourée d'eau de toute part. Et, même si la mer est unique, comme la terre elle-même, elle est pourtant séparée en nombreuses parties et remplie d'îles innombrables et de toute espèce.

On distingue tout cela dans les tables de la Cosmographie, et Priscien, dans sa traduction de Denys, en fait le catalogue dans les vers qui suivent :

« Cependant, le vaste gouffre de l'Océan s'étend tout à l'entour,
Et bien qu'il soit unique, il porte plusieurs noms :
Sur les bords de l'Espagne, on l'appelle l'Atlantique,
Mais là où le peuple de Borée, les Armiaspes, exercent leur fureur,
On l'appelle Paresseux, et aussi Saturnien ; pour d'autres, c'est le Mort...
A l'endroit d'où surgissent Titan et ses premiers rayons,
On l'appelle mer d'Orient, et aussi mer des Indes ;
Mais, là où le pôle incliné reçoit le chaud Auster,
Il est appelé à la fois Mer d'Ethiopie et Mer Rouge.
Alors l'immense Océan fait-il le tour complet du monde,
Recevant toutes sortes de noms... »

Traduction du latin par Pierre Monat, in Albert Ronsin (1991), p. 157, 161, et 163.

*



Portrait d'Amerigo Vespucci (cliché Smartivitylabs, Inde, 9 mars 2018).

Honoré de Balzac, gestionnaire utopiste

LUC MARCO

*Professeur émérite des universités
Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité
✉ CEPN-CNRS*

Peut-on dresser les comptes des mauvaises entreprises du grand écrivain Balzac ? Plusieurs s'y sont essayés, avec plus ou moins de succès. Nous tentons de faire une synthèse de ces analyses et de montrer que Balzac fut un gestionnaire utopiste, c'est-à-dire un homme d'affaires qui a trop lu les utopistes de son époque : Saint-Simon, Fourier et leurs zéloteurs. Mais passer du rêve à la réalité n'est pas facile quand on a dans la tête les milliers de noms des personnages de la Comédie humaine : on risque alors de confondre le cotonneux et le tangible. Mots clés : Balzac, entreprises, utopies, résultats, pertes.

Can one draw up the accounts of the bad enterprises of the great writer Balzac ? Many have tried it, with varying degrees of success. We try to summarize these analyses and show that Balzac was a utopian manager, that is to say a businessman who has read the utopians of his time : Saint-Simon, Fourier and their zealots. But to go from dream to reality is not easy when you have in your head the thousands of names of characters in the human Comedy : there is a risk of confusing the cottony and the tangible. Key words : Balzac, companies, utopias, results, losses.

Quand on lit l'œuvre du grand Balzac, un point apparaît clairement : il est fasciné par le capitalisme montant et ses richesses à portée de la main de tous les individus entreprenants. Son étude des ambitieux de tous poils et des entrepreneurs dynamiques lui ont fait comprendre quelles sont les qualités entrepreneuriales d'un homme d'affaires parfait. Mais la réalisation des entreprises exige des qualités que n'avait pas Balzac : la prudence, le bon sens, le jugement des hommes et des choses.

Il le reconnaît lui-même dans sa pièce de théâtre qui ne sera jouée qu'après sa mort : « Utile aux autres, je me suis funeste à moi-même ! Dans les affaires où je perds, les autres gagnent ! Magnifique aux semailles de l'annonce et du prospectus, comprenant et satisfaisant les nécessités de l'organisation primitive, je n'entends rien à la récolte... » (Balzac, 1848, p. 77).

Nous allons donc voir deux points dans cet article : d'abord quelle était la situation financière personnelle de Balzac (était-il un bon gestionnaire de budget domestique ?), et ensuite quels étaient ses phantasmes d'entreprises nouvelles (était-il un bon spéculateur ?). En guise de conclusion nous verrons que, bien qu'il exècre au départ les utopistes, il en fut un en matière de projet d'affaires industrielles et commerciales.

I. Balzac était-il un bon gestionnaire de budget domestique ?

Grâce aux ouvrages de René Bouvier (1930, 1949) et de sa collaboration avec son ami Édouard Maynial (1949), nous disposons de données précises sur le train de vie et les dépenses du grand écrivain romantique. Conscient d'avoir du génie, Balzac a toujours voulu vivre sur un pied important. Ses dépenses personnelles en témoignent, comme le montre le tableau numéro 1. Il a toujours compté avec la dette et a subi en conséquence les poursuites de ses créanciers. Loin de s'en formaliser, il a utilisé cette expérience de fuite dans son œuvre et a produit toute une théorie sur la manière de ne pas payer ses dettes ! Mais il a attendu la fin de sa vie pour mettre en avant ses idées sur cette matière (Balzac, 1844, 1845, 1848). Auparavant il a intégré la dette dans son roman sur la faillite : César Birotteau (1838). Il avait alors 39 ans : il ne lui reste que 12 années vivre...

Tableau 1. Évolution de la situation financière personnelle de Balzac (moyenne annuelle en fr.).

Années	Revenus	Dépenses	Différence	Dettes cumulée
1820-1825	2 667	3 000	- 333	1 998
1826-1831	10 000	11 000	- 1 000	7 998
1832-1837	23 667	27 000	- 3 333	27 998
1838-1843	8 278	30 000	- 21 722	158 329
1844-1849	47 733	40 000	+ 7 733	111 931

Source : Bouvier et Maynial (1949) *De quoi vivait Balzac ?*, Paris, Deux-Rives, *passim*.

Quels étaient ses principaux postes de dépenses dans sa gestion domestique ?³

Pour l'année 1829, nous avons la proportion de ses dépenses. Le premier poste est le tailleur avec 515 francs sur un budget de 2186,15 soit 23,6 %. Balzac fera toujours des frais extraordinaires pour son habillement. Le deuxième poste est le loyer, avec 420 francs soit 19,2 %. En montant régulièrement en gamme dans ses habitations, cette proportion croîtra au cours du temps jusqu'à atteindre des sommets avec la propriété de son hôtel particulier dans l'actuel seizième arrondissement, aujourd'hui maison de Balzac.

Le troisième poste de cette année-là est constitué par les intérêts dus à l'imprimeur Laurens qui lui avait vendu son matériel : 357,40 francs soit 16,4 % du budget, auquel on peut ajouter 60,50 francs d'intérêts dus à Buisson. Au total ce poste d'endettement atteint donc 19,12 %. Balzac n'ayant jamais fait de réserves, il sera toujours à la merci des intérêts dus à ses créanciers.

Le quatrième poste est le blanchissage (13,9 %). Le cinquième est le chauffage avec 9,7 %. Le sixième est constitué par l'achat des livres dont aime s'entourer le romancier : 117,95 francs soit 5,4 % du budget. Or la revente des livres laisse une perte sèche des trois quarts de la valeur desdits ouvrages !

Sa situation financière va donc se dégrader progressivement jusqu'en 1845, malgré la hausse régulière des revenus provenant des contrats d'édition et des articles dans la Presse. Voici ce qu'en disent Bouvier et Maynial : « Enfin, c'est le 15 octobre 1845 que le *trésor loup loup* fait son entrée dans sa vie. Il s'agit de 130 000 francs destinés à l'acquisition d'un mobilier et d'un immeuble. C'est là une date mémorable. Balzac, sans songer à diviser ses risques, affecte cette somme à l'achat de 225 actions du chemin de fer du Nord, qui allait être ouvert au trafic. Le placement conseillé par les Rothschild était excellent. Mais il a acheté à des cours élevés, les titres baissent, il ne veut pas les réaliser avec une perte de l'ordre de 20 000 francs et adresse à Madame Hanska un nouvel appel. "Avec 100 000 francs en juillet et 110 000 francs en décembre, tout sera convenable... Ton frère Ernest devrait bien t'envoyer ce qu'il te doit." » (Bouvier et Maynial, 1949, p. 103).

A sa mort le 18 août 1850, Balzac laisse un passif de 83 000 francs sans compter la rente à servir à sa mère et divers achats effectués durant les derniers voyages avec madame Hanska. Celle-ci a donc abondé environ 263 430 francs au budget toujours déficitaire du grand homme ! Balzac fut bien un mauvais gestionnaire de son budget personnel et il entraîna toute sa famille et ses diverses compagnes dans sa fuite en avant financière. A-t-il eu plus de chance comme lanceur d'affaires nouvelles ?

³ Pierre Sipriot (1992, p. 131-133) donne des chiffres encore plus importants : 90 000 francs de dette uniquement pour l'année 1826 ! Fin 1828 il aurait eu encore 60 000 francs de dette dont les ¾ envers sa famille. Cela équivaut entre 200 000 et 300 000 euros d'aujourd'hui.

II. Balzac était-il un bon spéculateur ?

Pour se sortir de ses difficultés financières quotidiennes, l'écrivain fécond sorti de son cerveau enfiévré de très nombreux projets pour faire fortune. En cela il suivait la tendance fiévreuse de l'époque : « Alors commence une vie atroce d'écrivain besogneux. Nous sommes, certes, à une époque où l'honnêteté n'est pas codifiée et fixée ; les crédits sont étroitement dispensés, l'industrie naît à peine, les profits reposent donc bien plus sur la chance ou sur la duperie que sur le travail. Sans un sou, dépensier, impulsif, vaniteux, notre bohème connaît à fond toutes les roueries des débiteurs et des créanciers, et fait jouer toutes les ficelles sans grands scrupules. (...) [Les femmes] ont pour lui, suivant leurs moyens, table et bourse ouverte ; elles l'accueillent, le financent, paient ses dettes ; il en tire le maximum. » (Bouvier et Maynial, 1949, p. 127-128).

Tableau 2. Bilan financier des opérations entrepreneuriales de Balzac.

Opération (date)	Investissement projeté ou réel	Actif	Passif	Résultat
Édition et imprimerie (1826-1828).	40 000	40 900	59 576	- 18 676
Journal <i>La Chronique de Paris</i> (1836).	45 000	7 772	35 847	- 28 075
Mines d'argent et de plomb de la Nurra en Sardaigne (1838).	200 000 ⁴	0	0	0
<i>La Revue parisienne</i> (1840) avec Dutacq.	5 000	10 000	10 000	0
Forêt en Pologne (projet de 1847).	0	0	0	0
Total.	290 000	58 672	105 423	- 46 751

Source : Bouvier et Maynial (1949) *De quoi vivait Balzac ?*, Paris, Deux-Rives, p. 22-27, 58-62.

Balzac avait donc le projet d'investir environ 300 000 francs dans près une demi-douzaine d'entreprises diverses et variées. Les deux ou trois tentatives réelles lui firent perdre à peu près 50 000 francs. On a donc une rentabilité négative de - 16,7 %. Comme il avait calculé avoir fait gagner 1 million aux éditeurs belges en 1839 (Bouvier, 1930, p. 156), c'est donc le tiers de sa fortune qu'il voulait risquer pour devenir vraiment riche.

Dès sa jeunesse, Balzac a eu l'intuition que ses projets utopiques allaient le ruiner. Dans son livre de 1827 sur la manière de ne pas payer ses créanciers (Balzac, 1827), il décrit l'un des projets de son « oncle » : « Une autre fois, il trouva le moyen de persuader à un prince russe qu'il possédait, dans une de ses terres en Sibérie, des carrières de marbres dont l'exploitation devait rapporter plusieurs millions. Ils passèrent ensemble un marché que mon oncle céda peu de temps après pour la somme de cinquante mille écus, à un négociant de Florence, lequel se transporta en Russie, et dépensa six cent mille francs à fouiller une prétendue carrière, dont il ne retira même pas de quoi faire un dessus de table de nuit. » (Balzac, 1827, p. 20).

⁴ Soir l'équivalent des dettes de Balzac à cette époque, selon une lettre citée par René Bouvier (1930, p. 156).

Certains commentateurs ont nié le caractère utopique des projets phantasmatiques de Balzac : « Que Balzac n'ait jamais nourri de telles chimères, nous ne voulons certes pas le prétendre ; bien au contraire. Mais nous sommes convaincus que l'on a généralement attaché trop d'importance à ces récits. Peu à peu, la légende s'est accréditée d'un Balzac utopiste à l'extrême – et la légende a déformé la réalité. Au fond, Balzac, en parlant de ces projets extravagants, y croyait certainement beaucoup moins qu'on a voulu l'affirmer. Nous sommes convaincus que, parfois, il devait rire bien fort à la pensée qu'il était parvenu à faire partager à son entourage telle ou telle idée extraordinaire. » (Failletaz, 1932, p. 127). Pourtant notre grand auteur a calqué son style sur celui du comte de Saint-Simon, comme l'avait bien vu Marcel Barrière (1972, p. 488). Il a aussi écrit un article sur Louis Reybaud qui avait fait connaître du grand public Charles Fourier, que Balzac n'avait pas bien lu mais dont il avait compris le génie : « M. L. Reybaud, rédacteur en tout point digne du *Constitutionnel*, a voulu, suivant une locution populaire, ménager le chou académique et la chèvre phalantérienne, de là ses contradictions. Aussi n'a-t-il pas parlé d'un point essentiel de la conception de Fourier, celle du *minimum* qu'elle promet aux membres de sa société, *minimum* assez semblable au droit de bourgeoisie de certaines Communes de Suisse, qui supprime la misère en assurant l'aisance à chacun, sans empêcher les grandes fortunes. Si Fourier avait mis son idée sous la tutelle de l'Église catholique, en l'exprimant en termes moins offensants pour les sots qui gouvernent le monde, je ne sais pas ce qu'il serait devenu. Je ne prends ici parti ni pour ni contre lui, je l'étudierai, je vous dirai mon sentiment ; mais pour ce qui est des prétendues Études de M. L. Reybaud, je vous conseille de ne pas ouvrir un pauvre livre, uni comme un (sic) steppe, mais sans herbe ni fleurs, où votre œil se promènerait sur quatre cents pages sans apercevoir ni une image ni une pensée. Les gens graves ont un style sobre. » (Balzac, 1840, p. 235-236).

Conclusion

Balzac n'était donc pas un bon spéculateur, mais un gestionnaire utopiste qui a été inconsciemment influencé par les lectures qu'il avait faites du comte de Saint-Simon, de Charles Fourier et de leurs disciples. Bien qu'il n'aimât pas les idées fumeuses de ces faiseurs de projets, il a repris certaines de leurs idées folles pour pouvoir faire fortune rapidement et intensément. Heureusement, les réflexions qu'il eut à ce sujet passèrent progressivement dans son œuvre et donnèrent le portrait des entrepreneurs honnêtes et malhonnêtes de la période de la folie boursière du début du dix-neuvième siècle.

L'humour balzacien transparait dans une anecdote : il tirait au sort parmi les factures qu'il devait celle qu'il réglerait finalement (Balzac, 1827). Comme cela il y avait un gagnant chaque semaine et chacun avait l'espoir d'être payé avant les autres ! L'utopie est bien un monde qui fonctionne selon des règles différentes du capitalisme sauvage qui régnait à l'époque où vivait Balzac. Mais les réalités économiques et sociales de la Monarchie de Juillet ont contraint le grand écrivain à une fuite en avant littéraire qui ont sapé sa santé, et il ne résista guère à la Révolution de février 1848 puis au retour de Louis-Napoléon Bonaparte comme président de la République. Mourant en 1850 il ne connaîtra pas le retour de l'Empire et le recul durable des idées socialistes. Les réalités juridiques ont été encore plus amères pour le grand Honoré qui y laissa des plumes (Dissaux, 2012). Car le droit protège les honnêtes créanciers contre les débiteurs trop rêveurs.

Le jeune Balzac des années 1826-1828 a donc été durablement influencé par l'esprit de spéculation qui régna alors à Paris sous la brûlure de la Bourse portée aux nues des idées fumeuses.

Bibliographie

- ALLEMAND, André (1965) *Honoré de Balzac, création et passion*, Paris, Plon, 191 p.
- ARTUR DU PLESSIS, Guillaume et MARCO, Luc (1988) « La faillite dans la littérature française au XIX^e siècle », in Jean-Marie Thomasseau (direction), *Commerce et commerçants dans la littérature*, Bordeaux, Presses Universitaires de Bordeaux, p. 135-153.
- BALZAC, H. de (1827) *L'art de payer ses dettes et de satisfaire ses créanciers sans déboursier un sou*, Paris, Librairie Universelle, 150 p. Imprimé par Balzac lui-même dans son imprimerie.
- BALZAC, H. de (1840a) « Lettres sur la littérature, le théâtre et les arts [Compte rendu du livre de M. Reybaud, Les réformateurs contemporains] », *La Revue parisienne*, n° 2, 25 août, p. 228-238.
- BALZAC, H. de (1840b) « Aux abonnés de la Revue parisienne », *La Revue parisienne*, n° 3, 25 septembre, p. 388-395.
- BALZAC, H. de (1842) *Monographie de la Presse parisienne*, Paris, Jean-Jacques Pauvert, 1965, 234 p.
- BALZAC, H. de (1844) *Un homme d'affaires*, Paris, Hetzel.
- BALZAC, H. de (1845) *Esquisse d'homme d'affaires d'après nature*, édition Furne, t. IV, 25 p.
- BALZAC, H. de (1848) *Le faiseur, comédie en cinq actes et en prose*, Paris, Garnier-Flammarion, 2012, 189 p.
- BARRIÈRE, Marcel (1972) *L'œuvre de H. de Balzac : étude littéraire et philosophique sur la Comédie humaine*, Genève, Slatkine, 502 p.
- BOUVIER, René (1930) *Balzac, homme d'affaires*, Paris, Honoré Champion, 165 p.
- BOUVIER, René (1949) « Balzac, homme d'affaires », *Hommes et Mondes*, vol. 9, n° 34, p. 41-62.
- BOUVIER, René et MAYNIAL, Édouard (1938) *Les comptes dramatiques de Balzac*, Paris, Sorlot, 521 p.
- BOUVIER, René et MAYNIAL, Édouard (1949) *De quoi vivait Balzac ?*, Paris, Deux-Rives, 133 p.
- DISSAUX, Nicolas dir. (2012) *Balzac romancier du Droit*, Paris, LexisNexis, 382 p.
- FAILLETAZ, Emmanuel (1932) *Balzac et le monde des affaires*, Paris, Librairie Payot et compagnie, p. 127-144 (Balzac, homme d'affaires).
- GENGEMBRE, Gérard (1992) *Balzac, le Napoléon des lettres*, Paris, Gallimard, 208 p.
- JEANNOT, André (1986) *Honoré de Balzac : le forçat de la gloire*, Rueil-Malmaison, Geigy, 347 p.
- MAUROIS, André (1965) *Prométhée, ou la vie de Balzac*, Paris, Hachette, 653 p.
- PEYTEL, Adrien (1950) *Balzac, juriste romantique*, Paris, Éditions M. Ponsot, p. 35-43 (Balzac, homme d'affaires).
- SIPRIOT, Pierre (1992) *Balzac sans masque*, Paris, Robert Laffont, 499 p.
- TREFFEL, Romain (2018) « Balzac en faillite », *L'Économiste*, 14 avril, publié sur le site leconomiste.eu⁵

⁵ L'économiste Georges Renaud avait prévu d'écrire une brochure sur *Balzac, économiste* que nous n'avons pas retrouvée. Peut-être se trouve-t-elle dans les archives privées de cet auteur, s'il en a laissé à sa mort.



«Balzac, nourri de gloire, est cependant bien gras
Par malheur ses succès ne lui ressemblent pas »

Caricature de Balzac par Benjamin Roubaud, parue dans le journal satirique *Le Charivari*.

L'année sur la sellette (un charlatan en 1836)

Jean-François BAYARD, Frédéric DE COURCY, Emmanuel THÉAULON
Auteurs dramatiques

Le charlatan est un personnage de théâtre qui a égayé de nombreuses représentations sur deux siècles. Ainsi fut attrayante la pièce représentée pour la première fois, à Paris, sur le théâtre du Palais-Royal, le 1^{er} janvier 1837. La scène se passe au Palais-de-Justice. La scène du théâtre représente la salle d'audience. A la droite du spectateur, se trouve l'entrée du tribunal. A gauche, se situe l'entrée de la salle des témoins. Il s'agit de juger l'année 1836 pour toutes les turpitudes financières et morales qu'elle a connues. Parmi les personnages cités devant le tribunal se trouve le charlatan faiseur de projets financiers. Mots clés : Théâtre, Charlatan, Humour, France, 1837.

The charlatan is a theater character that has brightened many representations over two centuries. Thus was the piece represented for the first time, in Paris, on the stage of the Royal Palace, on January 1st, 1837. The scene takes place in the House of Justice. The theater scene represents the courtroom. To the right of the viewer is the entrance to the court. On the left is the entrance to the witness room. It is a question of judging the year 1836 for all the financial and moral turpitudes she has known. Among the characters cited in court is the charlatan maker of financial projects. Keywords : Theater, Charlatan, Humor, France, 1837.

SCÈNE VII.

VICTIMÉ, M. CAPITAL DE SAINT-GÉRANT, *suivi d'un groom.*

(Il est en habit de charlatan et tient une trompette à la main.)

VICTIMÉ. Qu'est-ce que c'est que celui-là ? c'est un charlatan.

CAPITAL, *entrant.*

Air : N'accusez pas ma paresse.

Contre le jeu des faillites.
Vous qui cherchez un garant,
De toutes les commandites,
Je suis l'unique gérant !..
Dans mainte chance commune ...
Au lieu de vous hasarder,
Donnez-moi votre fortune,
Je m'engage à la garder !..

Donnez-moi votre argent, donnez.

(reprenant.)

Contre le jeu des faillites, etc.

(*Au groom qui est très-grand.*) Petit, dis que l'on garde le cabriolet, et qu'on ménage la grosse caisse.
(A Victimé.) Ah ! c'est vous, monsieur Plumé... Capital social... cent millions, à votre service.

(Il joue de la trompette.)

VICTIMÉ. Merci... Qu'est-ce que vous venez faire au Palais, enfonceur que vous êtes ?.. poursuivre quelques actionnaires récalcitrants ?

CAPITAL. Les actionnaires ?.. allons donc ! souple comme des gants... ils ne soufflent plus.. aplatis, les actionnaires ! De quoi se plaindraient-ils je prends leurs intérêts.

VICTIMÉ. J'en sais quelque chose.

CAPITAL, *comme poursuivant quelque chose du regard et de la main.* Attendez ! j'en tiens un... oh !

VICTIMÉ. Un actionnaire ?

CAPITAL. Non, un projet... magnifique, capital social, cent millions.

VICTIMÉ. Mais enfin, que venez-vous faire ici ?

CAPITAL. Sauver l'année 1836. Je prends son procès en commandite... je lui dois bien ça... m'en a-t-elle procuré de bonnes petites affaires, avec ses grandes affiches !

VICTIMÉ. Oui... *L'Univers pittoresque..* soixante-pieds carrés.

CAPITAL, déroulant une affiche énorme. Petit modèle !.. Shelsinger ! six pieds six pouces !.. (Il joue de la trompette.)

VICTIMÉ. Ça se voit de loin... on peut lire ça sans lunettes...

CAPITAL. Quel avantage pour les myopes... des annonces grandes comme des maisons... avec des majuscules de la hauteur des portes et fenêtres... des *O...* comme des œils de bœuf, et des *J* comme des tuyaux de poêle...

VICTIMÉ. En voilà de la publicité !..

CAPITAL. Hein !.. par-dessus les toits... et je viens de commander cent affiches-monstres... j'en couvre les murs !..

VICTIMÉ. Et la police qui défend, sous peine d'amende, qu'on dépose aucune grande affiche contre les monuments publics !

CAPITAL. Et les maison bourgeoises ?.. je colle du bas en haut, et de haut en bas.. sur les fenêtres... sur les portes ! partout.. je mets tout Paris sous le scellé... et allez donc !..

Air : Vaudeville de Fanchon.

Grâce à mes grandes lettres,
Des portes et des fenêtres
Je supprime bientôt
L'impôt.
Et pour les gens peu riches,
Qui redoutent le vitrier,
Je fournis, en affiches,
Des carreaux de papier

(D'un air de folie.) Attendez !.. je le tiens ! capital social, cent millions !.. société en commandite pour l'amélioration de la race des chats !..

VICTIMÉ. Et on paiera le semestre ?..

CAPITAL. A la mi- août !... voilà le prospectus, votre argent ? (*Jetant des prospectus à la figure de Victime.*) Qui veut des actions ?..

VICTIMÉ. Laissez donc... j'ai assez versé d'argent dans vos entreprises... on n'a plus rien à vous donner, mon brave homme...

CAPITAL, *d'un air inspiré.* Chut !... en voilà un autre !.. un Second-Théâtre-Français !... salle magnifique, immense... comme celle du Palais-Royal, commode comme celle du Vaudeville et toujours pleine comme celle des Variétés... les auteurs seront des hommes-colosses, qui feront des pièces-monstres... et les acteurs auront la taille de ceux du premier théâtre et le talent de la troupe Castelli... Capital social...

VICTIMÉ. Cent millions...

CAPITAL. Alexandre Dumas et Victor Hugo !.. c'est la même chose... prenez.. prenez... pendant qu'il en reste encore...

VICTIMÉ. Gardez pour vous !

CAPITAL. Troisième-Théâtre-Français, rue Mouffetard... autrement dit Théâtre Saint-Marceau !..

VICTIMÉ. C'est trop loin...

CAPITAL. Quatrième-Théâtre-Français... Cinquième-Théâtre-Français...

VICTIMÉ. Tâchez d'en avoir un, et que ça finisse... payez-moi plutôt ma rente d'Espagne.

CAPITAL ; A propos, avez-vous payé votre abonnement à la Société sanitaire ?.. vingt-deux francs par an... capital social.. cent millions, sans compter les médecins et les apothicaires... à la suite...

VICTIMÉ. Encore du propre !..

CAPITAL. Idée gigantesque !.. la santé en commandite... pour pouvez être malade... pleurésie, cataplexie, paralysie, apoplexie... ça ne vous regarde pas... la Société sanitaire est là !..

VICTIMÉ. Témoin, que j'ai été attaqué d'une attaque de nerfs, et qu'on m'a envoyé le chirurgien quinze jours après.

CAPITAL. Il n'a pas que vous à penser.

VICTIMÉ. Si j'étais mort en l'attendant ?

CAPITAL. Le cas est prévu... la Société en commandite d'embaumement... capital social, cent millions !.. six cents francs pour les grandes personnes... demi-place pour les enfants au-dessous de sept ans... Qui est-ce qui veut se faire embaumer ?... parlez !..

VICTIMÉ, *d'un ton de reproche.* J'étais abonné aussi à vos momies d'Egypte.

CAPITAL. Pourvu qu'on vous embaume en temps et lieu, vous n'avez rien à dire ?.

VICTIMÉ. J'avais payé d'avance...

CAPITAL. C'est juste, on vous embaume tout de suite... (*Le regardant.*) Belle momie !... cinq pieds deux pouces, et puis, vous avez droit au partage... du matériel.. mortiers, lancettes... pi-lules...

VICTIMÉ. Et clysopompes...

CAPITAL. De plus... les intérêts anticipés !..

VICTIMÉ. Anti-chipés !..

CAPITAL. Il faut des actions et non pas des ... (*Frappé d'une idée convulsive.*) Oh !.. oh !.. oh.. (*il marche à grands pas.*) voilà, voilà !.. je l'ai attrapée...

VICTIMÉ, suivant des yeux. Encore une attrape ?.. où donc ?

CAPITAL, montrant en face. Là ! capital social, cent millions !... capital social... deux cents millions !. Capital social... trois cents millions...

(Il marche toujours.)

VICTIMÉ. Ça ne lui coûte rien...

CAPITAL. Chut !... suivez bien mon raisonnement...

VICTIMÉ, *le suivant.* Je le suis...

CAPITAL. Prendrai-je mon parapluie ?.. ne le prendrai-je pas ?.. le prenez-vous ?.. il ne pleut pas... ne le prenez-vous pas... il pleut !..

VICTIMÉ. Il pleut toujours...

CAPITAL. Chut !... c'est invariable... vous le prenez ?.. vous le perdez...

VICTIMÉ. Juste !... j'en ai perdu sept la semaine dernière... dont un qu'on m'a volé... dans une maison honnêtes.

CAPITAL. Et puis, un riflard à porter... c'est embêtant... Chut... société en commandite... capital social...

VICTIMÉ. Cent millions... c'est convenu.

CAPITAL. Plus d'inconvénient !... plus de saison aquatique !... enfoncés les passages⁶... Qui veut des parapluies-omnibus ?.. (*Il joue de la trompette ; le groom ouvre un immense parapluie.*) Voilà !.

VICTIMÉ. Ah ! mon Dieu !..

CAPITAL. Des parapluies, dis-je, qui stationneront à la porte des spectacles, bals, concerts, cafés, estaminets et autres lieux de réunion...

⁶ Il s'agit des passages couverts, ancêtres de Bazars et des Grands magasins, qui permettaient de faire ses courses à l'abri. L'année suivante, en 1838, le Bazar Bonne-Nouvelle ouvrira sur le boulevard du même nom (note de LM).

VICTIMÉ *se plaçant sous le parapluie avec Capital*. Eh bien ! oui ! eh bien ! oui ! voilà une invention pour le quart d'heure.

CAPITAL. Hein ?... qui veut des actions ? VIC-

TIMÉ. Il faut communiquer ça aux ministres.

CAPITAL. Farceur !... pour qu'ils me renvoient à une commission qui me renverra mon para-pluie à l'an 1936, où peut-être il ne pleuvra plus... ils n'en font jamais d'autres... commission de finance, de contrefaçon... de propriété... de morale... de..., est-ce que je sais ?..

Air : *Vivent, vivent les mœurs des champs*.

Vite, vite, une commission,
Pour examiner cette affaire,
Allons, messieurs, qu'on délibère...
Tâchez surtout que ce ne soit pas long !
Pour faire taire
Le prolétaire,
Le ministère,
Homme de bien,
Dit bien
Que son budget
Sera l'objet
D'un examen secret ;
Mais, pour la forme,
S'il est énorme
Qu'on s'y conforme,
Puisqu'il est fait !..
Vite, vite, une commission, etc.
De nos coulisses,
De nos actrices,
De leurs caprices,
Arrive un jour
Le tour !..
L'autorité,
C'est arrêté...
Veut, par moralité,
Mettre la danse
Et l'innocence
En surveillance
A
L'Opéra !..
Maillots, vertu, pudeur jupon.
Vite, vite, une commission, etc.
De votre père,
De votre mère,
De votre frère,
Héritez-vous ?
Oui, tous.
L'épicier,

Nomme un héritier...
Mais le génie, à son déclin,
Peut-il de même,
C'est un problème,
A ceux qu'il aime
Laisser du pain ?..
Voyez les nièces de Corneille !...
Vite, vite, une commission, etc.
D'abord on cause :
– Moi, je propose !..
– Moi, je suppose...
– Moi, je dis : Non...
 – Pardon !..
– Monsieur un tel
– Au nom du ciel...
– C'est peu rationnel !
– Mais l'infortune !..
 – Mais la tribune !..
Enfin, c'est une
Tour de Babel.
Vivent, vivent les commissions,
Pour faire,
 Manquer chaque affaire...
 On rit, on jase, on délibère,
Et tout se passe en conversations !

Et la morale de tout ça... c'est qu'il faut faire ses commissions soi-même ; aussi, je cours faire annoncer, dans tous les journaux politiques et littéraires, mes voitures *urbaines* et *locomotives*... mon *eau de pure Seine*... mon nouveau *Concert-Musard*... mon magnifique domaine de *Rebrahya*, près d'*Alger*... mon *frottage à domicile*... ma *laiterie des familles*... mon *papier de sûreté*... mes bateaux à vapeur... mes *journaux à quarante francs* et ma *pommade du lion*... pour faire pousser les cheveux de la tête comme dans la main. Sans adieu... je vous garderai des actions... vous paierez quand vous voudrez... demain matin, je vous enverrai la quittance... Capital social... cent millions !..

VICTIMÉ, *criant*. Je ne veux qu'un parapluie-omnibus.

CAPITAL.

(*Il sort en reprenant* :) Vite, vite, une commission, etc.

Résumé de la suite de la pièce : l'année 1836 est condamnée par le tribunal pour malversations et projet irréalistes. Elle cède la place à l'année 1837 qui annonce l'an quarante où tout sera résolu : problèmes d'argent, crise économique, et crise politique. La sellette était un petit siège assez bas où l'on faisait asseoir l'accusé d'un procès.

Bibliographie

ANONYME (1687) *Le charlatan découvert*, Toulouse, Jean Boude le Jeune, 55 p.

ANONYME (1780) *Le Charlatan, ou le Docteur Sacroton, comédie-parade, en un acte et en prose*, Paris, Veuve Ballard et fils, 59 p.

BAYART, DE COURCY et THÉAULON (1837) « L'année sur la sellette », in *Le Magasin Théâtral*, Paris, Marchant, t. 16. A aussi été publié en plaquette à Paris chez Marchant, 28 p.

D'ANCOURT, M. (1742) *Les agioteurs, comédie en trois actes*, Paris, Libraires associés, 136 p.

EVANS, David-Owen (1974) *Le drame moderne à l'époque romantique, 1827-1850*, Genève, Slatkine reprints, p. 97.

JOUSLIN DE LA SALLE, A.- F. et CHAVANGES, A. de (1824) *La famille du charlatan, folie-vaudeville en un acte*, Paris, Pollet, 25 p.

LESAGE, Alain René (1709) *Turcaret*, Paris, Flammarion, 1998, éd. par Philippe Hourcade, 192 p.

MARCO, Luc (2009) *Histoire managériale du Bazar Bonne-Nouvelle, 1835-1863*, Paris, Harmattan, 383 p.

MOREAU et SEWRIN (1821) *La femme du Sous-préfet, ou le charlatan, comédie en un acte*, Paris, Ladvocat, 2^e édition, 36 p.

THÉRENTY, Marie-Eve et VAILLANT, Alain dir. (2001) *1836, l'an I de l'ère médiatique : étude littéraire et historique du journal La Presse d'Émile de Girardin*, Paris, Nouveau monde éditions, 388 p.

UN VIEUX FARCEUR (1800) *Le Facétieux, ou choix de morceaux amusans*, Paris, Caillot, 170 p.

*



Illustration tirée du *Magasin Théâtral*, tome seizième, 1837, p. 1 (cliché LM).

L'humour dans une bibliothèque d'économiste en 1854

JEAN LE CARAM
Professeur de lycée à Rennes

Que lisaient les négociants européens au début du Second Empire ? Le catalogue des livres d'un gestionnaire parisien peut nous indiquer quels étaient les goûts dominants de cette époque. Et comme cet économiste était aussi un bibliophile accompli, on peut essayer de mesurer la quantité et la qualité des ouvrages qu'il avait acquis en marge d'une vie de travail. La taille de sa collection est impressionnante puisqu'elle ne contient pas moins de 1 986 références et plus de 4 000 documents imprimés. En tant que corpus d'économie politique et de science du commerce, cet ensemble est un point important entre la bibliographie de Royez en 1802 et celle de Reymondin en 1909. Mots clés : Bibliographie, Catalogues, Economie Politique, Commerce, France, XIX^e siècle.

What did European traders read at the beginning of the Second Empire ? The catalog of the books of a Parisian manager can indicate to us what were the dominant tastes of this time. And as this economist was also an accomplished bibliophile, one can try to measure the quantity and quality of the works he had acquired in the margins of a working life. The size of his collection is impressive as it contains no less than 1,986 references and more than 4,000 printed documents. As a corpus of political economy and trade science, this set is an important point between the bibliography of Royez in 1802 and that of Reymondin in 1909. Keywords : Bibliography, Catalogs, Political Economy, Trade, France, 19th century.

Dans la tradition française de l'Ancien régime, il était mieux vu de se dire économiste que gestionnaire. Cela remontait au temps où parler l'argent était mal vu et faisait « parvenu ». Pourtant certains spécialistes d'économie politique étaient de véritables gestionnaires, soit qu'ils dirigeassent des entreprises, comme Jean-Baptiste Say ou Courcelle-Seneuil, soit qu'ils étudiassent des domaines spécifiques de gestion de leur temps. Ce fut le cas de l'économiste Rodet qui cumulait la double compétence de l'économiste et du gestionnaire. Comme en plus il était un bibliophile averti, le catalogue qui fut dressé après sa mort pour une vente publique, fut le principal document sur la composition d'une bibliothèque de spécialiste qui avait une conception encyclopédique de la gestion des entreprises privées et publiques. Nous verrons donc sa biographie, la composition de son catalogue, et la part de l'humour dans cet ensemble impressionnant.

I. Éléments biographiques

Denis Louis Rodet est né le 11 novembre 1781 à Bourg-en-Bresse (Ain). Il est le fils d'Antoine Martin Rodet. Élève doué il se destinait à l'École polytechnique mais dû s'orienter vers une carrière de négociant. Il travailla d'abord dans la droguerie à Lyon, puis dans l'import-export de denrées coloniales à Bordeaux. Il passa ensuite plusieurs années à Londres. Il rentra à Paris en 1817 et acheta une charge de courtier du commerce. Il était expert auprès de l'administration du tabac, ce qui lui apportait de confortables revenus. Il en consacra une grande partie à l'achat de livres anciens d'économie politique, de commerce et de nombreuses autres disciplines. Disposant de la plus belle bibliothèque privée de son temps, il en faisait profiter libéralement ses amis économistes, libéraux ou pas. Après une brillante carrière d'économiste libéral, il est mort le 31 décembre 1852 dans sa résidence à Saint-Cloud où il venait juste d'aménager en tant que Maire. C'était donc un économiste spécialisé dans les entrepôts et très au courant des méthodes gestionnaires de son temps. Son œuvre est importante selon le dictionnaire de Coquelin & Guillaumin :

- (1825) *Du commerce extérieur et de la question d'un entrepôt à Paris*, Renard, Paris, in-8°, 199 p.
- (1828) *Questions commerciales*, Renard, Paris, in-8°, broché, 148 p.
- (1832) *Études sur l'entrepôt de douane à Paris*, Imprimerie de Smith, Paris, in-4, broché, 64 p.
- (1836) *Les colonies à sucre et la production indigène*, Imprimerie de H. Fournier, Paris, in-8°, broché, 27 p. Extrait de la « Revue des Deux-Mondes » du 15 avril 1836.
- (1838) *Le commerce décennal comparé, 1827 à 1836 : France, Grande-Bretagne, États-Unis*, Imprimerie de H. Fournier, Paris, in-8°, broché, 32 p. Extrait de la « Revue des Deux-Mondes », 1^{er} octobre.
- (1839) *Notice sur le sucre*, Imprimerie de Bourgogne et Martinet, in-12, 41 p. Tiré à part d'un article du *Dictionnaire du commerce et des marchandises* de Gilbert-Urbain Guillaumin.
- (1843) *Simple exposition de la question des sucres*, Bureau de la Phalange, Paris, in-8°, broché, 32 p. Tiré à part de la « Phalange » des numéros des 3 et 5 mai 1843.
- (1843) *Du tarif des douanes aux États-Unis*, Imprimerie de H. Fournier, Paris, in-8°, broché, 23 p. Extrait de la « Revue des Deux-Mondes », 1^{er} juillet 1843.
- (1850) *Acte de navigation de l'Angleterre, rapport fait à la Chambre de commerce de Paris au nom de sa Commission du commerce extérieur*, 18 février 1850, Panckoucke, 20 p.

Comme beaucoup d'intellectuels de son époque, il était franc-maçon et membre de la loge parisienn ISIS pour les années 1806 à 1809 (Anonyme, 1809, p. 15). A ce titre il a certainement dû connaître les frères Bailleul qui transmirent leur librairie à Pierre-Hubert Renard, principal éditeur des économistes libéraux avant que Guillaumin lui rachète son fonds fin 1849.

II. Le catalogue de sa bibliothèque

L'ampleur des lectures qu'a pu faire Rodet laisse pantois. Même sans les activités médiatiques actuelles (radio, télévision, cinéma, internet), la pression de la Presse était déjà importante à l'époque depuis qu'Émile de Girardin l'avait révolutionnée en 1836 (voir article concernant l'année sur la sellette supra). Il fallait donc que ce gestionnaire passe le plus clair de son temps à lire pour pouvoir absorber la taille importante de sa bibliothèque. La nomenclature de son stock nous donne une idée précise de ses goûts en matière bibliophilique.

A. Nomenclature

Le catalogue dressé par maître Ducrocq en mars 1854 ne contient pas de table des matières ou de sommaire. La réédition à l'identique par Bibliolife il y a quelques années ne donne pas plus de renseignements sur ce point. Nous avons donc repris l'ouvrage et dressé la nomenclature de ce catalogue. La version numérisée sur Google permet cependant des recherches par mots clés.

THÉOLOGIE ET HISTOIRE DES RELIGIONS

I. Théologie

1. Écriture sainte ; biographies bibliques ; philologie sacrée.
2. Liturgie ; conciles ; saints Pères.
3. Théologiens (orthodoxes et hétérodoxes).

II. Histoire des religions

1. Histoire de l'Église chrétienne.
2. Histoire des Papes et du Clergé.
3. Histoire des ordres religieux ; hagiographies ; anciens rites.
4. Histoire des hérésies ; franc-maçonnerie ; religion chinoise.

JURISPRUDENCE

- I. Introduction ; droit de la nature et des gens.

1. Traités généraux.
2. Droit des gens entre les nations.

II. Droit politique

III. Droit civil et criminel

1. Généralités.
2. Droit romain ; du moyen âge.
3. Droit français.
 - a. Droit ancien.
 - b. Droit nouveau.
4. Droit étranger.

SCIENCES ET ARTS

Introduction

I. Sciences philosophiques

1. Philosophie et métaphysique.
2. Morale et éducation.
3. Politique (*Voyez* Droit de la nature et des gens).
4. Économie politique et ses applications à l'économie sociale.
 - a. Histoire générale et particulière ; dictionnaires ; collections.
 - b. Principes généraux ; cours publics.
 - c. Richesse et luxe.
 - d. Saint-Simonisme.
 - e. Mélanges.
 - f. Administration et travaux publics.
 - g. Population ; travail ; salaires ; propriété.
 - h. Subsistances et boissons.
 - i.[j.k.] Paupérisme ; établissement d'humanité ; systèmes pénitentiaires.
 - l. Finances ; impôts ; budgets ; crédit public.
 - m. Monnaies ; banques ; crédit privé ; caisses d'épargne ; assurances.
 - n. Commerce ; droit commercial ; entrepôts ; douanes et tarifs.
 1. Histoire, principes généraux, dictionnaires.
 2. Commerce des Anciens, de l'Europe et de la France.
 3. Commerce des nations étrangères.
 4. Droit commercial.
 5. Entrepôts.
 6. Douanes et tarifs.
 - o. Agriculture et haras.
 - p. Industrie, brevets d'invention.
 - q. Manufactures, fabriques.
 - r. Mélanges sur le commerce et l'industrie.
 - s. Métallurgie, houilles.
 - t.[u.] Chemins de fer, bateaux à vapeur.
 - v.[w.] Canaux et routes.
 - x. Navigation, pêches maritimes.
 - y. Colonies.
 1. Administration, statistique, etc.

2. De l'esclavage colonial.

3. Sucre, indigo, tabac.

z. Statistique.

II. Sciences physiques, chimiques, naturelles et médicales

III. Sciences mathématiques, philosophie occulte, alchimie et astrologie

IV. Arts libéraux et mécaniques ; équitation ; chasses et pêches ; jeux

BELLES-LETTRES

I. Linguistique et rhétorique

II. Poésie

1. Poètes grecs et latins.

2. Poètes français.

3. Poètes italiens et anglais.

II bis. Poésie dramatique

III. Fictions en prose et en vers

1. Fables, romans, contes et nouvelles.

2. Facéties, dissertations singulières et enjouées.

IV. Philologie ; dialogues ; épistolaires

V. Polygraphes ; collections et extraits

HISTOIRE

I. Introduction ; géographie et voyages

II. Chronologie ; histoire universelle

III. Histoire ancienne

IV. Histoire moderne

1. Europe

a. Généralités, mélanges

b. Histoire de France

1. Géographie, histoire gauloise, mœurs et usages, monuments, histoire générale de la France.

2. Histoire particulière de la France sous chaque règne.

a. Depuis l'origine de la monarchie jusqu'en 1789.

b. Révolution française de 1789, Empire.

c. Restauration, révolutions de 1830 et de 1848.

3. Histoire royale et princière ; mélanges d'histoire civile et politique.

4. Histoire particulière des anciennes provinces et des villes de France.

a. Paris, Ile de France, Metz, Hainault, Alsace, Champagne.

b. Bourgogne, Bresse, Bugey, Dombes et Lyonnais.

c. Provinces du Midi, Normandie et Bretagne.

c. Histoire de Belgique [mis par erreur en point 5].

d. Histoire d'Italie, de la Suisse, d'Espagne et de Portugal.

e. Histoire des Iles Britanniques.

- f. Histoire d'Allemagne, Suède, Danemark, Russie et Pologne.
- g. Histoire de la Turquie et de la Grèce.
- 2. Asie
- 3. Afrique
- 4. Les Deux Amériques
 - a. Histoire générale.
 - b. Iles Antilles.
- V. Histoire de la Noblesse
- VI. Archéologie
- VII. Histoire littéraire
- VIII. Bibliographie
- IX. Biographie
- X. Extraits et mélanges historiques
- XI. Mélanges encyclopédiques et journaux

B. Proportions des diverses rubriques

La composition de cette bibliothèque est très déséquilibrée en faveur des sciences et arts, puisque près de la moitié des titres y est consacrée. L'histoire suit avec environ un tiers. Le reste est constitué des belles-lettres pour 11,6 %, de la jurisprudence pour 4,3 % et de la théologie pour 3,3 %. On voit que l'économie n'est pas encore rattachée au droit comme cela sera le cas dix ans plus tard à la Faculté de droit de Paris et dans toute la France en 1878 pour ces cours obligatoires donnés aux juristes. Le catalogue n'a donc fait que suivre la classification proposée par le propriétaire lui-même, car le notaire Ducrocq était bien évidemment de formation juridique.

Tableau 1. La répartition générale par grands postes du catalogue.

Rubrique	Nombre de références	Proportion
THÉOLOGIE ET HISTOIRE DES RELIGIONS	65	3,3
JURISPRUDENCE	85	4,3
SCIENCES ET ARTS	965	48,6
BELLES-LETTRES	231	11,6
HISTOIRE	640	32,2
Total.	1986	100 %

Si l'on entre plus avant dans la rubrique où est insérée l'économie politique, on voit qu'elle domine outrageusement avec 92 % de ce sous-ensemble sous l'intitulé générique de sciences philosophiques ! Suivent les sciences physiques avec 3,2%, les mathématiques avec 2,9%, les arts libéraux et mécaniques avec 1,7% et enfin l'introduction générale avec seulement 0,2 %. Les sciences dures forment donc la quasi-totalité de cet ensemble, au détriment des arts en grande minorité.

Tableau 2. La proportion de la rubrique « Sciences et Arts ».

Rubrique	Nombre de références	Proportion
Introduction	2	0,2
Sciences philosophiques	888	92,0
Sciences physiques, chimiques, naturelles et médicales	31	3,2
Sciences mathématiques, philosophie occulte, alchimie et astrologie	28	2,9

Arts libéraux et mécaniques ; équitation ; chasse et pêches ; jeux	16	1,7
Total.	965	100 %

Dans ces sciences philosophiques à l'acceptation très large, l'économie politique et ses applications dominent avec ici aussi 92 % du groupe. Suivent la politique avec 3,2 %, la morale accompagnée de l'éducation avec 2,6 % et la philosophie proprement dite avec 2,2 %. L'économie est donc vue dès cette époque comme une science théorique et appliquée.

Tableau 3. La proportion de la rubrique « Sciences philosophiques ».

Rubrique	Nombre de références	Proportion
Philosophie et métaphysique	20	2,2
Morale et éducation	23	2,6
Politique	28	3,2
Économie politique et ses applications à l'économie sociale	817	92,0
Total.	888	100 %

Au sein de cette impériale économie politique, puisque Napoléon III règne depuis deux ans en tant qu'empereur des français, le poste principal est le commerce. Ce qui confirme notre idée que Rodet était d'abord un gestionnaire. Le fait que la sous-rubrique « commerce » soit la plus importante de toutes prouve que la gestion a trouvé là son lieu principal d'expression, bien qu'elle s'introduise pratiquement dans toutes les autres sous-rubriques. Si l'on ajoute les mélanges sur le commerce et l'industrie au Commerce, on arrive à un quart de l'ensemble.

Les autres postes, sont par ordre décroissants : les finances avec 10,7%, les colonies avec 7,1%, les principes généraux avec 6,7%, la monnaie avec 5,3%, la population avec 5,1% et les subsistances et boissons avec 4,9%. Les autres postes se répartissent entre 0,9% (Saint-Simonisme) et la statistique (4,4%). L'histoire de la pensée et des faits économiques ne représente alors que 3,3% alors que vus d'aujourd'hui, tous ces textes en font désormais partie !

Tableau 4. Proportion de la rubrique « Économie politique et ses applications à l'économie sociale ».

Rubrique	Nombre de références	Proportion
Histoire générale et particulière ; dictionnaires ; collections	27	3,3
Principes généraux ; cours publics	55	6,7
Richesse et luxe	13	1,6
Saint-Simonisme	7	0,9
Mélanges	22	2,7
Administration et travaux publics	17	2,1
Population ; travail ; salaires ; propriété	42	5,1
Subsistances et boissons	40	4,9
Paupérisme ; établissement d'humanité ; systèmes pénitentiaires	43	5,3
Monnaies ; banques ; crédit privé ; caisses d'épargne ; assurances	43	5,3
Commerce ; droit commercial ; entrepôts ; douanes et tarifs	188	23,0
Agriculture et haras	22	2,7
Industrie, brevets d'invention	28	3,4

Manufactures, fabriques	21	2,6
Mélanges sur le commerce et l'industrie	11	1,3
Métallurgie, houilles*	13	1,6
Chemins de fer, bateaux à vapeur	11	1,3
Canaux et routes	22	2,7
Navigation, pêches maritimes	11	1,3
Colonies	58	7,1
Statistique	36	4,4
*Total.	817	100 %

* Il faudrait rajouter une référence car le numéro 889 a un numéro bis.

La rubrique relative au commerce, au droit commercial, aux entrepôts (qui étaient la spécialité principale de Rodet) et les douanes et tarifs est beaucoup plus équilibrée que les sous-ensembles précédents. La partie historique domine doublement si l'on additionne l'histoire (19,1 %) et le commerce des anciens (28,7 %) : on obtient alors 47,8 % de textes à fondement historique. Suivent le commerce des nations étrangères avec 22,9 %, les douanes et tarifs avec 16,5 % (autre spécialité de notre auteur), le droit commercial avec 8 % et enfin les entrepôts dont les 4,8 % expliquent pourquoi Rodet s'était spécialisé sur ce domaine : c'était le moins étudié à l'époque. Il opposait les tenants de l'économie politique libérale – les disciples de Jean-Baptiste Say –, aux protectionnistes entraînés sur la bannière de François Ferrier (1822). Rodet était franchement libéral, mais il était sensible aux arguments de ses adversaires protectionnistes qui avaient parfois de bonnes idées en la matière. Un Courcelle-Seneuil discutait lui aussi avec les socialistes et les communistes.

Tableau 4. La proportion de la sous-rubrique « Commerce ; droit commercial ; entrepôts ; douanes et tarifs ».

Rubrique	Nombre de références	Proportion
Histoire, principes généraux, dictionnaires	36	19,1
Commerce des Anciens, de l'Europe et de la France	54	28,7
Commerce des nations étrangères	43	22,9
Droit commercial	15	8,0
Entrepôts	9	4,8
Douanes et tarifs	31	16,5
Total.	188	100%

On constate donc que la bibliothèque de cet économiste-gestionnaire est surtout consacrée à l'économie politique et à ses applications commerciales. Dans le commerce dominant les traditions du domaine, la logistique des entrepôts et les règles relatives aux importations et exportations. En cela Rodet nous semble très moderne dans sa façon d'aborder les rapports économiques d'échange. Il reste cependant fort classique dans l'étendue de sa culture et même dans son rapport à l'humour comme nous l'allons voir maintenant.

III. Part de l'humour

Rodet avait acheté une trentaine d'ouvrages pour se distraire de ses recherches très sérieuses sur les entrepôts et les obstacles à leur installation dans le commerce parisien. Cela représente seulement 1,5 % de l'ensemble des références du catalogue et 0,8 % de la totalité des exemplaires qu'il possédait ! Mais gageons qu'il s'est délecté à la lecture de ces ouvrages singuliers.

Tableau 5. Sous-rubrique « Facéties, dissertations singulières et enjouées » dans les Belles-Lettres.

Période	Nombre de références	Proportion
Avant 1650	5	21,7
De 1651 à 1750	6	26,1
De 1751 à 1850	12	52,2
Total.	23	100 %

La datation de ces œuvres de délassement est donc très équilibrée avec un cinquième de textes classiques ou de brochures très rares (marquées d'un astérisque) pour le 16^e et le 17^e siècle :

- *Aresta amorum*, par Martial d'Auvergne et Le Court (1544) ;
- *Discours sur l'honnête amour sur le banquet de Platon*, par Ficin (1578) ;
- *Les contes facétieux du sieur Gaulard, gentilhomme de la Franche-Comté Bourguignotte* (1603) ;
- *La fameuse compagnie de la Lésine*, par Vialardi (1618) ;
- *L'aventurier Buscon*, par De Quevedo Villegas (1645)*.

La période suivante comporte presque exactement le même nombre de titres, soient six :

- *L'éloge de l'ivresse*, par Sallengre (1715) ;
- *Le magnifique et superlicoquentieux festin*, par Belle-Alesne (1731)* ;
- *Fameuse harangue faite en l'assemblée générale de messieurs, messeigneurs les savetiers* (1732)* ;
- *Lettres philosophiques sérieuses, critiques et amusantes*, par l'abbé Saunier (1733) ;
- *Histoire des rats, pour servir à l'histoire universelle*, par de Sigrais (1737) ;
- *Mille et une fadaïses, contes à dormir debout* (1742).

Enfin la période la plus récente de cette rubrique, est composée d'une douzaine de titres plus modernes qui couvrent la deuxième moitié du dix-huitième siècle et le début des années 1840 :

- *Étrennes à messieurs les ribauteurs*⁷, par Vadé (1752)* ;
- *Bibliothèque amusante et instructive*, par le père Nicéron et Dupont du Tertre (1753) ;
- *Aménités littéraires et recueil d'anecdotes*, par Chomel, frère du médecin (1773) ;
- *L'art de désopiler la rate*, par Panckoucke et Manoury (1773) ;
- *L'art de péter*, par Le Corvaisier (1776) ;
- *Éloge de l'âne*, par Christophe Philonagre (1782) ;
- *Mémoires de l'Académie d'Asnière* (1783)* ;
- *Le roi Guyot*, par Vesque de Putlingen (1791) ;
- *Œuvres de Rabelais*, par Lemotteux (1797) ;
- *Manuel des fous, ou le grand festin de l'Élysée*, par Pierre Sollier (1800) ;
- *Aventures du vicomte de la Linotière*, par Archélaus Niger (1843) ;
- *Recherches sur la condition civile et politique des femmes*, par Laboulaye (1843).

Auxquels il faut rajouter divers ouvrages, dispersés dans d'autres rubriques, qui concernent toujours les filous, les escrocs et les prédicateurs de réussites éclatantes qui font hélas long feu :

- Lyonnais, F. D. C. (1636) *Histoire générale des larrons* (n° 1934).
 Menckenii (1716) *De Charlataneria* (n° 1315).
 Tissot (1811) *Les ruses des filous et escrocs, dévoilées* (n° 1935).
 Peignot, Gabriel (1841) *Prædicatoriana* (n° 1322).

⁷ Ou riboteurs : ceux qui aiment faire des excès de table (Littré cite aussi Vadé pour sa *Pipe cassée*, II).

Conclusion

Les jours de la vente de la bibliothèque de Rodet, du mercredi 29 mars au lundi 10 avril 1854, les institutions publiques ont fait leurs emplettes. Ainsi la bibliothèque du Congrès américain a-t-elle acquis les prospectus afférents au Bazar Bonne Nouvelle, comme l'a montré notre rédacteur en chef dans son livre sur l'histoire des ancêtres des grands magasins parisiens (Marco, 2009). La bibliothèque impériale de France a aussi dû remplir ses magasins d'ouvrages issus de cette vente. A l'époque les frais d'une vente aux enchères de ce type étaient de 5 %, alors qu'ils sont de 9 % à 20 % (dégressifs en fonction du montant de l'enchère) de nos jours en raison d'une taxe sur la valeur ajoutée réduite de 5,5 % pour les livres (loi Lang de 1981). Dans le cas d'une vente judiciaire les frais sont de 14,352 % (source : site de la Gazette Drouot).

Pour juger de la représentativité de cette bibliothèque par rapport aux gestionnaires étrangers, il faudrait comparer ce catalogue avec celui du négociant et bibliophile Isaac David Meulman (Meulman, 1869). Le problème c'est que ce catalogue est à moitié rédigé en néerlandais ! Mais un premier survol montre que les mêmes préoccupations géographiques, littéraires, historiques et économiques intéressaient le négociant amsterdamois au même titre que l'économiste parisien. Une étude comparative avec un négociant socialiste comme Gallus (1865) serait, elle aussi, très éclairante pour comparer les centres d'intérêts d'économistes opposés sur le plan doctrinal.

Bibliographie

- ANONYME (1809) *Tableau des frères composant la R.L. écossaise, sous le titre distinctif d'Isis à l'O., de Lyon, l'an de la Grande Loge 5809*, Lyon, Pelzin et Drevon, 23 p.
- COQUELIN, Charles, et GUILLAUMIN, Gilbert-Urbain dir. (1853-1854) *Dictionnaire de l'économie politique*, Paris, Guillaumin, t. 2, p. 544.
- DUCROCQ, maître (1854) *Catalogue des livres de la bibliothèque d'économie politique de feu D. L. Rodet, membre de plusieurs sociétés savantes, de la Chambre de commerce, ancien maire de Saint-Cloud, etc., dont la vente aura lieu le mercredi 29 mars et jours suivants, rue des Bons-Enfants, 28, Maison Silvestre, salle du premier à 7 heures précises du soir*, Paris, Techener, 291 p.
- FERRIER, François (1822) *Du gouvernement considéré dans ses rapports avec le commerce*, 2^e édition, Paris, Pélicier. La première édition est de 1805 chez Perlet à Paris, 400 p.
- GALLUS, alias Arthur de BONNARD (1865) *La marmite libératrice ou le commerce transformé*, simple entretien, Paris, Balland-France ADEL, 1978, préface de Henri Desroche, 247 p.
- MARCO, Luc (2009) *Histoire managériale du Bazar Bonne Nouvelle, galeries marchandes à Paris, 1835-1863*, Paris, L'Harmattan, 368 p.
- MEULMAN, Isaac (1869) *Catalogue de la bibliothèque de feu Mr. Isaac Meulman, négociant et bibliophile à Amsterdam*, La Haye, Martinus Nijhoff, Amsterdam, Frederik Muller, 345 p.
- PIASA, commissaires priseurs (2001) *Livres anciens et modernes : économie politique, vente à Drouot du 31 octobre*, Paris, Librairie Giraud-Badin. Une vente identique a eu lieu en octobre 2009.

*

Bibliographie sur l'humour gestionnaire

LA RÉDACTION

Celui ou celle qui voudrait écrire un ouvrage sur l'humour spécifique des gestionnaires français des deux derniers siècles devra faire preuve de courage et de persévérance. Dans un premier temps il faut lire les classiques du domaine, c'est-à-dire des livres bien connus ou des ouvrages plus obscurs. Ensuite il faut humer les sites internet pour se mettre dans l'air du temps. Enfin il faut fréquenter et interroger les gestionnaires universitaires qui forment les gestionnaires de terrain, car l'humour des uns structure l'humour des autres. La loi de l'imitation de Gabriel Tarde (1895) domine ici les échanges humoristiques entre les donneurs de leçons et les receveurs de sarcasmes. On imite les moqueries, on décale les boutades, on répète les contrepèteries et on rit ensemble ce qui détend l'atmosphère. Atmosphère ? Atmosphère ? Est-ce que ma gestion a une gueule d'atmosphère ? L'humour des gestionnaires est la météo de l'ambiance au travail, quand la machine à café en sait plus sur l'humeur des employés que le DRH lui-même !

I. Ouvrages

ALLAIS, Alphonse (1935) *Pages choisies*, Paris, Les Pharmaciens bibliophiles, 302 p.

ATTARDO, Salvatore dir. (2014) *Encyclopedia of Humor Studies*, Londres, Sage publication, p. 479-483.

AUBOUIN, E. (1948) *Les genres du risible*, thèse lettres, Université de Rennes.

AUTISSIER, David, et ARNÉGUY, Elodie (2011) *Petit traité de l'humour au travail*, Paris, Eyrolles, 178 p.

BARSOUX, Jean-Louis (1993) *Funny Business : Humour, Management and Business Culture*, Londres, Cassell, 200 p.

BLANCHE, Francis (1979) *Signé Francis Blanche*, Paris, Jean-Claude Lattès, 374 p.

BOULLE, André (1956) *Ces Messieurs de l'Industrie... vus par un patron*, Paris, Éditions de l'Entreprise Moderne, 220 p.

BOURQUE, Jean-Jacques, et LELORD, François (2013) *L'âme de l'organisation*, Montréal, Québec Amérique, 270 p.

BROUSSE, Jean, EYSSETTE, François (1988) M.B.S.A., *Management by Smiling Around : Humour et Management*, Paris, Le Cherche Midi éditeur, 125 p.

COURTELINE, Georges (1893) *Messieurs les ronds de cuir, tableau-roman de la vie de bureau*, Paris, Librairie Marpon et Flammarion, 262 p.

DAC, Pierre (1938-1940) *L'os à moelle, organe officiel des loufoques*, Paris, Omnibus, 2015, 1214 p.

DETÈUF, Auguste (1937) *Propos de O. L. Barenton, confiseur, ancien élève de l'École polytechnique*, Paris, Éditions du Tambourinaire, édition de 1965, 231 p.

- DETÈUF, Auguste (1955) *Pages retrouvées*, Paris, Editions du Tambourinaire, 128 p.
- ESCARPIT, Robert (1976) *L'humour*, Paris, Presses universitaires de France, collection « Que sais-je ? », 128 p.
- FRAPPIER, J.-P. (1999) *Les succursales du rire, de l'usage du comique en entreprise*, Paris, Imago.
- FULIGNI, Bruno (2017) *L'évêque Cauchon et autres noms ridicules de l'histoire*, Paris, Les Arènes, 140 p.
- FURNHAM, A. (2008) *Management Intelligence : Sense and Nonsense for the Successful Manager*, Berlin, Springer, 200 p.
- GRABY, Françoise (2001) *Humour et comique en publicité : parlez-moi d'humour*, Caen, EMS, 160 p.
- GUIBOURGÉ, Jérôme (2009) *Analyse sémiotique de l'humour en publicité*, thèse, 704 p.
- JABRI, Selma (2000) *Une méta-analyse de l'humour dans la publicité*, thèse, Université de Montréal, 152 p.
- LEACOCK, Stephen (1958) « A, B, C, ou l'élément humain en mathématiques », in Pierre Daninos, *Tout l'humour du monde*, Paris, Hachette, p. 41-58.
- MEJJAD, Jawad (2010) *Le rire dans l'entreprise, une analyse compréhensive du rire dans la société*, Paris, l'Harmattan, 234 p. (Livre issu d'une thèse).
- MILLET, Stéphane (1991) *L'humour dans la publicité a-t-il une influence sur l'image de la marque ?*, Paris, l'auteur, 99 p.
- MINOIS, Georges (2000) *Histoire du rire et de la dérision*, Paris, Fayard, 638 p.
- MIRBEAU, Octave (1900) *Les affaires sont les affaires. Le portefeuille*, Paris, Fayard, 111 p.
- MOUSSET-CHALANSET, Monique (1998) *Humour et publicité télévisée : fonctions du message humoristique dans l'argumentation télévisée*, l'auteur, 540 p.
- OSTOJIC, Andrea (2016) *60 questions étonnantes sur l'humour et le rire et les réponses qu'y apporte la science*, Paris, Mardaga, 144 p.
- PACKARD, Vance (1960) *Les obsédés du standing*, Paris, Calmann-Lévy, 312 p.
- PACKARD, Vance (1962) *L'art du gaspillage*, Paris, Calmann-Lévy, 317 p.
- PETER, Laurence Johnston (1974) *Le principe de Peter ou pourquoi tout va toujours mal*, Paris, Stock, 187 p.
- QUEMENER, Nelly (2014) *Le pouvoir de l'humour : politiques de représentation dans les médias en France*, Paris, Armand Colin, 208 p.
- RASIC, Marina (2016) *Publicité humoristique : les effets du genre et du type d'humour sur les attitudes du consommateur*, Éditions universitaires européennes, 64 p.

- ROUX, Guy, et LAHARIE, Muriel (1998) *L'humour : histoire, culture et psychologie*, Paris, Société internationale de psychothérapie de l'expression et d'art-thérapie, 405 p.
- SAMPIETRO, Marco (2017) *Humour at the Workplace*, New Delhi, Rupa Publications India, 170 p.
- SAUVY, Alfred (1988) *Aux sources de l'humour*, Paris, Odile Jacob, 372 p.
- TIRELLI, Gaëlle (2015) *L'humour dans la publicité, vecteur de marketing viral*, Éditions universitaires européennes, 80 p.
- TISSOT, Pierre-François (1811) *Les ruses des filous et escrocs, dévoilées*, Paris, Germain Mathiot, 2 tomes.
- UCCIANI, Jean-Michel (2012) *Le Management des Zygomaticues ! L'entreprise, c'est plus drôle en la dessinant*, Paris, Books on Demand, 112 p.
- VAILLANT, Alain dir. (2012) *Esthétique du rire*, Nanterre, Presses universitaires de Paris Nanterre, 408 p.
- WESTWOOD, Robert, & RHODES, Carl (2013) *Humour, Work and Organization*, Londres, Routledge, 320 p.
- ZOBRIST, Jean-François (2014) *La belle histoire de Favi : l'entreprise qui croit que l'homme est bon*, Lulu.com, 2 volumes.

II. Sites internet (par ordre alphabétique de la première lettre)

- Dynamique-mag.com : oser l'humour dans une présentation orale.
- Fr.slideshare.net : l'humour et la gestion font-ils bon ménage ?
- Gsb.stanford.edu : humor is Serious Business.
- Histoiresduniversites.wordpress.com : le CNU, un archaïsme universitaire ? par Pierre Duvois (2012).
- Independent.co.uk: find the Funny Side of Business.
- Isarta.com : l'humour au travail.
- Lapresse.ca : l'humour au service des gestionnaires, par Nathalie Côté.
- Les affaires.com : je gère par l'humour.
- m.lesechos.fr : l'humour, un business lucratif qui suscite les convoitises.
- Nqicorp.com : gestion de projet et humour, le rire au service du pilotage.
- Oserchanger.com : humour au travail, un outil plus que précieux pour le gestionnaire.
- Plus.lapresse.ca : de la gestion intuitive à la gestion éclairée.

Prosante.com : l'humour au travail du groupe Pro Santé incorporated.

Randstad.ca : le sens de l'humour est-il de mise lors d'une entrevue d'embauche ?

www.abcformbas.com : MBA Humor, management humor.

www2.bc.edu/robert-radin/jokes : Management Humor.

www.workjoke.com/managers-jokes : Managers Jokes.

*



Illustration mise en frontispice du livre *Le Facétieux* (1800).

DOCUMENTS :

DEUX DÉBATS SUR L'ENTREPRISE

Doit-on préférer la forme de l'entreprise collective à celle de l'entreprise individuelle ?

Par Georges RENAUD et ses collègues de la SEP⁸

En 1891 se pose la question de la légitimité de l'entreprise publique face à l'entreprise privée. Des économistes de la Société d'économie politique entament alors un débat qui durera au moins jusqu'à la Première guerre mondiale. Les libéraux purs sont absolument opposés à l'entreprise étatique, tandis que les libéraux modérés l'admettent avec quelques restrictions. Les bons connaisseurs du monde des affaires apportent ici des informations intéressantes sur la gestion des grandes entreprises de l'époque. Mots clés : Entreprise, France, Débat, 1891.

In 1891, the question arose as to the legitimacy of the public enterprise versus private enterprise. Economists from the Society for Political Economy begin a debate that will last until at least the First World War. Pure liberals are absolutely opposed to state enterprise, while moderate liberals admit it with some restrictions. The good connoisseurs of the business world bring here interesting information on the management of large companies of the time. Keywords: Enterprise, France, Debate, 1891.

M. Georges Renaud prend la parole pour exposer la question. — Les deux formes d'entreprises, dit-il, ne sont nullement contradictoires. — Tout en reconnaissant les avantages de l'association, il préfère pourtant l'entreprise individuelle. — Les avantages préconisés en faveur de l'association ne semblent pas à M. Renaud correspondre à un accroissement de force pour la production. — Il y a, dans notre société moderne, une tendance visible à la transformation de l'entreprise individuelle en entreprise collective. — L'orateur ne voit pas là un progrès. — Sans doute l'association rend de grands services lorsqu'il s'agit d'entreprises dépassant les forces d'un seul homme. Mais si l'on reste sur le terrain où l'action individuelle est possible, il n'y a aucun avantage à la remplacer. — Le côté faible de l'entreprise collective, c'est l'affaiblissement de la responsabilité. Dans l'association, cette responsabilité se morcelle, s'émiette. — Dans l'entreprise individuelle, on trouve un homme ayant engagé sa fortune, son avenir, son honneur industriel ou commercial, toute sa vie, toute sa carrière. — Autre raison : le régime de l'association est un régime de discussion et de publicité. Or, dans les affaires, il y a un énorme intérêt à ce que la direction soit unique, personnelle, à ce que les opérations ne soient pas à tout propos divulguées, contrôlées, discutées. — Monsieur Georges Renaud indique ces quelques points de la question, et fait appel à la discussion des autres orateurs, qui auront sans doute quelques autres côtés du sujet à éclairer par leurs observations.

M. Charles Limousin se trouve sur plusieurs points d'accord avec M. Renaud. — Il a eu souvent constater les avantages des entreprises individuelles. Quand on a affaire à une Société, on se trouve en général renvoyé d'une personne à une autre, laquelle doit parler de la question à ses associés ou

⁸ Discussion à la Société d'économie politique, parue in le *Journal des économistes*, t. VI, n° 3, juin 1891, p. 457-462. Nous avons modifié la mise en page en remplaçant les entrées de paragraphes par le signe de rappel « — » (note LM).

à son « Conseil », et, en somme, la solution la plus commune est négative. — M. Renaud a dit que l'entreprise individuelle doit être préférée toutes les fois que l'action de l'individu est suffisante ; or, cela est de moins en moins fréquent. — De plus en plus il faut des groupements de capitaux, des commandites, etc. — En outre, quand une entreprise, même individuelle, grandit, il arrive un moment où, fatalement, elle se divise en sections, en services importants, ayant chacun son chef, et le directeur de l'ensemble est obligé, pour décider, de consulter ces chefs, qui lui imposent nécessairement, ou à peu près, leurs décisions. — La question revient alors à savoir quelle est la forme d'association qui laisse le plus d'initiative à son directeur. — Dans une Société, les actionnaires, capitalistes, membres du Conseil d'administration, appartenant toujours à des professions fort variées, dépourvus de compétence réelle, nomment le directeur sans être capables d'apprécier eux-mêmes sa valeur technique et positive. — Pour l'orateur, il faudrait un système donnant, en pareil cas, à d'autres que les associés une forte part d'influence pour la nomination des chefs des entreprises. — Alors, il cite la maison Leclaire, société qui comporte un *noyau*, formé des capitalistes, anciens ouvriers eux-mêmes, investis du pouvoir de nommer le directeur. — Il cite encore le Familistère de Guise, constitué d'après l'exemple de la maison Leclaire, où existe également une sorte de « noyau » analogue choisissant le directeur, lequel à son tour choisit les chefs de services.⁹ — Encore une fois, le grand vice, dans nos associations, c'est que les électeurs chargés d'investir les directeurs n'ont pas la compétence nécessaire pour apprécier les capacités de ceux qu'ils nomment, et précisément il faudrait que les directeurs des collectivités eussent, le plus possible, les facultés indispensables pour leurs fonctions.¹⁰

M. Ernest Brelay croit pouvoir adhérer complètement aux idées que vient de développer M. Limousin ; il leur trouve une frappante analogie avec le fonctionnement correct d'une bonne monarchie constitutionnelle. Son éducation, ses tendances le porteraient plutôt vers un autre régime ; mais, où voit-on, en somme, des administrateurs, des gouvernants convaincus agir avec courage, suivre fermement la voie qu'ils se sont tracée et faire leur devoir, sans regarder à droite et à gauche, au risque d'être renversés ? — Comme M. Limousin, et après lui, il a étudié de près la coopération en France et à l'étranger ; il a constaté de grands succès dans les sociétés de consommation, mais presque autant de revers que d'entreprises en ce qui concerne les associations de producteurs, parce que là, tout le monde veut commander, escompter les bénéfices et refuse de se soumettre au directeur élu. A peine celui-ci est-il en fonctions qu'on le considère comme un patron, un maître, dont l'autorité est détestée et dont la présence blesse le principe d'égalité. — S'il manque à l'établi, c'est un fainéant et l'on ne tient compte ni de la nécessité de visiter la clientèle, ni des inévitables frais généraux que la fonction directrice entraîne. — L'orateur cite, à ce propos, un fait intéressant dont il a été témoin pendant sa vie commerciale. — L'entreprise individuelle n'a cessé de faire ses preuves et sans que la collective doive être condamnée sans appel, elle a contre elle la suspicion légitime qu'inspirent ses antécédents, au moins dans les régions populaires. Pour le moment, à Paris, du moins, et sauf de très rares exceptions, ces sociétés vivent surtout de commandes et de libéralités de la Ville et de l'État ; ce qui ne leur constitue certes pas une existence normale. — Quant aux deux grandes maisons citées par M. Limousin, celles de Leclaire et de Godin, elles doivent être examinées

⁹ Sur la maison Leclaire, voir : Victor Boehmert (1878) *L'ami des ouvriers : Leclaire et son système de rémunération du travail (1838-1877)*, Paris, Guillaumin, 22 p. ; Charles Robert (1878) *Biographie d'un homme utile : Leclaire, peintre en bâtiments*, Paris, Sandoz & Fischbacher, 93 p. ; Anonyme (1903) *Maison Leclaire fondée en 1826, devenue Valme, Brugnion et compagnie*, Paris, Chaix, 176 p. ; et Auguste Fabre (1906) *Un ingénieur social : Jean Edmé Leclaire*, Paris, A. Chastanier, 35 p. (L.M).

¹⁰ Ici Limousin pressent l'utilité d'une direction des ressources humaines qui sélectionne et embauche un PDG (L.M).

à part et les prendre pour des types, pour des exemples à suivre, serait chimérique, en raison de certaines conditions spéciales à leurs fondateurs, et qui autorisent l'observateur attentif à les qualifier d'inimitables. — M. Brelay fait alors appel à l'expérience spéciale de M. Plassard, directeur du *Bon Marché*, qui pourrait donner sur ce grand établissement d'intéressants renseignements, car les forces individuelles et collectives y concourent brillamment au succès commun.

M. Jules Plassard, directeur du *Bon Marché*, donne quelques détails sommaires sur l'organisation de cette importante maison. — C'est là, dit-il, au premier chef, une grande association de production. — Elle se compose essentiellement de 450 membres, ouvriers de l'œuvre, à laquelle ils ont pris tous une part effective, et qui, représentés par une assemblée générale des plus forts propriétaires, choisissent parmi eux ou en dehors d'eux-mêmes le directeur ; ils sont éminemment compétents, car ils ont travaillé tous dans les services de la maison, et ils ont qualité pour apprécier les capacités réelles de celui qu'ils chargent de ces difficiles fonctions. — Suivant M. Plassard, au début, une entreprise doit être individuelle, car alors le chef en doit être énergique, dirigé par une pensée unique et ayant le sentiment de sa responsabilité personnelle. — Mais, quand l'affaire s'est agrandie, il faut nécessairement qu'elle devienne collective ; cette forme est la seule possible pour les grandes entreprises qui, fatalement, deviennent complexes, et qu'un seul homme ne saurait plus, sans aides et sans collaborateurs intéressés, mener d'une façon convenable. — Répondant à une question de M. Limousin, M. Plassard ajoute que, au *Bon Marché*, les plus forts actionnaires qui contribuent à la nomination du directeur ne sauraient être des étrangers ; il faut qu'ils aient fait leur carrière dans la maison.

M. Charles Lucas présente quelques observations au sujet des industries d'art, qui ne peuvent, dit-il, réussir sous la forme collective que si elles sont inspirées d'un véritable sentiment artistique, si elles ne sont pas seulement mercantiles.

M. Joseph Gay déclare, lui aussi, que, dans l'état actuel de notre Société, la forme collective s'impose quand l'entreprise est arrivée à un certain degré de perfectionnement. — Il n'en est pas moins vrai que la législation doit laisser le plus libre essor à l'activité individuelle. Il n'est déjà pas si facile de grouper, pour constituer une entreprise collective, des capitaux, des volontés, et une œuvre pareille lui paraît un des plus remarquables exemples de ce que peuvent la volonté et l'énergie d'un homme.

M. Charles Limousin cite l'exemple d'un grand industriel de Paris, sans enfants, obligé de rester, malgré son désir de se reposer, à la tête d'une grosse affaire, parce qu'il ne trouve personne à qui la céder. Cette affaire est tellement considérable et exigerait de l'acquéreur une somme si importante, qu'une association seule serait capable de l'acheter et de l'exploiter.

M. Clément Juglar signale un des défauts de l'entreprise individuelle : c'est que, à la mort du père de famille, qui l'avait fondée et qui la dirigeait avec ses facultés spéciales, elle se dissout le plus souvent. — Au sujet des conditions dans lesquelles se fait, habituellement, la nomination du directeur, M. Juglar fait remarquer que, dans beaucoup de circonstances, on voit des individualités qui s'imposent par leur valeur à un conseil, et que les nominations faites ainsi valent mieux encore que le choix fait même par des gens compétents.

M. Charles Gomel répond à une observation de M. Limousin réclamant des lois pour régler autrement la nomination des directeurs des sociétés commerciales et industrielles. — Il y a, dit-il, deux doctrines : l'une réglementaire, qui veut légiférer et ordonner à tout propos ; l'autre libé-

rale, aux yeux de laquelle les individus comme les sociétés sont capables de se conduire eux-mêmes. — M. Gomel est d'avis que, moins on légifèrera, mieux cela vaudra, — d'autant plus que la loi, quoi qu'on fasse, ne saurait prévoir tous les cas. — Répondant à l'opinion exprimée par M. G. Renaud, M. Gomel pense que l'une et l'autre forme d'entreprises sont, suivant les circonstances, également bonnes. — En tout état de cause, il ne faudrait pas exalter outre mesure l'entreprise individuelle, surtout dans notre siècle qui marquera, en somme, par les grandes choses accomplies grâce aux efforts des collectivités. — Les conséquences sociales de l'association sont colossales, non seulement par leurs résultats au point de vue de la production, mais aussi par les emplois offerts aux petites économies et par la diffusion de la richesse dans toutes les classes, on peut le dire. — A ne considérer que l'intérêt général, l'entreprise collective l'emporte certainement de beaucoup sur l'entreprise individuelle. — La morale de tout cela, pour conclure, c'est que l'une et l'autre forme sont également bonnes, mais que chacune a sa sphère d'action où elle réussira mieux que l'autre ;

M. Frédéric Passy, président [de la Société d'économie politique, NDLR], veut lui aussi tirer la morale de cette discussion. Cette morale, c'est la liberté, ainsi que l'a dite M. Gay. — Puisque, d'après tout ce qui a été exposé par les précédents orateurs, et d'après l'expérience même de chaque jour, les deux sortes d'entreprises en question ne sont pas contradictoires, qu'elles peuvent et qu'elles doivent coexister, l'association libre étant une façon de grouper et d'unir des libertés et des individualités, il faut laisser librement, dans des conditions variables suivant les temps, les circonstances, etc., les individus agir et s'associer au mieux de leurs intérêts. — Ce n'est pas le législateur qui sera jamais capable de faire un choix pour eux et de déterminer les conditions les plus favorables à ces mêmes intérêts. — Nous en revenons donc toujours, on le voit, à cette notion fondamentale qui est la substance même de la science économique, — le respect de la liberté. — Quant aux sociétés coopératives, elles sont certainement intéressantes, même les sociétés de production dont on a parlé, et dont l'immense majorité a échoué. C'est qu'il a manqué le plus souvent à leurs membres la connaissance des affaires, du commerce, etc., l'esprit de subordination, la compétence nécessaire pour choisir un bon gérant. — Quand l'éducation des ouvriers sera mieux faite à ce point de vue, et elle commence à se faire, certaines sociétés de production pourront réussir, sans aucun doute.

La séance est levée à dix heures trente-cinq minutes [le 5 juin 1891].

Le rédacteur du compte rendu : CHARLES LETORT.

BRÈVES BIOGRAPHIES DES INTERVENANTS, PAR ORDRE ALPHABÉTIQUE :

Ernest Brely : économiste libéral né en 1826 et mort en 1900. En activité de 1848 à 1900.

Joseph Gay : inspecteur des finances en activité de 1862 à 1914. Président du conseil d'administration de la compagnie des chemins de fer de l'Ouest de 1899 à 1914.

Charles Gomel : juriste, économiste et homme d'affaires français, né en 1843 et mort en 1922. Spécialiste d'histoire financière de la Révolution française.

Clément Juglar : médecin et célèbre économiste français, né en 1819 et mort en 1905.

Charles Letort : conservateur à la Bibliothèque nationale et économiste libéral en activité de 1874 à 1909.

Charles Limousin : statisticien et économiste libéral, en activité de 1877 à 1909.

Charles-René Lucas : avocat et économiste libéral en activité de 1868 à 1905.

Frédéric Passy : homme politique et économiste libéral, né à Nice en 1822 et mort à Neuilly-sur-Seine en 1912. Titulaire du premier Prix Nobel de la paix en 1901 avec Henri Dunant.

Jules Plassard : ancien avoué au tribunal de la Seine, gérant du *Bon Marché* de 1879 à 1893. Il est en activité jusqu'en 1909, année de sa mort (voir : www.stleger.info/region6)

Georges Renaud : économiste libéral en activité de 1866 à 1908. Il a commencé sa carrière comme attaché d'administration au Ministère de l'agriculture, du commerce et des travaux publics.

Pour des biographies plus complètes, voir : Évelyne Laurent et Luc Marco (1990) *Le Journal des économistes, 1841-1940, historique et tables résumées*, Paris, Éditions de l'ANDESE, p. 105-123.



Frontispice du livre de Tissot (1811) *Les ruses des filous* (cliché LM).

Le profit, l'entreprise et l'intérêt général

Georges LASSERRE

*Professeur à la Faculté de droit
et des sciences économiques de Paris*

En 1967 la société française connaît une mutation brutale de ses entreprises privées : elles accèdent soudainement au Management américain. Un professeur parisien publie alors un important article dans la revue francophone « Les Annales de l'économie collective ». Il y résume l'état de la recherche sur la nature de l'entreprise privée et ses relations avec l'intérêt général au niveau de l'État. Où l'on voit que le débat entamé en 1891 subit soixante-six ans plus tard une inflexion notable, celle de la scientificisation du discours gestionnaire. Mots clés : Entreprise, Profit, Intérêt général, France, 1967.

In 1967, the French society experienced a sudden change in its private enterprises: they immediately joined the American management. A Parisian professor published an important article in the French-language magazine « Annals of collective economy ». It summarizes the state of research on the nature of private enterprise and its relationship to the public interest at the state level. Where we see that the debate started in 1891 is sixty-six years later a notable inflection, that of the scientificization of the managerial discourse. Keywords: Enterprise, Profit, General Interest, France, 1967.

Pendant longtemps, depuis le début de l'ère capitaliste, toute l'orientation de la vie économique, donc le sort matériel de la population (et même plus que son sort matériel), passait par les décisions des entreprises. C'étaient d'abord d'innombrables microdécisions. Puis les entreprises, grandissant et se groupant entre elles, ont pu prendre aussi des macrodécisions. Et si, à notre époque, d'autres centres de décision jouent un rôle important, elles ont des moyens de les influencer ; dans l'ensemble, leur rôle reste prédominant. L'économie des pays capitalistes reste, *grosso modo*, une économie de profit.

Les décisions prises ou suggérées par les entreprises le sont en fonction de leur propre intérêt. Sont-elles par là même favorables à l'intérêt général ? Peut-on admettre que, comme je l'ai entendu affirmer par M. Mayolle, représentant du patronat, dans un débat au Conseil économique, « l'intérêt général est la somme des prospérités de toutes nos entreprises ? » Ou que « ce qui est bon pour la *General Motors* est bon pour le peuple américain, et ce qui est bon pour le peuple américain est bon pour la *General Motors* », comme le déclarait M. Charles Wilson, président de cette société ?

Nous devons faire ici une distinction entre la *finalité* de l'entreprise : le profit et autres avantages ou satisfactions qu'elle procure à l'entrepreneur, et sa *fonction* : les marchandises et services qu'elle offre au public, et qu'on peut présumer « utiles », c'est-à-dire répondant à un désir, dès lors qu'ils trouvent acheteurs.

Ce qui compte pour les maîtres de l'entreprise (sauf intervention chez eux, en tant qu'hommes, de motivations désintéressées), c'est la finalité de l'entreprise ; pour eux, sa fonction, c'est-à-dire les services qu'elle rend à d'autres, n'est qu'un moyen. Par contre, dans l'optique de l'intérêt général, c'est la fonction qui compte, et c'est l'avantage procuré à l'entrepreneur qui n'est qu'un moyen d'obtenir que cette fonction soit remplie ; la relation entre les fins et les moyens est inverse.

Nous chercherons ici dans quelle mesure les intérêts particuliers qui sont la finalité poursuivie par les entreprises sont en harmonie, et dans quelle mesure ils sont en antagonisme, avec l'intérêt général. Nous bornerons cette recherche aux entreprises à but lucratif, c'est-à-dire principalement aux entreprises capitalistes, auxquelles on peut joindre, à cet égard, les entreprises précapitalistes

de type plus ou moins artisanal. Les résultats auxquels nous arriverons ne seront qu'en partie variables pour les autres types d'entreprises.

Déjà le secret des affaires, qui dissimule notamment des manœuvres, des stratégies, des projets de fermeture d'usines, des pourparlers de fusion, des ententes ; le mystère dont est entouré le montant réel du profit ; l'hostilité des entreprises à la direction de l'économie par l'État comme à tout partage de pouvoir avec le personnel, ne créent pas une présomption bien favorable à l'harmonie ou à la coïncidence des intérêts des entreprises avec l'intérêt général, de la finalité de l'entreprise avec sa fonction.

Entre la maximisation du rapport : satisfactions à la population/ sacrifices, expression de l'intérêt général, qui porte sur des grandeurs macroéconomiques, en nature, et celle du rapport : profit/capital, finalité des entreprises, qui est microéconomique et calculé en unités monétaires, aucune relation immédiate n'apparaît quand on les confronte. Pour résoudre le problème, nous utiliserons la définition plus détaillée de l'intérêt général par le produit de trois rapports :

Satisfactions/production × production/facteurs de production × facteurs de production/sacrifices

telle que nous l'avons empruntée à M. A. L. Vincent et exposée dans un article précédent¹¹. Et nous aurons à la confronter avec l'action des entreprises, telle qu'elle se dégage en vue de la maximisation du profit.

Les lignes d'action de la maximisation du profit

Objectifs Moyens	Minimisation des coûts	Maximisation des recettes
Volumes	1 Minimisation des quantités de facteurs utilisées	4 Maximisation des quantités vendues
Options	2 Pour les facteurs les moins coûteux	5 Pour les produits les plus chers
Action sur les marchés	3 Abaissement des prix des facteurs	6 Publicité Monopole Protection Inflation
7 Combinaison optima des six lignes d'action		

Cette action cherche à la fois à minimiser les coûts et à maximiser les recettes. Elle emploie, pour chacun de ces deux objectifs, des moyens qui consistent tantôt à opter entre plusieurs types

¹¹ « Essai sur la notion d'intérêt général », dans les *Annales de l'économie collective*, janvier-mars 1967, p. 3-23.

de produits ou services à offrir, ou entre plusieurs moyens de les produire, tantôt à déterminer et à adopter des volumes optimaux, tantôt à influencer ou à aménager des marchés pour y faire régner des prix favorables. Ainsi sont déterminées six lignes d'action majeures des entreprises, que le tableau à double entrée permet de faire apparaître dans ses six cases. Et comme parfois des lignes d'actions se contrarient mutuellement, il s'y ajoute une action d'arbitrage et de synthèse pour trouver les meilleures combinaisons entre elles ; nous la faisons figurer dans une case centrale¹².

Nous reprendrons successivement chacune de ces six lignes d'action pour essayer de confronter leurs conséquences économiques et sociales avec les exigences de l'intérêt général. Elles appelleront des développements très inégaux, car elles ont des conséquences d'une gravité très inégale à cet égard, et parce que les antagonismes entre le profit et l'intérêt général sont beaucoup plus longs à exposer que leurs harmonies.

Il va de soi que cette étude ne peut aucunement avoir un caractère exhaustif ni aboutir à des résultats rigoureux. Ce serait une tâche surhumaine, puisqu'il faudrait juger la totalité de la vie économique, à travers l'infinie variété des situations de fait et l'enchevêtrement des causalités. Nous ne pourrions que signaler les antagonismes et les harmonies qui ont le plus attiré notre attention. Les premiers ont plus de chances d'être aperçus, car ce sont les grincements de la machine économique, alors que les mécanismes qui fonctionnent bien peuvent passer inaperçus. Mais les seconds ont pour elles de pouvoir être déduites logiquement, et de l'avoir été, de certaines hypothèses d'école par la théorie économique. De toute façon, les faits relatifs à l'économie française et à un passé assez récent tiendront une plus grande place que les autres, ce qui n'est pas tout à fait satisfaisant au point de vue scientifique.

I. Première ligne d'action : *Minimisation des quantités utilisées des facteurs de la production*

L'effort incessant des entreprises pour réduire leurs coûts par tous les moyens qui peuvent accroître leur productivité globale est, de toutes leurs lignes d'action, la plus conforme à l'intérêt général. Le rapport central de notre définition de celui-ci s'identifie *grasso modo* avec cette productivité globale. Minimiser la consommation des ressources productives par rapport au résultat obtenu va dans le sens de cette lutte contre la rareté, qui est l'essence de la vie économique. Ce sont les rentes différentielles qui sont ainsi majorées, et sont donc, de toutes les sources qui alimentent le profit, celles dont l'effet stimulant et orienteur est le plus utile. Ceci est particulièrement vrai à notre époque de progrès scientifique et technique rapides. Une réforme de l'entreprise qui affaiblirait ce stimulant serait imprudente. Donc ici, harmonie entre l'intérêt des entreprises et l'intérêt général.

Mais nous ne pouvons pas nous contenter de cette vue optimiste et traditionnelle. Elle appelle certaines réserves.

1° Tout d'abord, la recherche du progrès technique, de nouvelles méthodes, d'une rationalisation toujours plus poussée, outre son coût qui bien entendu vient en réduction de sa rentabilité, implique d'une part de gros efforts intellectuels, souvent très difficiles, et d'autre part le risque de l'innovation. D'autres moyens d'accroître et de stabiliser le profit sont tellement plus sûrs, plus faciles, moins générateurs de soucis, que beaucoup d'entreprises les préfèrent. A côté des entreprises progressives, il y a les routinières, et parfois ce sont des branches à peu près entières, et à

¹² Pour plus de précisions, voir notre article : « Les fonctions du profit », dans la *Revue des études coopératives*, 1967, n° 148.

certains moments presque l'ensemble de l'économie d'un pays, qui se contentent des solutions de facilité, et stagnent dans le monopole ou le protectionnisme des situations acquises.

En outre, les progrès de la productivité, sous leur forme actuelle, sont l'œuvre des chercheurs, des ingénieurs, des technocrates, qui sont des salariés ayant de toutes autres motivations que le profit, et qui font aussi bien progresser les entreprises nationalisées, beaucoup plus que de ceux qui perçoivent les profits, et dont le rôle consiste à assumer le risque de l'innovation, bien peu consciemment lorsqu'il s'agit de simples actionnaires. Ils sont moins l'œuvre des entreprises individuelles, où l'effet psychologique des profits s'exerce à plein, que des grandes, où il se perd en grande partie. C'est en réalité le profit à son entrée dans la comptabilité de l'entreprise, et source de disponibilités pour elles, beaucoup plus qu'à sa sortie, en tant que revenu des particuliers, qui est une motivation du progrès.

La coïncidence, et donc le rapport de causalité, entre les progrès effectifs de la productivité et leur stimulation par le profit, est très imparfaite.

2° Ce que l'entreprise cherche à minimiser, ce sont ses coûts *comptables* : ceux qui constituent effectivement une dépense pour elle. Mais ils ne comprennent pas la totalité des richesses consommées ou détruites par l'activité même de l'entreprise. Ce ne sont donc pas les coûts *réels*. Ceux-ci comprennent aussi les coûts « externes » de l'entreprise : ceux qui sont à la charge d'autrui. Par exemple :

Les subventions, directes ou déguisées, qui jouent un grand rôle dans l'économie d'aujourd'hui.

Les innombrables services que, directement ou indirectement, le fonctionnement des services publics rend aux entreprises en prenant en somme à leur charge une partie des frais généraux réels. Il n'est pas sûr que les impôts payés par les entreprises, par rapport à ceux qui sont à la charge des ménages, soient dans une proportion correspondant à l'usage qu'elles en font. De sorte qu'en luttant sans cesse contre les charges fiscales, les entreprises ne diminuent pas le coût réel de la production, mais rejettent sur d'autres une partie des frais généraux de la nation.

La détérioration de l'environnement : pollution des eaux et de l'air par leurs déchets et émanations (la recherche de la rentabilité détourne d'adopter les dispositifs qui diminueraient les dégâts), destruction du sol par des procédés culturels imprudents, déboisement, disparition d'espèces animales ou végétales, épuisement de ressources naturelles, et une grande partie de ce qui rend de plus en plus pénible l'existence dans nos villes.

Les coûts humains de l'activité économique : ce qui détériore la personne humaine, ou tout au moins met des entraves à son développement. Chez les travailleurs : accidents et maladies professionnelles (la loi du profit n'incite aux mesures de sécurité que jusqu'au point où elles cessent d'être rentables), conséquences du travail des femmes, surmenage, usure nerveuse, vieillesse prématurée : tout cela n'est pas encore mis entièrement à la charge des entreprises par les lois sociales. La productivité qui s'obtient, non pas en facilitant et en allégeant le travail, mais en l'intensifiant et en l'accéléralant, peut être considérée comme une fausse productivité ; mais elle est plus facile à réaliser que la vraie. Et si une telle productivité implique de mettre des hommes en chômage durable, ou si elle s'obtient en fermant des usines pour un regroupement géographique de la production, ou si des travailleurs sont congédiés parce qu'on n'en a, peut-être, momentanément, plus besoin, ces améliorations du coût comptable ont pour contre-partie des coûts réels, qui sont mis à la charge de ces travailleurs et de la collectivité¹³.

¹³ Il y a en outre gaspillage, car contrairement à beaucoup de ressources naturelles rares qui peuvent se conserver, la force de travail non utilisée est définitivement perdue ; l'intérêt général est de mettre au travail tous les hommes valides, non de surmener les uns en faisant chômer les autres.

Il y a aussi parfois détérioration de la personne humaine chez les consommateurs : que deviendrait l'industrie des liqueurs si on mettait à sa charge le coût national de l'alcoolisme ?

Ainsi, la recherche du profit par la minimisation des coûts comptables peut conduire non à économiser, mais à gaspiller des facteurs de la production, donc à accroître les coûts réels.

3° Le type de productivité que l'entreprise cherche à promouvoir, qu'elle peut promouvoir, c'est celle qu'elle peut réaliser dans son propre cadre, telle qu'elle est, avec ses dimensions telles qu'elles sont ou telles qu'elle peut les atteindre par ses propres moyens, et dans une totale indépendance par rapport à ses concurrents. Déjà dans ce cadre, elle peut réaliser de très appréciables résultats.

Mais il arrive nécessairement un moment où elle aura réalisé tous les progrès de productivité possibles dans ce cadre, et ce moment arrive d'autant plus vite qu'elle est plus petite. Pour faire progresser davantage la productivité, il faudrait que l'entreprise grandisse, de manière à pouvoir utiliser à plein les possibilités des techniques nouvelles, à alléger ses coûts fixes, à financer suffisamment la recherche ; bref, qu'elle approche ou atteigne la dimension optima.

Il y a de nombreuses branches de l'économie qui, pour atteindre une bonne productivité globale — et c'est celle-ci, considérée à l'échelle au moins nationale, qui compte pour l'intérêt général —, devraient être repensées rationnellement dans leur ensemble, et radicalement remodelées. Les entreprises y sont trop nombreuses, donc trop petites, car la clientèle de chacune est dérisoire. C'était le cas de notre gaz, de l'électricité et des mines anglaises avant leur nationalisation ; c'est encore le cas en France, par exemple, du commerce, du textile, de la chaussure, du papier, de la conserverie. Bien plus, les entreprises dispersent parfois leurs forces en de nombreuses productions diverses, faisant « un peu de tout », et ne fabriquant que de petites séries, car « il ne faut pas mettre tous ses œufs dans le même panier ».

Il faudrait des fusions, des regroupements, pour mettre fin à ce cloisonnement, et atteindre partout les dimensions optima, une spécialisation horizontale poussée, une normalisation des produits, une bonne coordination verticale. Mais chaque entreprise se cramponne à l'existence, défend jalousement son autonomie et sa situation acquise¹⁴. Et les groupements professionnels ne tiennent pas à voir diminuer la force électorale de la branche, ni le nombre de leurs cotisants.

Il peut aussi arriver qu'en même temps, chaque entreprise soit un chef-d'œuvre d'ingéniosité et de rationalité, et la branche un gaspillage monumental et absurde. Nous trouvons aux Etats-Unis à la fois les entreprises les plus efficaces, et un des plus grands gaspillages au niveau de l'économie nationale, dont on a pu dire en outre que, consommant 60 % des matières premières du monde pour 16 % de sa population, « sa productivité interne est faite de destructivité externe. »¹⁵

Les concentrations qui s'effectuent précipitamment à l'heure actuelle n'ont pas été spontanées: il a fallu la contrainte de l'ouverture du Marché commun européen. Elles n'affectent pas principalement les branches qui en auraient le plus besoin, et vont bientôt présenter d'autres dangers pour l'intérêt général.

2. Deuxième ligne d'action : *Option pour les facteurs de la production les moins coûteux*

La minimisation des coûts implique pour l'entreprise non seulement une faible consommation des facteurs de la production, mais l'acquisition de ceux-ci aux prix les moins élevés — à efficacité égale bien entendu — qu'on puisse trouver.

¹⁴ A mesure qu'elle vieillit, l'entreprise tend « à faire obstacle à l'esprit créateur, aussi bien à celui de ses dirigeants susceptibles de la renouveler qu'à celui de ses concurrents ». (H. DIETERLEN, *Au-delà du capitalisme*.)

¹⁵ Voir NANNINGA et VANNUELI (1964) *Problèmes et mesure de la productivité dans les industries de la Communauté*, Bruxelles, Rapport de la CEE, p. 63-64. (Note de LM).

Cette recherche du bon marché se fait, d'abord, par des options qui se rattachent à deux types: Pour chaque facteur, chaque type de fourniture nécessaire, choisir ce qui est offert de plus avantageux sur le marché.

En outre, parmi les différentes combinaisons possibles entre doses utilisées des différents facteurs, choisir la moins coûteuse ; autrement dit, faire porter l'effort d'économie par priorité sur les facteurs les plus coûteux. Cette recherche, qui s'effectue selon la loi d'égalisation des utilités marginales, tient compte non seulement des impératifs de la technique, mais aussi du prix des facteurs sur leurs marchés respectifs ; si ces prix varient, la solution sera modifiée. Il s'agit donc, pour l'entreprise, d'une *adaptation à l'état des marchés* du travail, du capital, des fournitures.

La minimisation du coût peut aussi conduire à *échapper au marché* par l'intégration verticale ascendante : avoir le contrôle (au sens fort) de ses propres fournisseurs.

Toute cette recherche de moindres coûts des facteurs de la production, qui tend à accroître le rapport facteurs de la production utilisés/sacrifices consentis, par diminution du dénominateur, est normalement favorable à l'intérêt général. A la limite, elle tend à réaliser sur les marchés l'affectation la plus efficace des ressources existantes à la production des biens demandés. Ceci cependant, est subordonné à plusieurs conditions, à défaut desquelles se produisent des gaspillages :

- que l'entreprise soit amenée par son propre intérêt ou par une contrainte extérieure (concurrence, action de l'État) à abandonner à ses clients, sous forme de baisse de prix et d'augmentation corrélative de son volume d'affaires, une partie des économies réalisées sur les coûts ;
- que les différences de prix sur les marchés correspondent à des différences entre coûts réels, et non pas seulement entre coûts semblables ;
- que les entreprises fassent des prévisions à très long terme, à si long terme qu'on ne peut guère les espérer d'entreprises privées.

C'est faute de ces deux dernières conditions que la politique indispensable de décentralisation et de développement régional, de même que l'industrialisation du Tiers Monde, se révèlent si difficiles. Les entreprises ont tendance à s'installer dans les régions, et même dans les pays, déjà industrialisés, où elles trouvent notamment des infrastructures existantes (qu'elles vont contribuer à rendre insuffisantes) et une main-d'œuvre déjà formée. Ceci conduit à un gaspillage par une concentration géographique excessive de l'industrie, qui alourdit les dépenses publiques d'urbanisation¹⁶, et par les sous-développements, régionaux ou nationaux.

3. Troisième ligne d'action : *Abaissement du prix des facteurs par action sur les marchés*

Subir l'état des marchés, avec les prix de revient qui y règnent, et s'y adapter, n'est pas du tout une situation à laquelle les entreprises se résignent facilement. A l'état de fait, elles opposent des notions telles que profit nécessaire, ou suffisant, ou normal, ainsi que les systèmes de prix qui y correspondent, un tel état du marché étant celui qui leur conviendrait, et nullement celui que la théorie économique considère comme optimum. Passant de la soumission aux marchés à la révolte contre les marchés, elles cherchent à agir sur eux, à les ménager dans leur propre intérêt ; en l'espèce, s'agissant des marchés des facteurs, à y faire régner de bas prix. Isolées, cela leur est le plus souvent impossible ; coalisées ou avec l'aide de l'État, elles peuvent y parvenir.

S'il s'agissait d'obtenir une baisse des prix des facteurs par diminution de leurs coûts réels, cette action serait, comme ci-dessus, favorable à l'intérêt général ; mais les hypothèses sont rares où une entreprise a les moyens d'agir sur le coût de production des facteurs qu'elle achète : citons l'action

¹⁶ « Personne n'ose dire, écrit Serge Mallet, quel est le prix de revient du travail d'un ouvrier parisien. »

sociale d'une entreprise en faveur d'un logement correct de son personnel, ou une aide technique aux agriculteurs dont les produits sont sa matière première.

Au contraire, s'il s'agit d'une action sur le marché par modification des rapports entre l'offre et la demande, pour imposer des prix plus faibles, ceux-ci ont un effet sur la répartition. Une telle action augmente les profits des entreprises aux dépens notamment des salariés, des agriculteurs ou des épargnants. Cette aggravation de l'inégalité sociale est contraire à l'optimum de consommation, donc à l'intérêt général.

La baisse des prix des facteurs peut avoir aussi une influence sur la quantité de ceux-ci produite et offerte. Le volume optimum pour la collectivité étant celui qui correspond à un prix égal au coût marginal, cette action est conforme à l'intérêt général si elle en rapproche le prix effectif, contraire si elle l'en éloigne.

Autrement dit, lorsque des entreprises mènent cette lutte contre des économiquement forts, c'est-à-dire contre d'autres entreprises, cette action (par exemple par des coopératives ou par des cartels d'achat) est le plus souvent conforme à l'intérêt général, car le monopole est beaucoup plus fréquent que le monopsonne ; et ce dernier sert lui-même l'intérêt général s'il s'oppose à un monopole existant pour lui substituer un monopole bilatéral. Il en va autrement lorsqu'elles veulent imposer la baisse à des producteurs situés tout au bout de la chaîne économique (symétriquement aux consommateurs qui sont à l'autre bout), donc économiquement faibles en ce qu'ils n'ont pas la position privilégiée d'intermédiaires, et doivent se défendre le dos au mur, sans pouvoir répercuter leurs concessions sur autrui. Dans ce cas, cette action va contre l'intérêt général, en les réduisant à la misère, et par là paralysant le développement des forces productives.

C'est ainsi que, en ce qui concerne les fournitures, les entreprises agissent selon l'intérêt général contre des fournisseurs coalisés imposant des prix monopolistiques (acier, pétrole), contre lui si ce sont elles qui sont en situation dominante ou plus ou moins monopolistique (sous-traitance, matières premières agricoles ou tropicales).

En ce qui concerne le facteur *travail*, c'est cette dernière hypothèse qui est la plus fréquente : les entreprises se trouvent le plus souvent, de par la nature des choses, en situation dominante sur le marché. Longtemps, les salaires ont été l'élément le plus important, et aussi le plus compressible, du coût nominal. Les comprimer n'est pas diminuer le coût réel du travail, qui est pénibilité, fatigue, usure des hommes. L'action syndicale ayant rendu les salaires moins compressibles, les entreprises ont lutté et luttent encore contre elle. Elles luttent contre les « charges sociales », qui ne font pourtant que remettre à leur charge une partie du « coût de l'homme » (François Perroux), ou encore contre l'implantation d'industries nouvelles dans la région, pour y maintenir un bas niveau des salaires. On a connu (Ford, Consortium de l'Industrie textile de Roubaix-Tourcoing) et on connaît encore (Simca-Poissy, et d'autres) bien des exemples de domination patronale organisée par tous les moyens, y compris policiers et parfois violents. Tout cela ne diminue en rien le dénominateur « sacrifices » dans la formule par laquelle nous avons défini l'intérêt général.

Il peut arriver aussi que, sinon une entreprise en particulier, du moins l'ensemble des entreprises, si elles parviennent à avoir une action concertée, ou plus pratiquement l'appui de la politique économique de l'État, aient intérêt à éviter le plein emploi, qui fait monter les salaires, donc à entretenir une certaine marge de chômage, qui pèse sur eux. C'était la situation en France vers 1962-64.

En sens inverse, il peut exister des situations monopolistiques du côté des travailleurs : pratiques restrictives, règlements syndicaux d'esprit corporatiste, « *feather-bedding* »¹⁷, etc. Il se peut alors que l'entrepreneur qui cherche à les briser agisse conformément à l'intérêt général, et soit fondé à prétendre jouer le rôle d'un délégué des consommateurs. Mais de tels cas sont rares et d'extension très limitée.

Sur le marché des *capitaux*, étant donné que le taux de l'intérêt stimule le placement et non l'épargne, une action tendant à la baisse ou au moins à la limitation de ce taux serait le plus souvent conforme à l'intérêt général ; mais les entreprises sont pratiquement dépourvues des moyens directs d'une telle action, qui relève des pouvoirs publics et de la banque d'émission — sur lesquels, il est vrai, elles ne manquent pas d'influence.

Nous sommes ainsi amenés au moyen le plus efficace, pour les entreprises, de réduire le coût du capital emprunté ainsi que celui du travail : l'inflation.

L'optique traditionnelle, qui voit dans l'inflation le résultat de phénomènes affectant la technique monétaire, reste à la surface des choses. Si nous voulons pénétrer les réalités socioéconomiques, saisir la nature réelle, disons même la finalité de l'inflation dans l'économie capitaliste d'aujourd'hui, elle nous apparaît comme un phénomène de répartition. Elle est essentiellement une sorte de revanche plus ou moins périodique des revenus variables, et avant tout des profits, contre la hausse, mais qui s'accélère en période de prospérité, des revenus fixes. Une revanche des entreprises contre les fournisseurs des facteurs de la production. Elle diminue le montant réel des dettes et le taux réel de l'intérêt. Elle fait baisser, moins radicalement, les salaires réels, puisque la hausse des salaires nominaux est en retard sur celle des prix.

Les entreprises poussent fortement à la hausse des prix vers la fin des paliers de stabilisation. Elles combattent auprès des pouvoirs publics, lorsqu'ils cherchent à stopper une inflation installée, chacun des moyens qu'ils veulent employer pour cela, hormis le blocage des salaires. Elles demandent sans cesse de larges ouvertures de crédits, de moindres impôts, de grosses commandes de l'État, la libre hausse des prix, etc. ; en somme, une politique de facilité. Les entreprises ont ainsi largement contribué à faire de l'inflation un état, plus ou moins permanent, dans lequel le capitalisme s'est en quelque sorte installé, au point de pouvoir difficilement s'en passer plus de quelques années. Cela permet de neutraliser dans une large mesure l'action syndicale sur les salaires, et de transférer peu à peu aux entreprises les avoirs des épargnants, s'ils sont déposants, rentiers, ou obligataires, ce qui est le cas des petits épargnants, alors que les gros placent surtout leur fortune en actions.

L'inflation est-elle contraire à l'intérêt général ? Longtemps les économistes ont été unanime à l'affirmer catégoriquement, à cause non seulement de l'injustice de telles conséquences, mais aussi de l'état malsain de désaxement, d'inadaptation, de basse productivité où elle laisse l'économie. Aujourd'hui l'opinion s'est nuancée, et beaucoup considèrent une inflation modérée comme préférable au fléau du chômage, ou même à une simple récession. Mais lorsqu'on en est réduit à devoir choisir entre ces deux maux, il y a de grandes chances que la cause en soit dans la recherche du profit elle-même ; investissements erronés parce que spéculatifs, retards techniques résultant de la facilité procurée par divers protectionnismes ou par les inflations antérieures, etc.

¹⁷ Que l'on peut traduire littéralement par : « plume-literie », soit en fait une protection excessive ou un suremploi des travailleurs (note LM).

4. Quatrième ligne d'action : *Adoption du volume optimum de production*

L'entreprise cherche à régler le volume de son activité de manière à maximiser son profit. Le volume qui sera optimum pour elle sera-t-il en même temps le volume optimum pour l'intérêt général ?

La politique des quantités des entreprises varie suivant le laps de temps considéré.

a) Dans l'instantané, le profit étant le produit de la marge bénéficiaire par ce volume, l'entreprise a intérêt à accroître celui-ci, et à le pousser jusqu'au point où la diminution de cette marge, qui varie en fonction du volume, met fin à l'accroissement du profit, par la baisse de prix nécessaire pour écouler cette production accrue, et en outre, souvent, par la croissance du coût. En produisant « trop » (de son point de vue), l'entreprise, « gâcherait le métier », c'est-à-dire qu'elle ferait disparaître les besoins insatisfaits dont le maintien est nécessaire pour exercer sur les prix une pression génératrice de profit. Si le marché était réellement et parfaitement concurrentiel, le volume optimum de production de la firme serait théoriquement conforme à l'intérêt général, et contribuerait à une bonne répartition des ressources productives entre les diverses productions. Mais s'il ne l'est pas (et il ne l'est presque jamais), et surtout s'il est monopolistique, le volume optimum pour l'entreprise est inférieur au volume optimum pour la collectivité. Nous reviendrons sur cette situation.

b) A court terme, les mouvements incessants de prix qui se produisent sur les marchés déterminent des réajustements des volumes de production des entreprises, mais dans la limite de leurs capacités existantes. Le profit (s'il s'agit ici de rentes de déséquilibre) est un chaînon de ce mécanisme autorégulateur classique de la production par les « indications du marché ».

Ce mécanisme serait très favorable à l'intérêt général dans une économie qui serait très concurrentielle et composée de petites entreprises, employant des techniques peu capitalistiques, et pouvant se réadapter très rapidement aux indications des marchés. Dans l'économie réelle d'aujourd'hui, son fonctionnement est très défectueux et tout à fait insuffisant.

c) A moyen terme, le moment ne tarde pas à arriver où la production ne peut croître que moyennant de nouveaux investissements. Or ceux-ci constituent un « détour capitaliste de la production », d'une durée qui va croissant avec le progrès technique. En raison de ces délais qui lui sont imposés, la réadaptation se fait tardivement. Dans l'intervalle, les déséquilibres s'aggravent, déterminant la très forte amplitude des variations des profits, qui se retrouve dans le rythme des investissements. Ce rythme, lorsque le profit est son principal régulateur, prend un caractère spéculatif. Les phases d'activité fébrile alternent avec des phases de marasme. L'action régulatrice du profit se produit ainsi avec un fort retardement et une amplitude excessive. Le profit stimule encore dans des périodes où il faudrait modérer (par exemple 1925 à 1929) et son absence ou ses insuffisances paralysent alors qu'il faudrait stimuler (1930 à 1935). De là le mouvement cyclique des affaires qui caractérisait le capitalisme d'avant 1939, avec l'immense gaspillage que représentait la sous-production et le chômage dans les périodes de crise, la baisse de rendement par forçage de la production en temps de « prospérité ». Le profit, agissant à contretemps, joue le rôle d'un dérégulateur plus que d'un régulateur. Comme certains stimulants de l'organisme, il détermine des phases de dépression, après les phases d'excitation.

Et si, depuis 1945, nous n'avons plus connu de grandes crises, mais seulement des « récessions » relativement bénignes, c'est que des facteurs extra-capitalistes sont venus réduire considérablement l'influence du profit sur le volume de la production.

Les exigences du progrès technique rapide, l'énormité des investissements nécessaires pour l'utiliser, la prédominance croissante des technocrates au sein des entreprises, ont conduit beaucoup

de celles-ci à faire des prévisions à beaucoup plus long terme qu'autrefois, à adopter et à réaliser des plans d'investissement qui dépendent beaucoup moins des oscillations de la conjoncture, et régularisent la vie économique. L'intervention de l'État dans les investissements, les amorces de planification, la présence et le poids d'un important secteur nationalisé, qui règle ses investissements tout autrement que sur le profit, agissent dans le même sens.

Mais, même dans les récessions d'après-guerre, nous constatons que les chefs d'entreprise sont en proie au pessimisme, au découragement, et ne veulent pas investir. Et cela d'autant plus qu'ils sont habitués à un profit plus élevé. Ils demandent aux pouvoirs publics, comme condition de leurs initiatives, des mesures qui rétabliront artificiellement, c'est-à-dire aux dépens d'autres catégories, donc en accentuant les inégalités sociales, des marges bénéficiaires suffisantes à leurs yeux : « le profit qu'il est nécessaire de garantir et de maintenir à un niveau suffisamment élevé pour que les titulaires de la puissance acceptent de faire tourner la machine à produire¹⁸ ». Un véritable chantage au profit ; une « grève perlée des investissements », écrivait Michal Bosquet¹⁹ à propos de la récession causée en France par le plan de stabilisation de 1963, et qui était tout à fait caractéristique de ce type de situation. Plutôt que de puiser pour leurs investissements dans l'épargne, alors abondante, les entreprises ont orchestré une campagne pour la « réhabilitation du profit », et plus précisément la liberté d'augmenter leurs prix — même dans les branches monopolistiques.

C'est donc dans la mesure où l'action régulatrice — ou dérégulatrice — du profit sur le rythme économique a régressé, que ce rythme s'est amélioré. C'est dans la mesure où elle subsiste qu'il y a encore de ces secousses et irrégularités. Et c'est dans la mesure où l'action politique des milieux capitalistes tend à réduire ces interventions de l'État (reprivatisation en Allemagne, « déplanification » en France), ou à les soumettre à leurs *desiderata*, presque toujours à court terme, dans la mesure aussi où un rôle croissant est rendu au marché spéculatif des valeurs mobilières, que nous voyons apparaître, depuis quelques années, de plus amples oscillations de la conjoncture.

d) La prise en considération du long terme est la plus importante pour l'intérêt général. Il est vrai que les entreprises, si elles sont rentables, et si elles sont soumises à la concurrence, ont tendance à toujours accroître leur capacité de production. En effet, leur profit augmente non seulement en proportion de leur volume de production, mais dans la plupart des cas, plus que proportionnellement, en raison du rendement croissant, qui leur procure des « économies d'échelle » ou rentes de dimensions. Mais le volume de production qui est optimum pour l'entreprise, dans son optique à relativement court terme, peut être inférieur au volume souhaitable pour l'intérêt général, qui doit être pensé à long terme. C'est par exemple le cas de productions essentielles pour le développement économique, mais qui seront rentables seulement une fois ce développement réalisé, car les entreprises trouveront alors une demande effective suffisante, et de meilleures possibilités d'efficacité technique. C'est une des raisons pour lesquelles le secteur capitaliste, dans les pays en voie de développement, ne les fait progresser que d'une façon lente, déséquilibrée, chaotique.

Au point de vue de l'intérêt général, le profit momentané est un mauvais guide des investissements. Même pour l'intérêt particulier des entreprises, il est souvent trompeur. C'est pourquoi les grandes entreprises cherchent de plus en plus à faire leurs investissements d'après des prévisions très prospectives, quoique pas toujours assez pour l'intérêt général.

Les plus graves problèmes que pose le volume de production adopté par les entreprises sont ceux des restrictions de ce volume liées aux tendances monopolistiques. Nous les examinerons plus loin.

¹⁸ Jean MARCHAL, *Revue de l'action populaire*, juin 1954, p. 578.

¹⁹ *Nouvel Observateur*, 18 mars 1965.

5. Cinquième ligne d'action : *Option pour les biens et services les plus rentables*

A sa création et tout au long de son existence, l'entreprise opte pour la production des marchandises ou des services, pour les modèles, assortiments, qualités, améliorations et perfectionnements qui sont pour elle les plus rentables à offrir et à vendre.

Leur rentabilité dépend à la fois de leur coût, dont nous avons déjà examiné les problèmes, et de leur demande, sur laquelle le moment est venu de porter notre attention.

En gros, l'intérêt de l'entreprise est de s'adapter le mieux possible à la demande, telle qu'elle se présente sur le marché.

Mais de même que, parlant des coûts, nous avons dû ajouter l'adjectif « *comptables* », il nous faut ici, symétriquement, préciser que c'est à la demande *solvable* et *rentable* que s'adapte l'entreprise. Elle néglige évidemment les demandes non solvables, et s'intéresse à celles qui le sont, dans l'ordre de leur rentabilité décroissante. Or cette rentabilité comparée des demandes solvables donne-t-elle une bonne image des vrais besoins des hommes ? Et en s'y adaptant, les entreprises servent-elles au mieux ces besoins humains ?

Oui jusqu'à un certain point. C'est grâce à cet effort d'adaptation, générateur de tant d'initiatives et d'innovations de la part des entreprises, utilisant tant de grandes découvertes et de petites trouvailles, que nous disposons aujourd'hui de tous ces objets utiles, ingénieux, pratiques, qui sont ou qui pourraient être de nature à nous simplifier réellement la vie par rapport à 1939. C'est lui que les pays socialistes sont en train de reconstituer, leur planification centralisée n'ayant pas pu faire aussi bien.

Mais trois raisons importantes, dans l'économie de profit, font diverger la demande rentable, seule servie, des besoins réels :

1° L'inégalité des revenus. Ne permettant pas l'égalisation interindividuelle des utilités marginales, elle fait obstacle à l'utilisation optimum du produit national. Or, cette inégalité n'est pas un facteur extérieur qui viendrait perturber le système. Elle est une conséquence de l'appropriation privée de l'entreprise et du profit. C'est le profit lui-même qui est la source principale créant et alimentant cette inégalité. Il porte donc la responsabilité du gaspillage qui en résulte.

2° La non-vérité des prix, encore plus marquée, semble-t-il, en ce qui concerne les biens de consommation que les fournitures industrielles. L'État en est souvent responsable, notamment par sa politique à courte vue qui taxe les produits essentiels de grande consommation pour apaiser le mécontentement de la population, mais sans prendre par ailleurs les mesures positives indispensables pour développer leur production, dont le freinage par le secteur privé est pourtant facile à prévoir (politique du logement après 1914, manipulation de l'indice depuis 1956). La politique inverse, politique de cherté par l'État en faveur des entreprises et sur leur demande (protectionnismes interne et externe, dirigisme de crise, prix-planchers, prix garantis, etc.), dont on connaît aussi de très nombreux exemples, introduit dans le système des prix des désordres tout aussi graves sinon davantage.

Ce sont souvent aussi les entreprises elles-mêmes qui créent le désordre des prix. L'énormité croissante des frais de vente fausse le calcul économique. La politique des marges compensées dans le commerce est de nature à déjouer aussi bien les interventions de l'État que les mécanismes classiques des prix. Et que de fois ont été déçus les espoirs d'industriels qui réalisaient à grand-peine, dans l'espoir d'une augmentation de leurs ventes, des baisses de prix : celles-ci, absorbées par les intermédiaires, ne parviennent pas toujours aux consommateurs. Le *dumping* à l'étranger aux frais

des consommateurs nationaux dans les industries exportatrices, et plus généralement les stratégies de conquête, aggravent le désordre des prix.

La vérité des prix n'est ni ce que souhaitent les entreprises, ni le fruit spontané d'un régime de « libre entreprise ». Que le prix d'une page de publicité dans un grand journal soit l'équivalent du traitement annuel d'un professeur agrégé montre bien que le système des prix qui s'établit dans notre économie ne correspond pas davantage aux coûts réels qu'aux utilités réelles.

3° Les besoins des consommateurs sont profondément transformés, et même déformés, comme nous le verrons, par l'action de conditionnement des consommateurs exercée notamment au moyen de la publicité.

Au total, ce sont les entreprises privées qui choisissent les besoins à satisfaire, prenant comme critère leur rentabilité à relativement court terme, et calculée dans le cadre de ce système de désirs et de prix qu'elles-mêmes contribuent à rendre assez artificiel.

De nombreuses activités économiques peu utiles pour l'intérêt général, certaines nuisibles, sont très rentables et prennent une grande place dans la production ; d'autres, très utiles mais peu rentables, sont sacrifiées ou négligées. Notre époque commence à prendre conscience de certains de ces déséquilibres ou de ces irrationalités. Voici quelques-uns des aspects les plus importants de ces distorsions :

a) Les besoins somptuaires des classes riches et des peuples riches, étant très rentables à satisfaire, attirent et absorbent beaucoup de forces de production, les capitaux d'abord, les autres à leur suite. Au contraire, les besoins essentiels des classes pauvres ou de peuples en voie de développement, ou même plus ou moins insolubles, sont négligés²⁰. Il y a, par rapport aux besoins des hommes, une distorsion de l'appareil de production, contraire à l'optimum de satisfaction des besoins humains.

b) L'adaptation à la demande telle qu'elle est conduit les entreprises à offrir aux consommateurs, de préférence, non pas les articles qui leur seront les plus utiles, mais ceux qui ont le plus de chances de leur plaire rapidement. Non pas servir, mais séduire. Le consommateur étant, par suite du progrès technique, de moins en moins capable de juger par lui-même de ce qu'il achète, le succès commercial repose de plus en plus sur la présentation — ligne esthétique, couleurs vives, détails amusants, emballages coûteux²¹ — que sur la qualité et la solidité. En matière d'automobiles, on cherche plus à vendre de la ligne, de l'enjolivement, du gadget ou du « standing », que de la qualité de moteur et des dispositifs de sécurité. La plupart des articles offerts se révèlent, quand on les étudie de près, conçus pour la vente plus que pour l'usage, dans l'intérêt du vendeur plus que dans celui de l'acheteur.

Allons plus loin ; les besoins les plus rentables sont loin d'être toujours les plus favorables à l'accomplissement de la personne, les plus élevés dans une hiérarchie qualitative qui est un jugement de valeur susceptible, je l'espère, d'une large adhésion. « Sont abondants les biens qui satisfont les besoins épidermiques et immédiatement sentis. Sont rares les biens qui satisfont des besoins profonds et qui ne peuvent être ressentis que si l'homme n'est pas totalement accaparé par l'immédiat²². »

Les enquêtes sur la psychologie des acheteurs faites pour le compte des entreprises ne recherchent pas quels sont les vrais besoins des hommes, mais les points faibles des acheteurs.

²⁰ On nous annonce, pour 1980, un grave danger de famine ; nous ne voyons pas les entreprises privées prendre dès maintenant les mesures de grande ampleur qui seraient nécessaires.

²¹ Et volumineux, au point de rendre de plus en plus difficile, aux États-Unis, le problème des égouts et de l'enlèvement des ordures.

²² A. BIROU, dans *Économie et Humanisme*, 1964, supplément « Maîtriser l'opulence ».

On peut même constater que les besoins inférieurs, qui avilissent l'homme — alcool, stupéfiants, jeu, prostitution, et tout ce qui gravite autour — sont particulièrement rentables à satisfaire. Sous leur pression, l'homme perd le contrôle de lui-même, son comportement économique devient irrationnel ; esclave de son vice, il défend mal ses intérêts et ne regarde plus au prix. La peur produit des effets analogues, d'où la prospérité de l'industrie et du commerce des armements. Aussi les entreprises qui vivent de toutes ces productions rentables mais nocives défendent-elles avec une particulière âpreté des sources de profit si généreuses.

c) L'activité commerciale est relativement facile et, tout intermédiaire ayant une situation stratégique favorisée, très rentable, surtout au niveau du détail. Il est en effet plus facile d'avoir à vendre au consommateur final qu'à des professionnels, qui savent mieux se défendre. C'est pourquoi cette activité attire beaucoup et s'hypertrophie. Nous avons vu le secteur commercial se gonfler aux périodes de pénurie, et se contracter quand revient l'abondance de biens à distribuer, illustrant la façon singulière dont parfois la rentabilité adapte les entreprises aux besoins.

Ce n'est pas seulement dans le temps, mais dans l'espace, que l'appareil commercial est mal adapté : à la fois d'une densité excessive dans certaines zones, où la concurrence pousse à une escalade coûteuse dans le luxe des points de vente, et déficient ailleurs, notamment dans les nouveaux ensembles, où les situations de monopole sont fréquentes.

Même parmi les industries, il en est beaucoup où l'aspect commercial tend à prendre le pas sur l'aspect technique, sans que cela aboutisse toujours à adapter vraiment la production aux besoins des hommes, ce qui serait le rôle utile des services commerciaux.

d) Les entreprises à but lucratif procèdent, sur la base du critère de la rentabilité, à un *écrémage* des activités économiques. Elles s'emparent de toutes celles qui aboutissent à des marchandises ou à des services pouvant se vendre, et se vendre avec un profit suffisant à leurs yeux.

Or il y a de nombreuses activités économiques d'une grande utilité, voire d'une importance primordiale pour l'intérêt général, qui ne peuvent cependant pas, ou très difficilement, être rentables. Cela pour toutes sortes de raisons : difficulté ou coût de la perception d'un prix du service rendu (réseau routier) ; désordre des prix à cause de l'hétérogénéité des techniques concurrentes et donc de la structure des coûts (énergie), ou à cause d'un dumping international (transports aériens) ; risque technique (mise en œuvre de connaissances scientifiques récentes) ou politique (pays en développement) jugé excessif par les capitalistes ; activités de base indispensables au développement d'une contrée, mais qui ne deviendront rentables qu'une fois celle-ci développée (infrastructure, entreprises pilotes de développement) ; besoins collectifs, dont la satisfaction par des moyens individuels est trop coûteuse, mais cependant indispensable à la collectivité elle-même (sécurité, santé publique, enseignement, aménagement du milieu de vie, notamment urbanisme et protection de la nature, etc.).

Ce sont les rebuts de l'écrémage capitaliste, les laissés pour compte des entreprises à but lucratif. La satisfaction de ces besoins collectifs, souvent si importants pour l'intérêt général qu'ils devraient être prioritaires, devient résiduelle. Pour organiser les activités économiques nécessaires à cette satisfaction, l'État est obligé d'obtenir des entreprises, par l'impôt, la rétrocession d'une partie des profits, puisque ceux-ci, pourtant issus en grande partie de situations conjoncturelles affectant l'ensemble de l'économie, sont appropriés par elles. Ou bien ce sont des travailleurs, des consommateurs, qui constituent pour cela, par leurs propres moyens, des coopératives.

Bien plus, les entreprises mettent obstacle à la satisfaction de ces besoins par ces moyens. Involontairement, en surexcitant systématiquement les besoins auxquels elles répondent, au point d'éclipser ces besoins collectifs dans l'esprit de nos contemporains, et de leur faire perdre cons-

science de leur importance — jusqu’au moment, auquel nous arrivons à certains égards, où la situation devient intolérable. Volontairement, en entretenant des campagnes d’opinion contre l’impôt, contre les pouvoirs publics, et contre toutes leurs interventions dans le domaine économique (à l’exception de celles qui sont en leur faveur).

Nous commençons à prendre conscience de la gravité de ces distorsions, que nous avons si longtemps tolérées : abondance, luxe, gaspillage, futilité, faux besoins, dans le domaine des consommations individuelles desservies par le secteur privé ; avarice, médiocrité, retards, misère, dans le celui des besoins collectifs et des services d’intérêt général. Le contraste est saisissant aux États-Unis plus que partout ailleurs. L’insuffisance et la misère de nos hôpitaux et de ce qui concerne la santé publique, le retard persistant du logement populaire sur les besoins, la paralysie à peu près totale de l’urbanisme, les transports en commun sacrifiés à l’automobile individuelle, l’atrophie de l’enseignement²³, la pauvreté de la recherche fondamentale, l’effort dérisoire pour la diffusion de la culture, prennent aujourd’hui et vont prendre de plus en plus un caractère tragique²⁴ « coexistence d’un gaspillage frénétique des ressources et d’une impuissance à satisfaire des besoins essentiels »²⁵.

L’ordre des priorités qui s’établit en fait dans une économie d’entreprises capitalistes visant à la maximisation de leurs profits est profondément différent de celui qu’exigerait l’intérêt général. Pour parler le langage de la théorie économique, l’économie du profit capitaliste maintient à un niveau très élevé l’utilité marginale des dépenses productives et utiles répondant aux besoins collectifs, tout en abaissant à l’extrême l’utilité marginale des consommations privées. Elle se révèle incapable de réaliser leur égalité, qui serait la condition du meilleur emploi des forces productives.

6. Sixième ligne d’action : *Domination du marché des produits*

Dans notre « Société de consommation », le consommateur n’est-il pas le roi de l’économie ? Les dessinateurs américains le représentent affublé d’une couronne, entouré de tous les producteurs et se disputant l’honneur de le servir, de lui apporter leurs meilleurs produits et leurs derniers gadgets. Jamais il n’a connu tel choix, telle abondance. Les entreprises ne peuvent vivre que du verdict du consommateur, dont elles doivent sans cesse demander la reconfirmation, et qui leur est mortel s’il est négatif et ne ratifie pas leurs prévisions. — Tout n’est pas absolument faux dans ce mythe. Mais il nous faut scruter la distance qui le sépare de la réalité.

A. *Situation naturellement dominante des entreprises.*

Les entreprises se trouvent le plus souvent, comme automatiquement, dans une situation dominante envers leurs acheteurs lorsque ceux-ci ont l’infériorité du nombre, c’est-à-dire, puisque nous sommes en matière économique et non politique, non pas lorsqu’ils sont les moins nombreux, mais lorsqu’ils sont les plus nombreux, ce qui est presque nécessairement le cas pour les consommateurs finaux.

Ceux-ci ont en outre l’infériorité de leur incompétence par rapport à des professionnels spécialisés. Le progrès technique aggrave cette infériorité, ne serait-ce que par le nombre de matières synthétiques nouvelles et de techniques d’un niveau scientifique élevé utilisées par tant d’objets et

²³ La trouvaille consistant à appeler « investissements intellectuels » les dépenses de formation des hommes a beaucoup contribué à faire mieux accepter leur nécessité par les milieux capitalistes.

²⁴ D’après Vance PACKARD (1962), les Américains dépensent plus en tabac que pour l’éducation, plus en bijouterie qu’en livres et en recherche scientifique additionnés, plus en entrées dans les spectacles et manifestations sportives qu’en aide à l’étranger.

²⁵ J. MEYNAUD, *Les consommateurs et le pouvoir*, p. 475.

d'appareils d'usage quotidien. Et les consommateurs ne mémorisent qu'un petit nombre de prix : de 80 % ceux de 10 articles, à 15 % ceux de 45 articles, affirme B. Trujillo, le spécialiste le plus notoire des méthodes modernes de vente.

Par-dessus le marché, ils souffrent envers leurs fournisseurs d'un complexe d'infériorité, d'une sorte de crainte révérentielle. Par exemple, dans un magasin, ils ont honte de demander une qualité moins chère que l'article que l'on propose ; ils s'indignent lorsqu'un client difficile émet une protestation contre un prix excessif, une tromperie, une inobservation de la loi, ou encore lorsqu'un fonctionnaire vient faire un contrôle. Ils prennent alors parti contre ceux qui pourtant défendent leurs intérêts.

B. *Ruses et tromperie.*

S'il y a, dans l'ensemble, progrès en ce qui concerne l'honnêteté des entreprises envers leur clientèle, et si, dans une telle matière, il faut se garder de toute généralisation, nous ne pouvons cependant pas passer complètement la question sous silence.

La loi du profit pousse les entreprises à bien servir leurs clients, mais aussi à bien les tromper. Malgré une législation et une réglementation touffue, les fraudes sur la qualité ne sont éliminées que sous certaines formes grossières, et reparaissent sans cesse sous des formes nouvelles. Sur la quantité également.

Quant au prix, les entreprises ont intérêt à ce que les consommateurs n'en aient pas une connaissance précise. Le « brouillage des prix » multiplie et varie ses ruses : poids inusuels, primes, faux cadeaux, concours, fausses ristournes, rabais sur prix fictifs, faux soldes (l'industrie fabrique maintenant des « articles pour soldes »), prix de choc, prix bradés, quinzaines commerciales, opérations publicitaires, combinaisons diverses du type « trois jours pour le prix de deux », etc. « Les chiffres sur les étiquettes ne sont plus des prix, écrit Vance Packard, mais des astuces publicitaires. »²⁶

C'est au point qu'à force d'avoir été trompé sur la qualité, le consommateur vient à préférer systématiquement, même entre deux lots d'oranges identiques, le produit le plus cher²⁷. — Il ne reste plus grand-chose, au niveau du détail, du majestueux et bienfaisant (sur le papier) mécanisme des prix.

Mais le consommateur ne finit-il pas par comparer, savoir, découvrir et déjouer les ruses ? Alors on lui offre sans cesse du nouveau, tout au moins dans la présentation. On l'enferme ainsi dans le court terme où l'effet de surprise est efficace et où il n'a pas le temps de se ressaisir.

C. *Profit et qualité.*

Il existe des firmes qui ont joué délibérément la carte de la qualité, se sont fait une bonne réputation, ont conquis une clientèle fidèle, et qui s'en sont bien trouvées. C'est une politique qui peut être rentable à long terme, pour une affaire ayant les reins solides, d'excellents atouts techniques dans son jeu, et pas trop d'impatience d'une croissance rapide.

Il en existe en plus grand nombre qui voudraient agir ainsi, mais en sont empêchées par la concurrence ; ou qui ont essayé et ont dû cesser. L'ambiance de l'économie actuelle est de plus en

²⁶ Packard cite ici un membre de la Commission fédérale du Commerce des États-Unis. Voir : J. BABY (1964) *Économie et politique*, n° 114-119, p. 110 (note LM).

²⁷ Vance Packard rapporte qu'un vernis à ongles se vendait très mal malgré son bon marché. La firme eut l'idée de quintupler le prix d'un coup, et ce fut le grand succès, au point que les concurrents furent obligés d'en faire autant.

plus défavorable à une telle conception, surtout aux États-Unis, et cela, aujourd'hui, consciemment et ouvertement²⁸.

La dégradation intentionnelle de la qualité par les producteurs est chose fréquente. Elle peut servir trois objectifs :

- Un objectif banal : après une première phase où on conquiert la clientèle par la « qualité de lancement », passer à la phase de bonne rentabilité par des économies sur le coût de production ;
- Parfois, contraindre au moins une large partie des consommateurs à se reporter sur la qualité supérieure à prix et à marge bénéficiaire bien plus élevés (pains de fantaisie) ;
- Le plus souvent, éviter la saturation du marché par des objets trop durables, et contraindre les consommateurs à des achats fréquemment renouvelés (ampoules électriques, tubes à gaz rare, automobiles, bas ou rubans à carbone en nylon, probablement jouets, etc.). « Planification privée de l'obsolescence », dit Hubert Brochier²⁹.

Dans le même ordre d'idées, signalons les obstacles volontaires mis à la réparation, par exemple en rendant très difficile le démontage et inaccessibles les pièces qui s'usent, introuvables ou hors de prix les pièces de rechange dès qu'un modèle a quelques années d'ancienneté.

Le problème pour l'entreprise est de trouver un niveau de qualité assez bon pour attirer et garder la clientèle, mais pas assez bon pour que la durée des objets puisse saturer le marché. La solution se trouve en général dans l'emploi de matériaux point trop solides, mais en même temps dans la multiplication des qualités spectaculaires et futiles de l'objet : aspect extérieur, menus perfectionnements peu importants mais qui amusent et attirent l'attention, et ont en outre l'avantage de compliquer l'objet et de le rendre plus fragile.

D. *La mode.*

La mode est de toute évidence un moyen d'ajouter à l'usure matérielle des choses une usure psychologique plus rapide encore. Débordant largement son domaine initial de l'élégance féminine, elle nous oblige à porter des souliers tantôt pointus et tantôt carrés. Elle a conduit l'industrie automobile américaine aux outrances ridicules que l'on connaît, et qui ont fait l'objet de plus de recherches que la sécurité, l'absorption des gaz nocifs, le silence. Le *new-look* annuel est l'objectif vers lequel on tend. On vante Loewy d'avoir donné une forme esthétique à toutes sortes d'objets simplement utilitaires, et l'industrie des appareils ménagers d'avoir substitué des couleurs fraîches et vives à celles trop austères d'autrefois ; mais ce sont surtout des moyens de démoder rapidement, et à nos frais, même de tels objets.

Les énormes gaspillages de la civilisation américaine sont voulus par l'intérêt des entreprises. Mais celles-ci emploient aussi des moyens plus étudiés et plus systématiques pour assurer leur maîtrise des marchés, leur domination sur les consommateurs.

E. *La publicité commerciale.*

La publicité nous retiendra longtemps, car elle est l'aspect le plus spectaculaire, et peut-être le plus révélateur, des antagonismes entre la maximisation du profit et l'intérêt général. Nous examinerons les principaux :

²⁸ Vance Packard cite des textes tels que « Si le produit ne s'use pas plus rapidement, nos usines s'arrêteront », « Faire en sorte que l'équipement intérieur d'une maison ne dure pas... c'est notre devoir ». « La solidité est démodée », ainsi qu'une enquête d'où il résulte que la durée volontairement limitée est pratiquée dans les deux tiers de l'économie nationale.

²⁹ H. BROCHIER (1965) *La planification comme processus de décision*, Paris, Librairie Armand Colin, 225 p. (Note LM).

1° *La publicité coûte cher.* Les entreprises publicitaires françaises, sachant par des sondages d'opinion que nos compatriotes ont en piètre estime cette activité économique et s'en mêlent, font un gros effort pour les réconcilier avec elle. Elles ne dissimulent ni leur irritation de ce que les dépenses publicitaires n'atteignent en France que 1 % du revenu national (soit 45 francs par an et par habitant), ni leur espoir de pousser ces dépenses jusqu'au taux américain qui est de 3 % (330 francs par an et par habitant).

Aux dépenses publicitaires proprement dites, il faudrait ajouter le luxe des devantures et l'aménagement des magasins, notamment leur éclairage ainsi que l'emballage de plus en plus coûteux des produits³⁰, le démarchage et toutes les diverses formes de la « promotion des ventes ». Tout cela constitue les *coûts de la vente*.

Or, nous limitant au coût de la publicité proprement dite, le seul bien connu, ce 1 % de notre revenu national représentait en 1963 autant que les traitements de nos 250 000 instituteurs. Les services rendus à l'économie nationale par la publicité sont-ils équivalents à ceux que lui rendent les instituteurs, à savoir la base indispensable de tous les investissements intellectuels ?

Bien plus, comme pour la force de frappe, notre estimation doit tenir compte non de ce qu'on vient de dépenser, mais de ce qu'on va dépenser dans les années qui viennent. Les dépenses publicitaires ont plus que triplé en Angleterre depuis dix ans, quintuplé en France depuis treize ans. Le mouvement ne semble pas ralentir. Il est en effet de la nature même de la publicité, comme des autres coûts de vente, de comporter des phénomènes de contagion et d'escalade : la campagne publicitaire d'une entreprise étant une offensive pour conquérir la clientèle des autres, celles-ci sont en général obligées de répliquer. D'où des surenchères et une recherche de moyens, de supports nouveaux, qui sont comme des ouvertures de nouveaux fronts, où on sera bien obligé d'être aussi présent. L'industrie publicitaire y gagne à chaque coup.

Phénomène de saturation et de lassitude également. S'il est vrai que le consommateur américain est atteint chaque jour par 1 600 messages publicitaires, on comprend qu'il finisse par s'y montrer indifférent et que, comme le signale Georges Katona, il ne les voit et ne les entende plus. Les entreprises publicitaires sont condamnées à chercher des moyens toujours plus indiscrets de s'imposer à son attention.

2° *Elle dérange la concurrence.* Dès lors, la publicité se retourne contre la concurrence. Si, en règle générale, elle en est un moyen et un stimulant, il arrive également qu'elle en détraque le mécanisme. La concurrence par la surenchère publicitaire se substitue à la concurrence par le prix ou la qualité : elle est souvent un moyen plus efficace, plus rapide d'augmenter les ventes de l'entreprise. Car, conformément à la formule consacrée, il vaut mieux vendre un produit médiocre avec une publicité géniale qu'un produit génial avec une publicité médiocre. On a même vu des entreprises compenser le coût croissant de leur publicité par une diminution sournoise des quantités, un relâchement du contrôle de la qualité, voire une augmentation du prix.

La publicité détraque également la concurrence lorsqu'elle atteint son but durable : créer pour une marque une préférence bien ancrée ; celle-ci n'est pas autre chose qu'un monopole à base d'action psychologique. On y réussit d'autant mieux que le produit est plus nettement différencié, fût-ce de façon tout à fait artificielle, et que sa clientèle croit confusément qu'aucun autre ne lui est substituable. Double conséquence : gaspillage par foisonnement de modèles différents sans utilité

³⁰ On estime à 550 dollars par famille et par an le coût des emballages aux États-Unis ; ce coût serait certainement bien moindre si l'emballage n'avait qu'un but protecteur du produit et non stimulateur de l'achat. « L'emballage est souvent plus important que le produit lui-même. » (James PILDICH, *Le vendeur silencieux*.)

réelle, et cloisonnement du marché, où la vraie concurrence fait place à une « concurrence monopolistique », qui empêche les entreprises de produire à pleine capacité ou d’atteindre leur dimension optima, mais leur procure par contre des profits de nature monopolistique.

La publicité tend aussi à détruire la concurrence par son coût qui devient prohibitif³¹ pour les petites entreprises, pour les innovateurs indépendants. Ce coût devient une véritable barrière à l’accès du marché, qui se trouve en fait réservé à quelques entreprises puissantes ou soutenues par un vaste groupe financier, une fermeture de fait de la profession, une protection des situations acquises contre la concurrence³².

Elle détruit enfin la concurrence en incitant les entreprises à mettre fin à cette ruineuse escalade par un accord. Mais si l’accord se borne à limiter la publicité, il est difficilement respecté ; pour être vraiment efficace, il doit devenir un véritable accord de cartel, supprimant en fait la concurrence elle-même. La publicité, par son coût, est un des facteurs qui conduisent aux ententes monopolistiques.

3° *Elle répugne à jouer son rôle utile.* Qu’elle conduise on non à une telle issue, demandons-nous maintenant quelle est l’utilité — pour l’intérêt général, cela va de soi³³ — de cette énorme dépense.

La publicité est utile à l’intérêt général dans la mesure où elle sert les intérêts des consommateurs ou usagers. Les services qu’elle rend aux vendeurs contribuent peu à l’intérêt général, s’ils ne tendent pas en fin de compte à être utiles aux consommateurs.

Son utilité est essentiellement de mettre en contact les uns avec les autres, de renseigner le consommateur sur les offres existantes, d’élargir et d’éclairer son choix, et notamment de l’informer sur les innovations. Elle doit donc le rendre plus rationnel, accroître sa liberté, fortifier sa position sur le marché. Pour cela, il est indispensable qu’elle indique le prix, la nature et les caractéristiques exactes des marchandises offertes, au besoin qu’elle informe scientifiquement. On trouve une publicité relativement bonne dans les journaux spécialisés s’adressant à des professionnels.

Ainsi conçue, elle permettrait dans un premier temps aux consommateurs de faire les achats correspondant le mieux à leurs besoins, ce qui inciterait par contrecoup les producteurs et les vendeurs à s’adapter de leur mieux à ceux-ci, et s’ils ont à offrir une innovation vraiment utile, d’accéder rapidement à la production de masse. Elle rendrait plus efficaces ou moins lourds pour les consommateurs ces « coûts de l’achat », symétriques des coûts de la vente, qui comportent les recherches, démarches, essais nécessaires pour chercher l’objet dont on a besoin, et si possible trouver le plus avantageux.

Une publicité d’intérêt général pourrait orienter les consommateurs vers les produits de substitution disponibles en cas de pénurie, ou vers les fruits et légumes momentanément surabondants et bon marché.

³¹ Ordre de grandeur du coût d’une campagne publicitaire pour le lancement d’un produit nouveau aux États-Unis : plusieurs dizaines de millions de dollars.

³² La Cour suprême des États-Unis a reconnu que les dépenses considérables de publicité de certaines firmes ont un effet de dissuasion envers la création de nouvelles entreprises (c’est ce qu’on appelle une « barrière à l’entrée », LM).

³³ Il est à peine nécessaire de réfuter le sophisme dont se contentent les apologistes de la publicité, et qui consiste à donner des exemples où l’extension de la vente *d’une entreprise* a été telle que les économies d’échelle ont plus que compensé le coût de la campagne publicitaire et permis d’abaisser le prix du produit. On se garde bien de dire ce qui s’est passé lors du deuxième temps : la réplique des concurrents. La constatation fait en micro-économie ne peut aucunement être érigée en règle macro-économique. Autant prétendre qu’en mettant 50 fois plus de vaches dans un pré, on aura 50 fois plus de lait. La publicité déplace le pouvoir d’achat d’une firme à une autre, d’une branche à une autre ; la résultante de l’ensemble des publicités accroît les dépenses aux dépens de l’épargne, pousse même à l’endettement. Mais la publicité ne crée de toute évidence aucun supplément de pouvoir d’achat ni de richesse, sauf si elle incite les hommes à travailler davantage, ce qui, à notre stade actuel de développement, est loin d’être toujours souhaitable.

Ainsi ramenée à son rôle économique utile, la publicité pourrait être infiniment moins envahissante et moins coûteuse.

On pourrait aussi concevoir une publicité à but lucratif. En effet, dans notre « société d'abondance », grâce à l'élévation de leur pouvoir d'achat, une fois leurs besoins essentiels satisfaits, des tranches importantes de la population disposent d'un surcroît de revenu disponible pour des dépenses d'un type nouveau. Pour son emploi, elles sont très influençables par le milieu social et la suggestion publicitaire. Celle-ci pourrait se donner comme tâche de les orienter vers les besoins d'ordre supérieur, qui élèvent la personnalité : amour de la nature et du grand air, de l'exercice sain, goût de la culture intellectuelle, sens du beau et culture artistique.

Mais ces services rendus aux consommateurs et à l'intérêt général ne sont pas ce que recherchent les entreprises qui recourent à la publicité, et moins encore les entreprises publicitaires spécialisées.

Les théoriciens de la publicité condamnent ouvertement la publicité informatrice, la seule valable pour l'intérêt général³⁴. En France, l'hostilité à la création d'un Institut de la consommation³⁵, qui a été exprimée par les Chambres de Commerce et par une curieuse majorité parlementaire, révèle la même peur des entreprises d'avoir affaire à des consommateurs bien informés et sachant se défendre.

S'il s'agit de vendre une machine coûteuse à un industriel, on sera bien obligé de l'informer sérieusement. Mais quand la publicité s'adresse au grand public, aux consommateurs finaux, le « refus d'informer » est presque toujours la règle. On se garde bien d'indiquer le prix : il vaut mieux le révéler le plus tard possible, quand le client est déjà bien conditionné³⁶. Sur la nature exacte du produit offert, ou de l'innovation prétendue sensationnelle qui le fait surclasser le produit ancien, silence aussi, camouflé parfois par l'insistance sur des détails futiles pour détourner l'attention.

Mensonges grossiers, affirmation pseudo-scientifiques³⁷, suggestions habiles, silences intéressés. La peur de la vérité est souvent avouée³⁸.

Ainsi, ce débordement de publicité qui s'intercale, sans aucune discrétion, au beau milieu de ce que nous voudrions regarder, lire, ou écouter, et pénètre ainsi par effraction dans le champ de notre attention, impose à notre rétine, à notre tympan, des balivernes puantes d'insincérité, et s'abstient soigneusement de nous dire ce que, en tant que consommateurs, nous aurions besoin de savoir. Et pour ce faire, elle nous coûte chaque année environ 200 francs par famille.

³⁴ Faut-il dire l'efficacité d'un produit, son bon marché, décrire les caractéristiques d'un appareil ? « Aucune de ces méthodes ne peut réussir », déclare E. DICHTER, le grand théoricien américain de la publicité (*Stratégie du désir*, p. 144). J'ignore s'il est sincère, mais l'on peut constater que le rôle utile à l'intérêt général de la publicité suscite chez les publicitaires une méfiance et une inquiétude que l'un d'eux a exprimées ainsi (la citation est longue, mais singulièrement éclairante) : « La publicité, qui était primitivement au service exclusif du producteur et de sa volonté unilatérale d'écouler ses marchandises, est devenue également un instrument d'investigation et d'adaptation au service des consommateurs... mais il lui faudra toujours veiller attentivement à ne pas se laisser absorber par ce seul rôle d'informateur, qui risquerait de lui faire négliger ce qui doit être en tout état de cause son unique objectif : aider à la vente d'un produit ou d'un service... » (Jean-Pierre ROCHER : « La publicité vue par un professionnel », dans *Coopération*, décembre 1964, p. 34.)

³⁵ L'Institut National de la Consommation, ou I.N.C., a finalement été fondé le 5 décembre 1967 (note LM).

³⁶ Ainsi les consommateurs américains, qui paient déjà 3 % du revenu national pour la publicité, doivent encore, pour s'informer, cotiser à ces Unions.

³⁷ Voir à ce sujet les courageuses campagnes de salubrité du Laboratoire coopératif d'analyses, 10, Avenue Émile Louis Roche, à Gennevilliers (Hauts de Seine), et le livre de Cl. QUIN, J. BONIFACE, A. GAUSSEL, *Les consommateurs*.

³⁸ « Disons que la publicité, soumise à la loi implacable et stricte de la vérité, serait bâillonnée, étouffée, froide et insipide, et que le publicitaire peut être amené à farder la vérité. » (A. MARCELLIN, *La publicité*.)

A l'opposé de ce que pourrait être une fonction de la publicité conforme à l'intérêt général, la publicité réelle, au service des intérêts particuliers des entreprises, cherche à conditionner le consommateur, à affaiblir encore sa position déjà naturellement infériorisée, à le rendre, à la fois :

– *moins informé* : le brouillage des qualités par la recherche systématique de différenciations du produit, plus apparentes que réelles, vient compléter le brouillage des prix et celui des quantités réelles ;

– *moins rationnel* : moins capable de peser lucidement le pour et le contre et de décider en fonction de son véritable intérêt. Dans ce but, on recherche pour les cultiver les points faibles de sa psychologie. On s'adresse de préférence à la femme, et maintenant à l'enfant, plus facilement conditionnables. Des psychologues font de la « recherche motivationnelle », qui explore les tendances profondes, troubles, peu conscientes, souvent peu avouables, source des *achats impulsifs*, afin de développer ceux-ci au maximum. On élabore des réflexes conditionnés. On essaie la persuasion clandestine. On utilise abondamment la sexualité (on attribue à l'objet proposé d'étranges vertus séductrices) ; la notion de standing et le besoin de montrer son rang, qui poussent aux dépenses somptuaires, à la préférence pour le produit cher ; le sentiment aussi, sur lequel on édifie un conformisme du cadeau (la réussite commerciale de la « fête des mères » fut telle qu'on essaie de la doubler par une « fête des pères »). Le développement effarant aux États-Unis d'une industrie funéraire à caractère somptuaire est un chef-d'œuvre de l'art de créer de fausses motivations d'achat et de faux besoins. La publicité ne parvient certes pas facilement ni très durablement à faire vendre des objets totalement inutiles (citons toutefois les modes comme celle des porte-clefs, le domaine des jouets fragiles, celui des produits de beauté, épilatoires, crèmes capillaires, etc., les emballages luxueux, l'industrie des souvenirs et cadeaux) ; mais elle parvient très bien à écouler des objets dans lesquels on a incorporé le maximum de superflu.

Faites du cirque en permanence », conseille B. Trujillo. Il s'agit, en somme, de déséduquer le consommateur, de le ramener au niveau d'instincts que l'on sait exploiter, de le conditionner psychologiquement en faveur d'actes déraisonnables. Ces méthodes, écrit Florica Dulmet³⁹, « revivent les traits archaïques du psychisme, provoquent un retour permanent aux impulsions infantiles... alors que la vie de l'homme civilisé suppose un contrôle de ses instincts et de ses tendances secrètes, la civilisation mercantile et technique exige des consommateurs qu'ils soient incapables de résister à n'importe quelle pulsion, ce qui signifie évidemment aussi un manque de sens critique et un niveau intellectuel laissant à désirer ». Il y a du vrai dans le jeu de mots de Cocteau : « Le monde ne pense plus, il dépense »⁴⁰ ;

– *moins libre* finalement, en le soumettant à toute l'action psychologique de la promotion des ventes, qui le conduit savamment jusqu'à la décision finale d'acheter, terme à ses pénibles hésitations. « Le client n'achète pas, on lui vend » : ce n'est pas seulement une vantardise de publicitaires. La publicité et la promotion des ventes sont bien, comme l'écrit P. Herbin, « les deux pinces de la tenaille par laquelle nous essayons de saisir le client »⁴¹.

Or, la liberté des consommateurs est la plus fondamentale de toutes les libertés économiques. Elle est la plus indispensable à l'intérêt général, car sans elle la maximisation du rapport : satisfactions/biens de consommations et services, ne peut pas être atteinte. Elle doit avoir priorité sur la

³⁹ *Réforme*, 25 avril 1959.

⁴⁰ Jean COCTEAU (1949) *Lettre aux américains*, Paris, Grasset, 2003 (note LM).

⁴¹ P. HERBIN, *La publicité en une leçon*.

liberté des entreprises ; celle-ci devient inadmissible dès que les entreprises s'en servent pour diminuer celle des consommateurs.

5° *Elle compromet la liberté d'expression.* Une conséquence indirecte, mais non moins grave, de la publicité, est la perte de liberté des « *mass media* » qui lui servent de support. « Les publicistes, écrit Vance Packard, sont devenus les dictateurs des programmes de la plupart des stations de radio et de télévision, les juges avec pouvoir de vie et de mort d'un grand nombre de publications. » Le trust américain des cigarettes a obtenu l'abandon par la télévision (qui est aux mains d'entreprises privées) d'émissions sur le danger cancérogène du tabac. En France même, on peut citer bien des exemples de pressions exercées sur des journaux, en les menaçant de les priver de telle ou telle publicité, pour obtenir leur silence sur des questions qui auraient nui à certaines entreprises. Nous vivons donc sous un régime de censure occulte, qui ne laisse rien passer (sauf éloges et publicité) concernant les entreprises privées du pays dans les grands *mass media*, et entretenant dans la population l'ignorance et l'absence d'esprit critique en matière économique.

6° *Elle déforme les besoins.* Quelle est, dans l'ensemble, l'influence de la publicité sur les besoins des hommes ?

Certes, elle rencontre des résistances psychologiques. Par exemple, G. Katona se plaît à le souligner, un certain bon sens du consommateur, qui ne s'en laisse pas si facilement conter, surtout s'il s'agit d'achats importants⁴². Ou encore, une contre-propagande de bouche à oreille, des courants d'idées venant des habitudes, du milieu familial, des traditions.

Cependant, la publicité, jointe aux autres méthodes de promotion des ventes, modifie peu à peu et profondément les besoins. C'est l'instrument par lequel l'entreprise privée est, comme l'écrit Hubert Brochier, « à la fois le lieu où l'on travaille à la satisfaction des besoins, et le lieu où l'on travaille à les créer ».

Cette influence s'exerce sans aucune vue d'ensemble, sans aucun souci de l'éducation du consommateur. Ce puissant moyen d'action sur les esprits est totalement abandonné aux intérêts particuliers, et se développe uniquement en vue de la rentabilité maxima des entreprises, d'une façon parfaitement anarchique.

Non seulement les entreprises choisissent, parmi les besoins des hommes, les plus rentables à satisfaire, mais elles les cultivent et les intensifient systématiquement. Car elles ont intérêt à orienter la consommation soit vers ce qu'elles produisent déjà, soit vers des biens nouveaux qu'elles sont à même de produire, pour utiliser à plein leur capacité de production, ou en fonction de leur propre plan de croissance.

Ainsi sont développés :

- les besoins qui se satisfont par l'achat d'objets ou de services auprès des entreprises privées, aux dépens de ceux qui se satisfont autrement, et notamment des besoins collectifs, auxquels répond l'action des pouvoirs publics ou des organisations désintéressées ;
- ceux qui se trouvent être les plus rentables, pour une raison quelconque, aux dépens de ceux qui le sont le moins ;
- ceux auxquels répondent des entreprises financières puissantes, aux dépens de ceux pour lesquels des entreprises trop faibles ne peuvent faire les frais de campagnes publicitaires ;
- ceux pour lesquels les péripéties des luttes oligopolistiques, des stratégies de conquête et de luttes des groupes, conduisent à un moment donné à un gros effort publicitaire.

⁴² George KATONA (1966) *La société de consommation de masse*, Paris, Éditions Hommes et Techniques. 297 p. (note LM).

Les besoins que la publicité développe le plus, ne sont pas nécessairement les plus importants, ou les plus urgents pour l'homme, ni ceux qu'il serait le plus souhaitable de développer chez lui⁴³. En gros ce serait plutôt le contraire.

Par exemple, les faux mobiles d'achat sont particulièrement entretenus et stimulés : le conformisme (ne vous contentez pas d'objets, d'équipements, moins prestigieux que ceux des autres), ou au contraire le snobisme (faites la preuve de votre personnalité en possédant tel objet qui vous fera surclasser autrui). C'est pourquoi la publicité vante moins volontiers les qualités de l'objet que le standing qu'il représente.

Accaparant ainsi tant l'attention que le pouvoir d'achat des consommateurs en faveur de certains besoins, la publicité éclipse et atrophie bon nombre de besoins essentiels, et notamment les besoins collectifs.

Même lorsqu'elle cultive des sentiments humains d'ordre supérieur (amour des enfants, honneurs aux défunts, besoins culturels) en les mercantilisant, c'est-à-dire en les transformant en simples moyens au service des profits de telle ou telle entreprise, elle ne va pas sans les dégrader plus ou moins, comme elle l'a déjà fait pour le sport (Tour de France).

Jacques Ellul a montré que, pour mieux conditionner le consommateur, la publicité élabore des mythes⁴⁴. Elle lui présente un modèle humain idéal : beau, souriant, pourvu de tout, réussissant en affaires comme en amour. Ou bien le mythe d'une élite : « une certaine classe d'hommes ». Conception de la vie profondément matérialiste, puisque tous ces succès, tout ce bonheur, cette promotion, sont le résultat de l'achat de certains objets.

7° *Elle surexcite les besoins*. La résultante générale de toutes les publicités qui assaillent les hommes d'aujourd'hui, même si certaines se neutralisent mutuellement, est de multiplier, d'amplifier, de rendre impatient, d'exaspérer l'ensemble de nos besoins. Ils sont maintenus à un niveau supérieur au pouvoir d'achat de la plupart. D'où :

— Une tendance au surtravail : heures supplémentaires, second métier, travail de la femme, avec toutes leurs séquelles de surmenage, de désorganisation de la vie familiale, de négligence dans l'éducation des enfants, et même de névroses.

— Une tendance à l'endettement : « Nous achetons des biens dont nous n'avons pas besoin avec de l'argent que nous n'avons pas », dit-on aux États-Unis. La vente à tempérament appauvrit les familles par ses taux d'intérêt usuraires⁴⁵, les amène à des privations drastiques sur des besoins essentiels, leur crée des angoisses en présence de la moindre récession réduisant les heures supplémentaires, les met dans des situations dramatiques en cas de grève.

— Une tendance à la kleptomanie, qui s'accroît lors des récessions et se développe dangereusement chez les enfants. Des mesures efficaces contre le vol dans les supermarchés seraient jugées trop coûteuses, et surtout n'iraient pas sans affaiblir en même temps la séduction voulue de l'achat.

— Une insatisfaction perpétuelle que les entreprises ont intérêt à entretenir : « La publicité aigrit les êtres » (J. Priouret)⁴⁶.

Comme le dit Jean Lacroix : « Le consommateur-robot s'ajoute au travailleur-robot pour créer cet homme névrosé dont trop d'exemples nous sont donnés »⁴⁷.

⁴³ Aux États-Unis, « plus de la moitié de la publicité est consacrée à promouvoir la vente des cigarettes, de boissons alcooliques, de médicaments, de savons, de détergents, et de produits de beauté ». (Vance PACKARD, *op. cit.*)

⁴⁴ Jacques ELLUL (1967) *Histoire de la propagande*, Paris, Presses Universitaires de France, 1^{ère} édition, collection « Que Sais-Je ? », 128 p. (Note LM).

⁴⁵ 12 à 18 % aux États-Unis ; jusqu'à 20 % en France.

⁴⁶ Dans le *Bulletin SEDEIS*, 1961, p. 13 (note LM : il s'agit peut-être de Roger Priouret qui publiera en 1968 *La France et le Management* chez Denoël en 413 pages).

⁴⁷ « Le consommateur face au progrès technique », rapport au Congrès coopératif de Vichy, juin 1962, p. 22.

8° Elle révèle et accentue une perversion profonde de l'économie. Ainsi, sous l'influence de la publicité et de la promotion des ventes, la demande n'exprime plus les besoins de l'homme réel, mais ceux d'un être conditionné et façonné de manière à constituer le débouché souhaité par les entreprises en fonction de leurs intérêts particuliers.

Cette déformation, cette multiplication et cette intensification systématiques de nos besoins faussent l'équilibre de la production avec la consommation, et écartent nos économies de l'optimum économique. Considérées dans leur ensemble, nos populations ne retirent de leur vie économique, et compte tenu de notre niveau technique, ni en quantité, ni en qualité, des satisfactions dignes des efforts qu'elles lui consacrent. Elles ne sont pas heureuses. Les suicides, les névroses, la crise de la jeunesse, en font foi. L'économie américaine, à côté de tant de belles performances, reste impuissante à éliminer la misère, et la révolte noire en est le dur châtement.

Il y a donc dans notre économie d'entreprises et de profit, dès qu'on se place à un point de vue réellement humain, sans lequel rien n'a de sens, un gaspillage, une inefficacité, qui gâchent en partie le fruit de nos meilleures inventions.

Dans tout cela, la responsabilité de la publicité n'est que dérivée. Elle n'est qu'un instrument, au service d'entreprises privées, celles qui l'utilisent pour mieux vendre, et celles qui l'organisent pour la vendre aux premières. Elle n'est qu'un moyen pour la maximisation de leurs profits.

A travers l'utilisation et les effets de la publicité, nous apercevons à quel point notre système économique est une économie à l'envers.

L'adaptation de l'activité des entreprises aux besoins des consommateurs, conforme, nous l'avons vu, à l'intérêt général, tend à faire place à une adaptation inverse. Ce n'est plus l'entreprise qui est soumise au « verdict du consommateur » et à la « ratification du marché », mais le consommateur et le marché qui sont soumis aux projets, aux décisions, et à l'action psychologique des entreprises. Malgré les apparences de la « société de consommation », la relation de serviteur à maître entre les entreprises et le public, de moyen à fin entre la production et la consommation, est renversée. L'examen du rôle de la publicité nous introduit au cœur d'une perversion fondamentale de l'économie, qui prend parfois des aspects démentiels.

Bibliographie (par LM)

- BABY, J. (1964) in *Économie et politique*, n° 114-119, p. 110.
- BIROU, A., ALBERTINI, J.-M., CABALIO, R. (1964) « Maîtriser l'opulence », *Économie et Humanisme*, documents, volume 23, 95 p.
- BOSQUET, Michal (1965) in *Nouvel Observateur*, 18 mars.
- BROCHIER, Hubert (1965) *La planification comme processus de décision*, Paris, Librairie Armand Colin, 225 p.
- COCTEAU, Jean (1949) *Lettre aux américains*, Paris, Grasset, 2003, 180 p.
- DICHTER, Ernest (1961) *La stratégie du désir : une philosophie de la vente*, Paris, Fayard, 309 p.
- DIETERLEN, Pierre (1946) *Au-delà du capitalisme*, Paris, Presses Universitaires de France, 458 p.
- ELLUL, Jacques (1967) *Histoire de la propagande*, Paris, PUF, 128 p.
- HERBIN, Pierre (1964) *La publicité en une leçon*, Lagny, Éditions de la Gourdière, 448 p.
- KATONA, George (1966) *La société de consommation de masse*, Paris, Hommes et techniques, 297 p.

- LACROIX, Jean (1962) « Le consommateur face au progrès technique », rapport au Congrès coopératif de Vichy, juin.
- LASSERRE, Georges (1967a) « Essai sur la notion d'intérêt général », *Annales de l'économie collective*, janvier-mars, p. 3-23.
- (1967b) « Les fonctions du profit », *Revue des études coopératives*, 1967, n° 148.
- (1967c) « Le profit, l'entreprise et l'intérêt général », *Annales de l'économie collective*, t. 55, n° 3, juillet-septembre, p. 303-334.
- MALLET, Serge (1963) in *Cahiers du Centre d'études socialistes*, n° 23, p. 39.
- MARCELLIN, Albert (1948) *La publicité : aperçu sur les méthodes et les techniques publicitaires au service des entreprises*, Paris, F. Rouge et compagnie, 137 p.
- MARCHAL, Jean (1954) in *Revue de l'action populaire*, juin, p. 578.
- MEYNAUD, Jean (1964) *Les consommateurs et le pouvoir*, Lausanne, chez l'auteur, 624 p.
- NANNINGA, H.G.C. et VANNUELLI, C. (1964) *Problèmes et mesure de la productivité dans les industries de la Communauté*, Bruxelles, Rapport de la CEE, 81 p.
- PACKARD, Vance (1962) *L'art du gaspillage*, Paris, Calmann-Lévy, 317 p. Édition originale : 1960.
- PILDICH, James (1963) *Le vendeur silencieux*, Paris, Compagnie française d'éditions, 219 p.
- PRIOURET, J. ou R. ? (1961) in *Bulletin de la SEDEIS*, p. 13.
- QUIN, Claude, BONIFACE, Jean, GAUSSEL, Alain (1965) *Les consommateurs*, Paris, Seuil, 192 p.
- ROCHER, Jean-Pierre (1964) « La publicité vue par un professionnel », *Coopération*, décembre, p.34.
- TRUJILLO, Bernardo (1966) « Postface » in Étienne Thil, *Les inventeurs du commerce moderne. Des grands magasins aux bébés requins*, Paris, Jouwen éditions, 2000, 283 p.

Biographie résumée de l'auteur

Georges Lasserre est né le 8 septembre 1902 au sein d'une famille protestante de Genève. Son père était notaire dans la même ville. Après des études secondaires brillantes au Lycée Ampère à Lyon, il soutient sa thèse de doctorat le 30 juin 1927. Elle porte sur le sujet suivant : « Les obstacles au développement du mouvement coopératif ». Après avoir été chargé de cours à Lille de 1929 à 1934, il réussit l'agrégation de sciences économiques à la troisième place. Il est nommé professeur à Bordeaux où il ne reste pas, passant par Grenoble avant de rejoindre Lille à la fin de l'année 1935. Fait prisonnier en juin 1940, il passe toute la guerre dans un camp de prisonniers à Lübeck. A la libération il est nommé professeur à l'Université de Lyon. Il y reste jusqu'en 1951, puis il rejoint la Faculté de droit de Paris. Il prend sa retraite en 1972. Il meurt le 1^{er} novembre 1985 à Neuilly-sur-Seine. Voir : Albert Pasquier dir. (1986) « En hommage au Professeur Georges Lasserre, socialiser dans la liberté, éléments pour une actualisation », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, n° hors-série, 208 p. ; Eric Geerkens (2008) « Des Annales de la régie directe aux Annales de l'économie publique : un siècle de métamorphoses d'une revue économique internationale », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 79, n° 3-4, p. 373-416.

Ouvrages de G. Lasserre :

- (1939) *Coopératives contre cartels et trusts : l'expérience suédoise*, Fédération nationale des coopératives de consommation.
- (1948) *Histoire du syndicalisme ouvrier*, Paris, Les Cours de Droit, 2 volumes (il s'agit de son cours).
- (1949) *Socialiser dans la liberté*, Paris, Albin Michel.
- (1950) *La réforme de l'entreprise*, rapport au Conseil Économique et Social, Paris, PUF.
- (1950) *La coopération, ou le socialisme dans la liberté, conférence*, chez l'auteur, 24 p.
- (1955) *Cours d'économie politique, nouveau programme*, Paris, Les Cours de Droit.
- (1956) *Les relations industrielles, cours professé au CPA*, Paris, Cujas.
- (1957) *L'expérience coopérative de démocratie économique*, Paris, Fédération nationale des coopératives de consommation.
- (1957) *Économie politique*, Paris, Les Cours de Droit (avec L. Baudin).
- (1959) *La coopération*, Paris, PUF, collection « Que sais-je ? », 3^e édition en 1967.
- (1959) *Le syndicalisme dans le monde*, Paris, La Cité du Droit.
- (1960) *Économie coopérative et monde moderne*, chez l'auteur.
- (1964) *L'entreprise socialiste en Yougoslavie*, Paris, Éditions de Minuit.
- (1966) *Le syndicalisme ouvrier en France*, Paris, La Cité du Droit.
- (1969) *Les coopératives de consommation en URSS*, Paris, Cujas (avec H. Chambre et H. Wronski).
- (1970) *Économie du travail*, Paris, La Documentation Universitaire.
- (1975) *Réformer l'entreprise en 1975 ? Des pouvoirs pour les travailleurs*, Paris, Éditions Cujas.
- (1977) *Les entreprises coopératives*, Paris, PUF, collection « Que sais-je ? ».

*

NOTES DE LECTURE

LA FINANCE RESPONSABLE — Michel Roux (2018)

Auteur maintenant bien connu de nos lecteurs, Michel Roux est doyen honoraire de l'UFR des sciences économiques et de gestion à l'Université Paris 13 – Sorbonne-Paris-Cité. Il est aussi ancien directeur de mention de master en *banque, finance, assurance* et de la spécialité comptabilité-contrôle-audit. Il est un membre actif du Centre d'économie Paris-Nord, unité mixte de recherche – CNRS n° 7234. Il a aussi été directeur de la valorisation de l'université Paris 13. C'est un professionnel de la banque, qui a publié à ce titre de nombreux articles et ouvrages sur le management de la banque et sur la finance éthique. Il est ainsi cofondateur du *Groupe International de recherche en éthique financière et fiduciaire*, basé à Montréal (www.giref.uqam.ca). Il est surtout administrateur/responsable du Prix de thèse annuel de l'*Association Nationale des Docteurs en Sciences Économiques et en Gestion* (ANDESE) depuis une dizaine d'années. Il est membre du Centre des Professions Financières et du Comité de rédaction de sa revue bien connue, *l'Année des Professions Financières* (Revue Banque Édition). Il est vice-président de l'Association Française de Gouvernement d'Entreprise (AFGE). En tant qu'avocat, il enseigne le droit bancaire, l'économie bancaire et l'éthique au CNAM, à la Faculté de Droit de l'Université de Strasbourg, au Centre de Formation de la Profession Bancaire, etc. C'est donc un auteur très dynamique qui nous fait part de ses réflexions sur les changements en cours dans ces domaines à la fois très techniques et cependant vitaux pour l'économie française et européenne.

Son livre est par ailleurs honoré d'une préface de Jean-Louis BARCEL, Président du Crédit Coopératif. Cette banque mutualiste a été fondée en 1893 sous l'impulsion du grand économiste Charles Gide. Elle s'appelait alors la Banque coopérative des associations ouvrières. En 1969 elle fusionna avec la Caisse centrale de crédit coopératif qui avait été créée en 1938 pour financer l'essor des coopératives de productions (ou SCOP) et des coopératives de consommation. En 1974 cette banque élargit sa clientèle aux mutuelles et aux associations. Elle devient une banque à part entière dix ans plus tard, en 1984, grâce à la loi bancaire. En 2002 elle rejoint le groupe Banque populaire. Voici le texte de présentation du livre : « Comment décrypter et mieux comprendre l'univers complexe et croissant de la finance responsable, cette pratique qui se présente comme une alternative ? De la solidarité du XIX^e siècle aux *greens bonds* et au *crowdfunding* aujourd'hui, en passant par l'Investissement Socialement Responsable du XX^e siècle, la finance responsable a, parfois, été détournée de ses valeurs historiques. Néanmoins, elle est en capacité de compléter la panoplie du financement de l'économie dans une véritable quête de sens. Destiné à un vaste public, de l'étudiant au chercheur et au manager, cet ouvrage démontre, avec l'apport des nouvelles technologies du numérique, que la finance responsable peut réconcilier économie et humain. Structuré en trois parties et avec de nombreux exemples, ce nouvel opus traite de l'ensemble des aspects de la finance responsable. Il aborde, successivement, les risques et les incertitudes de cette pratique économique à travers sa mise en perspective, analyse ses différents acteurs, produits, outils et marchés, de la recherche à la promotion et à la distribution. Enfin, il s'interroge, dans la dernière partie, sur les défis et les enjeux de cette pratique et sur la possibilité d'une finance à la fois durable, responsable et rentable. Ce livre, par son approche à la fois théorique et pratique, apporte aux lecteurs professionnels, étudiants en grandes écoles ou en masters universitaires, des outils et des pistes de réflexion aptes à

développer leurs potentialités dans les domaines : comportemental, commercial et de responsabilités managériales. » On ne saurait mieux dire !

Au total c'est un livre bien écrit, facile à lire et qui rendra de grands services aux étudiants désireux d'apprendre et aux néophytes souhaitant comprendre. Achat fortement recommandé.

Luc MARCO
CEPN & IHPM

*



BON DE COMMANDE

Je désire recevoir ... exemplaire(s) de l'ouvrage : **LA FINANCE RESPONSABLE**
par **Michel ROUX** - Code EAN 978-2-8224-0564-5

Prix unitaire : 24,90 € + 1,00 € de frais de port, soit ... € x ... exemplaire(s) = €

Je joins mon règlement à l'ordre des Éditions ESKA :

Chèque bancaire

Carte Bleue Visa n°

Date d'expiration :

Signature obligatoire :

par Virement bancaire au compte des Éditions ESKA
Établissement BNP PARIBAS – n° de compte : 30004 00804 00010139858 36
IBAN : FR76 3000 4008 0400 0101 3985 836 BIC BNPAFRPPCE

Je souhaite recevoir une Convention de formation

Société / Nom, prénom :

.....

..... **Adresse :**

.....

..... **Code postal :** **Ville :**

..... **Pays :**

Tél. : **Fax :**

E-mail :

Veillez retourner votre bon de commande accompagné de votre règlement à l'adresse suivante :

MA Éditions - ESKA
12, rue du Quatre Septembre – 75002 Paris – France

Contact : adv@eska.fr

Tél. : 01 42 86 55 75 – Fax : 01 42 60 45 35

A NEW HISTORY OF MANAGEMENT — Stephen CUMMINGS *et alii* (2017)

Quatre jeunes historiens du management donnent une nouvelle vision de leur discipline. Leur livre de 380 pages a été publié par Cambridge University Press en Angleterre le 31 août 2017. Ces collègues anglo-saxons veulent dépoussiérer la matière en 9 chapitres très stimulants. En essayant de déboulonner le concept de « bon management » ils révolutionnent quelque peu la vision idyllique du passé managérial. Mais voyons qui sont-ils et ce qu'ils désirent démontrer. Stephen Cummings, le premier auteur, est professeur de management à l'Université Victoria de Wellington (Nouvelle-Zélande). Agé d'une cinquantaine d'années, il enseigne la stratégie, la pensée critique et l'histoire du management. Il a publié des articles remarquables dans les plus grandes revues mondiales, telles qu'*Organization Studies*, *Long Range Planning* ou *Academy of Management perspectives*. Il a publié une dizaine d'ouvrages, principalement chez Wiley.

Todd Bridgman, le second auteur, est professeur associé (senior lecturer) en management dans la même université. Plus jeune que son maître Cummings avec qui il travaille dans la même école, il a cependant déjà publié une demi-douzaine d'ouvrages sur le management critique. Il est co-éditeur en chef de la revue *Management Learning*.

John Hassard, le troisième auteur, est professeur d'analyse organisationnelle à l'Université de Manchester (Royaume-Uni). Il a écrit deux ouvrages : *Sociology and Organization Theory* (2002) et *Managing in the Modern Corporation* (2009), qui sont aussi publiés dans la prestigieuse maison d'édition Cambridge University Press.

Enfin Michael Rowlinson, le quatrième et dernier auteur, est professeur de management et d'histoire organisationnelle à l'Université d'Exeter (Royaume-Uni). Plus orienté vers la direction des revues scientifiques, il a participé au lancement de *Management & Organizational History* en 2006, dont il fut l'éditeur principal jusqu'en 2013. Avec ses collègues Hassard et Stephanie Decker, il a publié un important article dans la revue *Academy of Management Review* : « Research strategies for Organizational History : a Dialogue between Historical History and Organization Theory » (2014).

Le plan de l'ouvrage suit une progression toute anglo-saxonne, en 9 chapitres. Une préface et des remerciements précèdent le texte proprement dit. Nous pouvons avec avantage traduire les intitulés de ces chapitres :

1. Repenser la carte de l'histoire du management ;
2. Formation du management : l'importance du contexte libéral ;
3. Dans quel but ? La nature de l'approche classique du management ;
4. La naissance de la science des organisations : ou ce que nous pouvons apprendre de Max Weber ;
5. L'institution de l'École de commerce ;
6. La découverte du travailleur humain ;
7. Distorsions des manuels : comment enseigner le management ;
8. L'invention de la culture « corporate » ;
9. Refaire l'histoire du management : nouvelles fondations pour le futur.

Une conclusion, composée de trois pages seulement, vient terminer l'ouvrage, qui se prolonge par une bibliographie de 43 pages et un index de 4 pages. Seuls quatre auteurs français sont cités : Didier Eribon, Michel Foucault, Bruno Latour et Philippe Steiner. C'est très peu quand on sait que la France était deuxième puissance économique mondiale jusqu'en 1907, soit au moment où le

management scientifique prit son essor ! Il faut ajouter le canadien Henry Mintzberg, mais c'est un peu mince pour la sphère francophone.

La quatrième de couverture contient quelques avis positifs de spécialistes que nous pouvons avec intérêt traduire ici : « Ce livre règle la question une fois pour toutes : durabilité et responsabilité sociale ne sont pas des marottes mais le cœur véritable ce qu'est vraiment le management. Les auteurs ont fait un travail monumental en restaurant cette vision à sa place centrale et en nous montrant comment le parachever. » Ellen S. O'Connor, Université dominicaine de Californie.

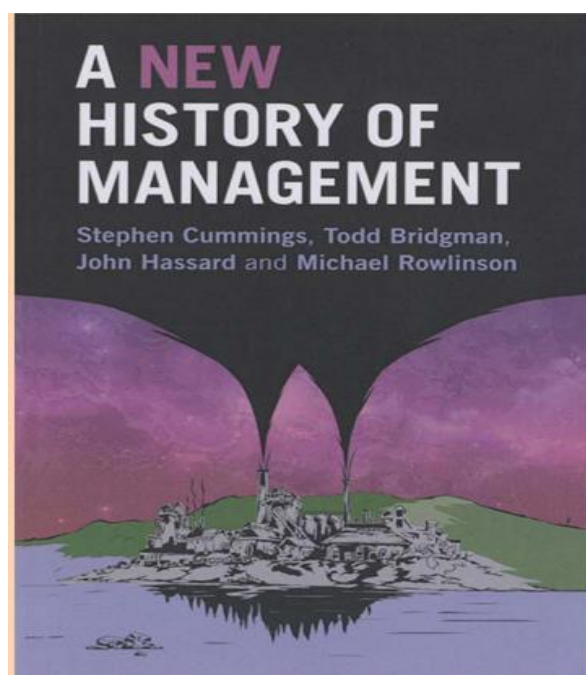
« Ce merveilleux livre, bien pensé et constructivement critique, rend un grand service au domaine en cherchant à refaire l'histoire du management en explorant à nouveau le développement des théories managériales. Si nous voulons imaginer les possibilités du futur, nous devons revisiter notre passé. » Haridomos Tsoukas, Université de Warwick, Royaume-Uni.

« Ce brillant, ambitieux livre atteint plus que la hauteur de sa promesse. En revisitant l'histoire des théories du management, il met à découvert l'étayage d'idéologies surprenantes et nous donne une carte pour repenser les origines du management. » Raza Mir, Université William Patterson, États-Unis.

« Michel Foucault dit que la curiosité, l'innovation dans la pensée et le refus d'accepter les évidences sont les objectifs que ces érudits veulent atteindre. Ce livre atteint ces hauteurs. Lire ce livre comme une contre-histoire des misères du management permet de le comprendre lui-même et son rôle est une invitation à penser différemment. Peut-être, il peut aussi nous persuader d'agir de manière différente. » Gibson Burrell, Universités de Leicester et de Manchester.

Ce livre nous paraît être un bon bilan épistémologique du champ anglo-saxon de l'histoire du management. Mais les champs francophones, germanophones, hispanophones et lusitanophones nous semblent peu intégrés en son sein. Sans parler des champs asiatiques, indiens ou indonésiens. L'avenir de l'histoire du management est peut-être plus de ce côté-là que de la vieille Angleterre ou la dynamique Amérique.

Annie PATTAUD
Chercheuse à l'IHPM



AU SOMMAIRE DU PROCHAIN NUMÉRO

(juillet-décembre 2018, n° 8 du quatrième volume)

Dossier 1 : **Avancées de la pédagogie et des Sciences de l'éducation**, sous la direction de C. Baujard.

Dossier 2 : **L'humour des gestionnaires : de Detœuf à nos jours**, sous la direction de L. Marco

Articles

Notes de lecture



Globe associé à la carte de Waldseemüller (cliché BNF)

Revue d'Histoire et de Prospective du Management

4^e année, volume 4, n° 7, janvier-juin 2018

*

DOSSIER

L'HUMOUR DES GESTIONNAIRES : UNE GÉNÉALOGIE

L'Abbé Suger au douzième siècle

Gauthier Lud en 1507

Balzac au dix-neuvième siècle

Le théâtre en 1836

Rodet en 1854

*

ARTICLES

Baujard sur les usages du Numérique

Borisova sur Walras et l'entrepreneur

Hodonou sur les maladies nosocomiales

*

DOCUMENTS

Deux débats sur l'entreprise (1891 et 1967)

*

NOTES DE LECTURE

Roux sur la finance responsable

Cummings sur une nouvelle histoire du Management

17 euros