Avant-propos

Marianne Thivend

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/histoire-education/2585>

DOI : [10.4000/histoire-education.2585](https://doi.org/10.4000/histoire-education.2585)

ISSN : 2102-5452

Éditeur

ENS Éditions

Édition imprimée

Date de publication : 31 décembre 2012

Pagination : 5-8

ISBN : 978-2-84788-496-8

ISSN : 0221-6280

Référence électronique

Marianne Thivend, « Avant-propos », *Histoire de l'éducation* [En ligne], 136 | 2012, mis en ligne le 31 décembre 2014, consulté le 20 mai 2021. URL : <http://journals.openedition.org/histoire-education/2585> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/histoire-education.2585>

Avant-propos

Marianne THIVEND

L'objet de ce numéro spécial d'*Histoire de l'éducation* est d'explorer le champ fort méconnu des formations techniques et professionnelles destinées aux filles aux XIX^e et XX^e siècles, en partant d'un autre champ tout aussi méconnu, celui de l'enseignement « commercial ». En effet, l'historiographie s'est surtout centrée sur l'enseignement industriel, construite à partir d'une figure masculine implicite, celle de l'ouvrier qualifié, si bien que l'histoire de la formation des « employé-e-s de commerce » reste encore insuffisamment explorée.

Regroupées autour de deux blocs majeurs d'apprentissage, celui de la comptabilité et des écritures commerciales, puis celui du secrétariat avec les techniques sténodactylographiques, les formations commerciales (auxquelles s'agrègent en petit nombre les formations à la vente et de manière encore plus marginale les formations spécifiques à la banque et aux assurances) ont pourtant connu un fort développement de la fin du XIX^e siècle jusqu'à aujourd'hui. Peu diversifié par rapport aux nombreuses spécialisations industrielles, l'enseignement commercial ainsi désigné n'en regroupe pas moins une frange importante des élèves de l'enseignement technique et professionnel, comme en témoignent les résultats aux certificats d'aptitude professionnelle commerciaux du début des années 1950 qui, s'ils ne regroupent que huit spécialités professionnelles sur les 145 offertes sur le plan national, concernent 30 % des lauréat-e-s.

Le premier article présenté introduit la thématique du numéro en proposant un état des lieux des deux chantiers en cours d'exploration que forment

l'histoire de l'enseignement technique et professionnel des filles et l'histoire de l'enseignement commercial. Des points de croisement sont ensuite suggérés, à partir d'interrogations soulevées par le genre, considéré ici comme catégorie d'analyse pertinente et fructueuse aussi bien pour relire le mouvement de construction d'une offre de formation que pour analyser le rôle de l'école dans la fabrication des identités sociales et professionnelles.

L'article de Gérard Bodé ouvre ensuite le dossier par une première exploitation des résultats de la vaste enquête qu'il a dirigée au sein du Service d'histoire de l'éducation sur les établissements d'enseignement technique et professionnel français entre 1800 et 1940. Sur la base de dépouillements archivistiques menés dans une trentaine de départements, une chronologie du développement de l'enseignement commercial se dessine, réalisée à partir des lieux de formation, des enseignements proposés et des publics accueillis. C'est alors l'occasion de comparer la place respective des garçons et des filles dans cette filière d'enseignement, à partir des réalisations dans les secteurs publics et privés et non des seuls programmes d'intention.

L'échelle de l'établissement scolaire est également au centre de la recherche menée par Stéphane Lembré qui propose une étude de cas, celle d'une école commerciale féminine privée, l'école Pratte de Lille, dans les années 1920 et 1930. Faute d'archives, ces écoles sont en général méconnues. Elles ont pourtant, pour beaucoup, complété l'offre d'un secteur public aux structures d'accueil insuffisantes et très sélectives et contribué à répondre à la demande des familles, voire des employeurs locaux, d'une formation commerciale rapide et directement utilisable sur le marché du travail. Pour mieux saisir les modalités de constitution de ce véritable marché privé de la formation commerciale, ultra féminisé, Stéphane Lembré s'intéresse tout particulièrement à l'action du fondateur et directeur de l'école, Jean Pratte, figure type de l'entrepreneur privé d'école.

Deux contributions replacent le premier développement des cours commerciaux féminins lors de la décennie 1850-1870, à Londres et dans les États allemands, au sein du débat public qui s'ouvre alors sur la formation professionnelle des femmes des classes moyennes. L'approche par les « pionnières » est là féconde, qui met en évidence le rôle joué par les groupes et réseaux féministes dans la mise en place d'une première offre de formation. Sarah Richmond insiste sur l'intense activité de lobbying et de propagande menée par la Société pour la promotion de l'emploi des femmes issue du groupe de « Langham Place » afin de

faire accepter la présence des femmes dans les activités commerciales. Les cours de rédaction juridique et commerciaux alors fondés devaient apporter la preuve concrète que les femmes étaient aptes à être formées à un métier. Christine Mayer examine quant à elle le cas allemand au même moment. Elle met en évidence la forte dynamique associative, féminine et féministe, pour la promotion du travail féminin qui est à l'origine des nombreuses fondations d'écoles dans de grandes villes. Cette mise en perspective à l'échelle européenne offre des points intéressants de comparaison avec le cas français où la dynamique féministe, même si elle apparaît autour de la figure d'Élisa Lemmonier, semble avoir été moins forte dans la diffusion d'un premier enseignement professionnel féminin. L'étude du cas allemand permet en outre d'éclairer les modalités de l'intégration des filles au sein du système spécifique de formation professionnelle duale dans le domaine commercial, un système d'abord pensé pour les garçons et qui n'intégra que difficilement et insuffisamment les filles.

Marianne Blanchard enfin, décale doublement le regard sur l'enseignement commercial. D'une part en l'étudiant pour la période plus contemporaine, celle des années 1960-1990 et, d'autre part, en s'intéressant au niveau supérieur de formation que constituent les écoles supérieures de commerce (ESC) de province, peu connues par rapport à leurs aînées parisiennes. Elle montre très minutieusement en quoi l'usage de la grille d'analyse du genre, placée en interaction avec celle de l'origine sociale, se révèle particulièrement efficace pour battre en brèche un certain nombre d'idées reçues concernant le recrutement de ces écoles. De faible prestige scolaire et social quand elles étaient strictement masculines ou dominées numériquement par les hommes à partir de la Première Guerre mondiale, elles connaissent à partir des années 1960 un mouvement de revalorisation dont témoignent l'élévation du niveau scolaire à l'entrée et la meilleure reconnaissance du diplôme sur le marché du travail. Ce mouvement est cependant moins le résultat de stratégies de refuge d'une bourgeoisie économique peu dotée scolairement que de la très forte féminisation de leur recrutement. Revalorisation rime donc avec féminisation, et ce n'est pas le moindre des apports de cette contribution que d'enrichir la réflexion sur le rôle de l'institution scolaire dans la conquête de l'égalité professionnelle, en montrant les avancées comme les limites de cette « révolution », certes « silencieuse » et « respectueuse », mais également « inachevée » (maintien de mécanismes de ségrégation sexuée à l'entrée des écoles, différenciation sexuée des spécialisations des cadres), opérée par les ESC.

Ce numéro d'*Histoire de l'éducation* espère ainsi susciter de l'intérêt pour ce champ de recherche encore peu arpenté, et donc initier des travaux qui viendraient non seulement approfondir l'histoire des formations commerciales mais également, en utilisant plus largement une approche de genre, enrichir l'histoire des formations techniques et professionnelles.

Marianne THIVEND

Marianne.Thivend@univ-lyon2.fr