GORIßEN, Stefan, *Vom Handelshaus zum Unternehmen. Sozialgeschichte der Firma Harkort im Zeitalter der Protoindustrie (1720-1820)*

Guillaume Garner

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/ifha/1029>

DOI : 10.4000/ifha.1029

ISSN : 2198-8943

Éditeur

IFRA - Institut franco-allemand (sciences historiques et sociales)

Référence électronique

Guillaume Garner, « GORIßEN, Stefan, *Vom Handelshaus zum Unternehmen. Sozialgeschichte der Firma Harkort im Zeitalter der Protoindustrie (1720-1820)* », *Revue de l'IFHA* [En ligne], Date de recension, mis en ligne le 01 janvier 2004, consulté le 22 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/ifha/1029> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/ifha.1029>

Ce document a été généré automatiquement le 22 septembre 2020.

©IFHA

GORIßEN, Stefan, *Vom Handelshaus zum Unternehmen. Sozialgeschichte der Firma Harkort im Zeitalter der Protoindustrie (1720-1820)*

Guillaume Garner

- 1 Issu d'une thèse de doctorat soutenue à l'université de Bielefeld sous la direction de Wolfgang Mager, cet ouvrage se propose de réexaminer le problème des conditions de l'industrialisation à partir d'une étude de cas, celle de la firme Harkort, située dans le comté prussien de la Marche, près de Hagen, et initialement spécialisée dans le secteur de la métallurgie, puisque cette firme pratique au début du XVIIIe s. à la fois un commerce à longue distance (dont Lübeck est l'une des plaques tournantes) et une activité de production dans le cadre du « Verlagssystem » et du « Kaufsystem ». L'ouvrage cherche à répondre à trois types de questions qui lui servent de fil directeur : celle de l'évolution de la firme, passant au cours du XVIIIe s. du commerce à la production, celle de la signification d'une telle évolution pour la main-d'œuvre, et enfin celle de l'éventuelle formation d'une « rationalité capitaliste » envisagée comme condition d'une « modernisation économique ». C'est incontestablement la première de ces questions qui est au cœur de cette enquête qui se veut être à la fois un travail d'histoire économique, d'histoire sociale et d'histoire des mentalités : l'auteur part en effet de la dichotomie entre les marchands qui assurent la liaison de la production industrielle à des marchés supra-régionaux et les « entrepreneurs industriels » qui possèdent et investissent du capital fixe dans la production, pour souligner l'existence, entre ces deux pôles, de formes mixtes, et pour étudier l'évolution de la firme Harkort vers une activité d'entreprise de plus en plus vouée, à partir de la fin du XVIIIe s., à la production industrielle. Cette évolution est selon S.G. déterminée par l'adoption et l'application de « stratégies d'entreprise » dont la logique ne peut être pleinement comprise que si l'on tient compte non seulement des coûts de production, mais également des coûts de transaction, au sens où l'économie néo-institutionnaliste définit cette notion.

- 2 Variant les échelles d'analyse, du « régional » au « local », ce travail étudie d'abord la situation économique et politique de la région de la Marche au XVIIIe s., avant de passer à l'analyse de l'évolution des activités de la firme Harkort, puis d'analyser l'évolution de la situation sociale de la main-d'œuvre régionale pour terminer sur un chapitre d'histoire des mentalités consacré aux conceptions politiques et sociales des Harkort.
- 3 L'ouvrage, riche de nombreuses analyses s'appuyant sur des sources importantes et diversifiées, dégage un certain nombre de conclusions fortes. Il souligne d'abord l'insuffisance des modèles explicatifs traditionnels de l'industrialisation qui recourent soit à des facteurs d'ordre technique, soit au modèle de la proto-industrialisation : cette dernière ne repose pas, dans le cas des Harkort et du comté de la Marche, sur des facteurs régionaux (l'existence d'une main-d'œuvre surnuméraire et donc bon marché en raison d'un essor démographique important), mais sur des facteurs traditionnellement sous-estimés comme la présence d'une main-d'œuvre qualifiée, l'influence décisive de l'évolution de la structure de la demande et des modèles de consommation sur des marchés éloignés et l'effet de certains facteurs institutionnels – on ne peut ici s'empêcher de dresser un parallèle avec les conclusions formulées en 1997 par Patrick Verley, dont l'ouvrage n'est malheureusement pas cité. Deuxième résultat important : l'évolution de la firme Harkort confirme l'hypothèse initiale d'un déplacement du centre de ses activités de la commercialisation vers la production (dans le cadre du « Verlagssystem » puis de proto-fabriques), ce déplacement s'accompagnant d'une spécialisation vers une palette plus restreinte de produits de plus haute qualité (dont l'acier) qu'au début du XVIIIe s. Il montre ensuite que si la main-d'œuvre employée dans les deux principales activités métallurgiques de la firme Harkort (la production de couteaux et de faux) a subi tout au long de la période 1720-1820 une diminution tendancielle de ses revenus nets, la situation n'en est pas moins différenciée, étant plus défavorable pour les producteurs de couteaux que pour les travailleurs employés dans la production de faux, en raison là aussi de la capacité des producteurs régionaux de faux (dont la firme Harkort) à répondre aux sollicitations d'une clientèle attentive à la qualité des produits. Dernier point : S.G. remet radicalement en cause l'idée (avancée par Werner Sombart) d'une « modernisation de la conscience » des marchands et des entrepreneurs correspondant à la genèse d'une rationalité capitaliste : ces marchands proto-industriels ne sont en rien les précurseurs des entrepreneurs modernes, mais se considèrent au contraire comme les membres d'un univers social encore très largement régi par les principes de la société d'ordres.
- 4 On ne saurait souligner assez la richesse d'une étude qui a le mérite d'éviter les pièges de l'anachronisme téléologique et de la dévotion aveugle aux courants théoriques auxquels elle emprunte certains de ses outils d'analyse : à l'encontre de certains axiomes de l'économie institutionaliste, S.G. souligne ainsi à plusieurs reprises le rôle positif des institutions corporatives, ces bienfaits étant perçus comme tels par les Harkort eux-mêmes. Elles permettent notamment une collaboration entre producteurs et marchands qui permet à la production régionale de s'adapter avec souplesse et rapidité aux sollicitations de la demande extérieure. Loin d'être des partisans aveugles du laisser-faire, les marchands et les fabricants de cette région sollicitent au contraire à plusieurs reprises les administrations prussiennes pour obtenir des tarifs douaniers avantageux, des règlements de fabrication, et ils protestent en 1808 contre la suppression des corporations, se heurtant au refus desdites administrations de les

ressusciter. Estimant nécessaire de compléter l'approche par la théorie des coûts de transaction qui, postulant l'existence intangible de la rationalité de l'homo oeconomicus, néglige la sphère des mentalités et des représentations, cet ouvrage laisse entrevoir la possibilité de comparaisons fructueuses avec des travaux français, comme ceux de Jean-Pierre Hirsch ou Philippe Minard, et les variations d'échelle auxquelles procède l'auteur dans les deux premiers chapitres de son étude s'avèrent dans ce cadre particulièrement riches d'enseignements.

- 5 Il s'agit donc d'un travail important dont on peut souhaiter qu'il suscite à la fois d'autres études de cas et qu'il stimule des études comparatives à l'échelle de l'Europe occidentale, que ce soit sur les conditions préalables de l'industrialisation ou sur les rapports entre l'État, les institutions et les acteurs du commerce et de la production.
- 6 Guillaume GARNER (École Normale Supérieure
- 7 Lettres et Sciences Humaines, Lyon)