Histoire économique et Nouvelle Économie Institutionnelle en Allemagne

Guillaume Garner

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/ifha/346>

DOI : 10.4000/ifha.346

ISSN : 2198-8943

Éditeur

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

Édition imprimée

Date de publication : 30 septembre 2009

Pagination : 133-158

ISSN : 2190-0078

Référence électronique

Guillaume Garner, « Histoire économique et Nouvelle Économie Institutionnelle en Allemagne », *Revue de l'IFHA* [En ligne], 1 | 2009, mis en ligne le 07 février 2013, consulté le 14 novembre 2019. URL : <http://journals.openedition.org/ifha/346> ; DOI : 10.4000/ifha.346

Ce document a été généré automatiquement le 14 novembre 2019.

©IFHA

Histoire économique et Nouvelle Économie Institutionnelle en Allemagne

Guillaume Garner

- 1 Depuis une vingtaine d'années se sont multipliés les travaux d'histoire économique en Allemagne se réclamant de la Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI), courant de la science économique ayant connu un essor important depuis les années 1970. Cette histoire économique d'inspiration néo-institutionnaliste a connu une forme certaine de reconnaissance scientifique et éditoriale, comme en témoigne par exemple la publication d'un numéro de la revue *Geschichte und Gesellschaft* intitulé « la NEI comme histoire sociale »¹. Les problématiques et l'appareil conceptuel de la NEI apparaissent comme aptes à ouvrir de nouvelles perspectives à l'histoire économique et on ne peut manquer de constater que leur réception et leur utilisation par les historiens économistes ont été bien plus intenses en Allemagne qu'en France, comme cela apparaît, entre autres exemples, à l'examen des études portant sur la transition d'une économie dite d'« Ancien Régime » à une économie de marché au tournant des XVIIIe et XIXe siècles². Cette vogue de la NEI a succédé à un accueil d'abord réservé³, et depuis quelques années, des commentaires plus réservés, voire franchement critiques, ont de nouveau été formulés, portant sur le caractère véritablement innovant de cette approche, sur les postulats mêmes de la NEI, ainsi que sur la possibilité d'appliquer ces postulats dans le domaine de l'histoire économique, ces débats étant largement soutendus par des interrogations plus générales sur les orientations à donner aujourd'hui à l'histoire économique.
- 2 Après un rappel de quelques-uns des fondements théoriques de la NEI seront présentés les principaux champs d'investigation de l'histoire économique d'inspiration néo-institutionnaliste et les raisons du relatif succès de la NEI chez les historiens économistes, avant que ne soient évoquées les critiques formulées contre ce nouveau paradigme et les renouvellements et élargissements résultant de ces débats.

Quelques éléments théoriques

- 3 La NEI s'est formée à partir des années 1970 en réaction contre la théorie économique néoclassique, en critiquant notamment trois de ses postulats : d'une part, la science économique s'occupe de biens physiques et des transactions portant sur ces biens (l'entreprise étant réduite à une fonction de production), d'autre part le déroulement de ces transactions n'implique pas par lui-même de coûts, et les acteurs agissent enfin en fonction d'une rationalité complète – celle de l'*homo oeconomicus* tourné vers la maximisation de son profit et la poursuite de son intérêt particulier.
- 4 Depuis les années 1980 se sont affirmées notamment deux approches : celle des droits de propriété (*property rights*) et celle des coûts de transaction, que les tenants de la NEI se sont ensuite efforcés de synthétiser⁴. La première d'entre elles ne considère pas seulement les biens échangés dans leur matérialité physique, mais l'ensemble des droits attachés aux différents biens, matériels et immatériels ; l'échange de ces biens est donc défini comme l'échange des droits attachés à leur possession (par exemple le droit de percevoir un loyer pour un bien immobilier). La valeur d'un bien ne dépend donc pas seulement de sa teneur matérielle, mais aussi de ces divers « droits de propriété » qui y sont attachés⁵.
- 5 La seconde notion cardinale est celle des coûts de transaction, qui regroupent l'ensemble des coûts impliqués par la définition, la garantie, l'utilisation et la transmission de ces droits de propriété⁶. Il s'agit en d'autres termes des coûts provoqués par les processus d'échange, qu'il s'agisse de la recherche de partenaires, du déroulement même de la transaction, de la vérification de la qualité du produit ou du service échangé, de la garantie du respect des clauses du contrat conclu, etc. À l'inverse de l'économie néoclassique, la NEI prend donc en compte les coûts que représente pour les acteurs le recours au marché comme instance d'allocation des biens.
- 6 Un troisième point sur lequel les postulats de l'économie néoclassique sont également abandonnés concerne la rationalité à l'œuvre chez les acteurs de l'échange : celle-ci n'est pas complète, mais restreinte par leur capacité limitée à accumuler et à traiter les informations nécessaires. En revanche, la NEI conserve le postulat selon lequel l'individu est motivé par la maximisation de son intérêt particulier.
- 7 Sur la base de ces prémisses, elle souligne le poids crucial joué par les institutions. L'institution est définie de manière générale comme « une règle de comportement s'appuyant sur un système de contrôle et d'application »⁷, afin de guider et de rendre moins imprévisible le comportement des individus. À la suite de Douglass C. North, les historiens se réclamant de la NEI distinguent d'une part les institutions formelles qui regroupent les règles, l'appareil juridique et réglementaire, les constitutions et les institutions informelles qui englobent les croyances, les normes partagées, les valeurs ou les conventions⁸. Alors que l'économie néoclassique considère que les institutions sont extérieures au jeu des mécanismes du marché, la NEI affirme au contraire que celles-ci, notamment les institutions formelles, constituent une variable explicative fondamentale du processus de la croissance économique, à la fois parce qu'elles exercent un effet direct, à la hausse ou à la baisse, sur les coûts de transaction et aussi parce qu'elles contribuent à spécifier selon des modalités variables dans le temps et dans l'espace les droits de propriété dont disposent les individus. Un appareil institutionnel est, en d'autres termes, d'autant plus efficace qu'il contribue à abaisser les coûts de transaction, et qu'il spécifie de manière précise, et surtout individualisée,

les droits de propriété des individus, créant ainsi des incitations aux effets positifs sur le plan économique.

- 8 La jonction de la NEI avec l'histoire a été opérée par Douglass C. North qui a proposé une théorie de l'évolution institutionnelle dont l'ambition était d'expliquer à la fois la genèse des institutions et leur évolution dans le temps. Cette théorie s'est cependant révélée fluctuante, comme le montrent les débats qu'elle a suscités chez les historiens allemands. D. C. North a en effet d'abord défendu une conception de l'évolution institutionnelle dans le prolongement de l'économie néoclassique : les institutions étant destinées à favoriser une baisse des coûts de transaction, les plus efficaces d'entre elles sur le plan économique finissent par s'imposer à l'issue d'un processus de sélection conforme à la rationalité de l'*homo oeconomicus*. Par la suite, D. C. North a reconnu que les institutions économiquement efficaces représentent en réalité une exception plus qu'une règle générale, ce qui l'a conduit à souligner le poids de l'ensemble des institutions informelles, des « modèles mentaux partagés » : la persistance d'institutions (formelles) inefficaces s'explique alors à la fois par leur inertie propre – on retrouve ici le thème de la « dépendance du sentier » (*path dependency*) – et par le conditionnement culturel spécifique à leur élaboration et à leur évolution.

Quelques champs d'application

- 9 Les problématiques et l'outillage conceptuel de la NEI ont été repris par de nombreux travaux d'histoire économique, étudiant quelques thèmes privilégiés, dont on donnera ici un aperçu général, qui ne prétend évidemment pas à l'exhaustivité, en précisant que ces travaux portent dans leur très grande majorité sur l'histoire de l'Allemagne.
- 10 L'un des champs privilégiés concerne la mise en place, entre la fin du XVIII^e siècle et le milieu du XIX^e siècle, d'une économie de marché. Cette question est ainsi au cœur de la synthèse publiée par Clemens Wischermann et Anne Nieberding en 2004 sur la « révolution institutionnelle » transformant l'économie allemande au cours du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle⁹. Après un rappel historiographique soulignant l'originalité de l'approche néo-institutionnaliste, les deux auteurs centrent leur propos sur la mise en place et l'essor d'une économie de marché concurrentielle (entre 1800 et 1870), avant de retracer pour les années 1870-1933 les modalités selon lesquelles certains éléments constitutifs de cette économie – le marché des capitaux, le marché du travail ou les entreprises – se sont institutionnalisés, et les relations entre État et économie se sont transformées. Des outils fournis par la NEI, les auteurs retiennent avant tout les notions de droits de propriété et de coûts de transaction. La révolution institutionnelle, initiée notamment par les réformes prussiennes lancées en 1806, consiste en effet en une spécification plus précise et plus individualisée des droits de propriété, en particulier dans le domaine agraire avec l'abolition et le partage des communaux. De même, le droit du commerce et des entreprises contribue à garantir ces droits de propriété, et il permet surtout l'éclosion de nouvelles formes d'usage de ces droits, par exemple à travers la société anonyme dont le rôle majeur dans l'accumulation de capitaux est souligné. La mise au point d'un droit des brevets, reconnaissant la propriété intellectuelle individuelle, est une autre de ces institutions favorables à l'innovation. Cet appareil juridique et institutionnel permet également une

diminution des coûts de transaction, par exemple grâce à l'essor des postes ou de la publicité.

- 11 Cette étude ne se réduit cependant pas à la politique économique et à l'action de l'État, mais englobe d'autres institutions, en particulier celles assurant la représentation collective des intérêts, qu'il s'agisse des associations ou sociétés d'industrie fortement tournées vers la pédagogie, des chambres de commerce et d'industrie ou d'associations « libres », échappant à l'emprise de l'État et par conséquent susceptibles de se constituer en groupes de pression face au gouvernement et aux administrations. Ces derniers types d'associations s'affirment nettement à partir des années 1870 et contribuent à remodeler les relations État-économie dans la mesure où ; elles se conçoivent comme des interlocuteurs de l'État, et non plus comme des acteurs agissant en collaboration avec lui afin de mener une action réformatrice en profondeur.
- 12 Les « institutions » évoquées relèvent, on le voit, surtout des institutions formelles. L'étude des institutions informelles est plus rapide et porte principalement sur deux moments critiques : à la fin du XVIII^e siècle, l'une des conditions essentielles de l'avènement d'une économie de marché réside d'abord, selon les auteurs, dans le déclin d'une « économie morale » centrée sur le bien commun au profit de la légitimation de la concurrence et du profit¹⁰. En second lieu, entre les années 1840 et les années 1870, un modèle « paternaliste » de relation entre État et entrepreneurs – dans lequel la séparation État / économie est inachevée, l'État intervenant à la demande des entrepreneurs dans de nombreux domaines pour régler des conflits – céderait progressivement la place à un modèle « libéral » dans lequel les associations libres d'entrepreneurs joueraient un rôle important et dans lequel le règlement des conflits (par exemple les conflits du travail) ne serait plus du ressort de l'administration, mais de la justice civile ; parallèlement émerge une classe d'entrepreneurs qui affirment leur puissance économique dans les nouveaux secteurs-moteurs de l'industrie et qui se font précisément les avocats de ce nouveau modèle¹¹. Cette retenue relative sur la question des institutions informelles fournit peut-être l'une des raisons pour lesquelles cet ouvrage ne tente pas de réaliser l'ambitieux projet de D. C. North en formulant une théorie générale de l'évolution institutionnelle, et cherche à décrire plus qu'à expliquer l'évolution institutionnelle affectant l'économie allemande à l'époque considérée.
- 13 Il convient enfin de remarquer que cette synthèse est également en retrait sur une autre ambition proclamée de la NEI, à savoir la volonté d'établir un lien entre (r)évolution institutionnelle et performance économique : les auteurs constatent certes une synchronie entre l'évolution institutionnelle et la croissance de l'économie allemande au XIX^e siècle, mais ne vont pas jusqu'à faire de la première une cause déterminante de la seconde – cette retenue s'expliquant, on le verra plus bas, par les objections formulées contre certains des postulats de la NEI.
- 14 Un deuxième champ d'application de la NEI à l'histoire économique a été fourni par une notion à laquelle certains tenants de ce courant accordent une grande importance, celle de concurrence institutionnelle. La NEI postule en effet qu'il existe une concurrence entre les différentes autorités politiques et juridiques, qui cherchent à attirer des facteurs de production mobiles, principalement le capital et la main-d'œuvre. Cette concurrence recouvre deux processus¹². Le « processus d'échange » confronte les autorités aux agents économiques qui, disposant de ressources mobiles, peuvent choisir l'« offre institutionnelle » d'une autorité et éventuellement la délaissier pour une autre proposant un système de règles plus avantageux : les principaux

moyens à leur disposition sont l'émigration ou des comportements de résistance qui peuvent aller de plaintes déposées devant des institutions judiciaires compétentes¹³ jusqu'à des révoltes. Cet usage des différents avantages et contraintes offerts par les autorités est appelé « arbitrage institutionnel », et il est censé s'opérer exclusivement selon des critères de rationalité économique. Le second processus, appelé « processus parallèle », n'englobe que les relations entre autorités publiques. La concurrence agit ici comme un processus de découverte des préférences des demandeurs et d'innovations institutionnelles en découlant, par exemple par l'imitation d'institutions concurrentes ; elle est donc censée mener à la mise en place de nouvelles institutions favorables à la croissance économique¹⁴.

- 15 Oliver Volckart a tenté dans plusieurs publications de concrétiser cette approche en étudiant l'économie du Saint-Empire au Moyen Âge et à l'époque moderne, partant du principe que la concurrence institutionnelle serait d'autant plus vive que cet espace était politiquement morcelé¹⁵. C'est la raison pour laquelle, loin d'avoir été un frein à l'essor économique, ce morcellement en aurait au contraire été un adjuvant sous-estimé, en même temps qu'il aurait contribué à une « évolution institutionnelle » en direction d'une économie de marché fondée sur le principe de la concurrence. Cette concurrence aurait d'abord incité les États à affaiblir la position des corporations par l'octroi de privilèges à des acteurs qui n'y appartenaient pas (marchands, fabricants, manufacturiers, etc.), et les acteurs auraient ensuite disposé d'une masse d'informations croissantes sur les conditions et les possibilités de l'échange, ce qui aurait accru leur capacité à coordonner leurs transactions de manière autonome.
- 16 Gerold Ambrosius s'est également intéressé à la question de la concurrence institutionnelle, d'une part entre l'espace allemand et les autres États européens durant la seconde moitié du XIXe siècle, d'autre part entre les différents États regroupés dans le *Zollverein* puis dans l'Empire après 1871. Cette problématique est explicitement rapportée aux similitudes que présenteraient l'organisation politique de l'Empire et de l'Union Européenne, ou l'espace du *Zollverein* après 1834 et la CEE, car dans les deux cas sont apparus des débats théoriques et politiques pour savoir dans quelle mesure les régulations nationales doivent être harmonisées en amont ou exposées au mécanisme de la concurrence institutionnelle entre les différents États-membres¹⁶. G. Ambrosius a également appliqué cette approche à l'Europe occidentale de la fin du XIXe siècle à nos jours : il souligne d'une part que l'émergence d'un marché européen et d'institutions européennes supranationales contribuent à éroder les marges d'action politique des États-nations et par conséquent la concurrence institutionnelle entre ceux-ci, et établit d'autre part un lien de cause à effet – sujet à débat – entre intensification de cette concurrence institutionnelle et forte croissance économique en Europe occidentale pendant les années 1945-1975¹⁷. Dans les deux cas, c'est donc l'alternative harmonisation / concurrence institutionnelle qui est au centre de cette problématique, ces deux procédures pouvant chacune aboutir à une régulation amoindrie ou accrue.
- 17 Cette approche implique une démarche fortement modélisatrice, G. Ambrosius (tout comme O. Volckart) reprenant pour ce faire les postulats et les concepts non seulement de la NEI, mais également d'autres courants théoriques qui en sont proches, en particulier la théorie du choix public et la nouvelle économie politique. En effet, si la notion de concurrence institutionnelle implique que les acteurs économiques disposent d'un choix entre plusieurs arrangements institutionnels, ceci conduit à postuler l'existence d'un « marché » dans lequel il existe une demande et une offre

institutionnelle, le versant de l'offre étant occupé par les gouvernements, les administrations, les parlements et les partis politiques, autant d'acteurs motivés non seulement par la garantie du bien commun, mais également par la recherche de « rentes », c'est-à-dire la préservation de leurs positions de pouvoir¹⁸.

- 18 En prenant l'exemple des produits alimentaires, G. Ambrosius montre ainsi qu'une harmonisation *ex ante* des normes de production et de qualité s'est imposée dans l'Empire à partir de 1871, aboutissant à un affaiblissement de la concurrence institutionnelle. Cette harmonisation s'est accompagnée d'un renforcement des standards de qualité, qui a été notamment voulu par les producteurs allemands afin de se prémunir plus facilement de la concurrence des producteurs étrangers, ce qui a d'autant plus facilement été obtenu que ces producteurs ont été en mesure de créer des structures efficaces de défense de leurs intérêts et de lobbying. Mais G. Ambrosius souligne également la dimension identitaire de ces mesures de régulation qui auraient contribué à renforcer une identité nationale allemande, la question de la qualité des produits alimentaires et des boissons (la bière en particulier) étant devenue à la fin du XIXe siècle un thème très sensible dans l'opinion publique allemande¹⁹.
- 19 Un troisième champ majeur d'application de la NEI à l'histoire économique concerne l'histoire des entreprises, thématique qui connaît outre-Rhin un essor spectaculaire depuis une quinzaine d'années. Une référence théorique fréquemment citée dans ce domaine est l'article devenu canonique de Ronald H. Coase, publié en 1937, qui fut le premier à proposer une explication économique de l'existence de firmes, sur laquelle la théorie néoclassique était restée silencieuse²⁰. Selon R. Coase, l'utilisation par des acteurs isolés du marché comme instance de coordination de la production a des coûts – des coûts de transaction – tels qu'il est parfois préférable de substituer au marché la firme qui permet d'internaliser la recherche de prix avantageux ainsi que la négociation et la conclusion de contrats. L'entreprise apparaît comme une structure alternative au marché dans laquelle de nombreux actes d'échange peuvent être effectués à moindres coûts. À l'échange marchand horizontal se substitue ainsi la hiérarchie verticale de l'entreprise qui peut être redéfinie comme un réseau de contrats conclus entre détenteurs de diverses ressources avec un coordinateur²¹. Dans les années 1970-1980, Oliver Williamson a systématisé ces analyses en soulignant que la hiérarchie de l'entreprise permet de réaliser des économies d'échelle tout en réduisant le risque de comportement opportuniste des acteurs concernés. Il a également procédé à une décomposition analytique poussée des différents coûts de transaction afin de déterminer dans quelles situations le recours à l'entreprise plutôt qu'au marché est rentable, cette rentabilité étant proportionnelle à la spécificité des biens concernés et à la fréquence à laquelle ils sont échangés. O. Williamson a par ailleurs tenté une application de sa théorie à l'histoire en proposant une analyse du passage, entre la fin du XVIIIe siècle et le milieu du XIXe siècle, du *Verlagssystem* à la fabrique industrielle²².
- 20 Les historiens ont souligné à plusieurs reprises que l'un des mérites de cette approche était de guider l'analyse vers le cœur de la pratique concrète au sein des entreprises, et d'avoir ainsi ouvert une « boîte noire » de la théorie néoclassique²³. Un certain nombre d'études s'est donc attaché à analyser la structure et le fonctionnement des entreprises, en s'attachant par exemple à déterminer quelle est l'organisation la plus efficiente au sein d'une entreprise ou d'un Konzern²⁴. Certains chercheurs allemands ont cependant constaté que les études portant sur le « noyau économique » *stricto sensu* de l'agir et des pratiques des entreprises sont restées relativement minoritaires²⁵.

Quelques raisons du succès du « paradigme » de la NEI

- 21 On peut distinguer trois raisons principales expliquant le succès de ce paradigme néo-institutionnaliste au sein de l'histoire économique allemande.
- 22 Une première série de raisons est d'ordre conjoncturel : d'une part, c'est au tournant des années 1990 que sont traduits en allemand les ouvrages majeurs de D. C. North, ce qui a incontestablement, non pas initié, mais accéléré la réception de ce dernier chez les historiens économistes allemands. D'autre part, les difficultés économiques rencontrées par les anciens pays du bloc communiste, et en particulier par les « nouveaux *Länder* » de l'ancienne RDA ont attiré l'attention sur les facteurs institutionnels de la croissance économique : il est alors clairement apparu que si efficace soit-il (en principe), un arrangement institutionnel précis ne peut être facilement implanté dans des pays ayant un héritage institutionnel très spécifique comme c'était le cas des pays de l'Est. Cet élément a à la fois relancé le débat sur l'existence d'institutions formelles universellement valides, et attiré l'attention des historiens sur les effets de sentier. Cette problématique éclaire par exemple les travaux d'André Steiner qui a précisément repris les outils de la NEI pour analyser les structures économiques de la RDA²⁶.
- 23 En second lieu, l'affirmation de ce paradigme s'est produite en réaction aux recherches menées depuis les années 1960 en histoire économique, comme le montrent les débats sur la période de l'industrialisation ou « Révolution industrielle ». Les historiens néo-institutionnalistes ont en effet formulé un certain nombre de critiques, à la fois contre l'approche quantitative de l'histoire économique (la « Cliométrie ») et contre le « paradigme de la croissance » qui caractériserait les recherches menées depuis les années 1960, dans le sillage des travaux de W. W. Rostow, ou de S. Pollard pour les recherches envisageant l'industrialisation à l'échelle régionale. Ces travaux, en dépit de leur diversité, reprendraient implicitement les postulats de l'économie néoclassique : l'existence d'un *homo oeconomicus*, de marchés dont les acteurs disposent d'informations exhaustives et sont placés dans une situation de concurrence parfaite les uns avec les autres – ce qui permet de postuler l'établissement d'un équilibre du marché via le mécanisme de formation des prix – et des droits de propriété intégralement spécifiés. Cette histoire économique traditionnelle était par ailleurs accusée de privilégier la sphère de l'offre aux dépens de la demande, et de n'accorder de toute façon qu'une attention sinon nulle, du moins limitée, aux institutions²⁷. L'histoire cliométrique en particulier se voyait reprocher de se réduire aux thèmes d'étude quantifiables et interprétables à partir de ces postulats néoclassiques²⁸. Même si certaines de ces critiques semblent parfois exagérées²⁹, il n'en demeure pas moins qu'elles reprennent celles formulées par la NEI contre la théorie néoclassique, et qu'après le déclin du marxisme, la NEI semblait être en mesure de fournir un schéma explicatif de l'évolution économique alternatif à l'approche néoclassique. On l'aura compris, la « révolution institutionnelle » ne renvoie pas seulement à l'évolution institutionnelle du long XIXe siècle, mais se présente aussi comme une révolution historiographique³⁰.
- 24 Un troisième ensemble de raisons expliquant le succès de la NEI chez les historiens renvoie à la situation de l'histoire économique en Allemagne. Celle-ci, beaucoup plus qu'en France, s'est en effet formée comme discipline autonome, à la jonction ou au

carrefour de l'histoire et de la science économique. Apparue à la fin du XIXe siècle de manière concomitante à la formation de l'École Historique de l'économie politique, en particulier de la seconde École Historique sous l'impulsion de G. Schmoller, l'histoire économique a donc été « liée à deux cultures »³¹, celles de l'histoire et de la science économique, et l'affirmation de son identité spécifique s'est heurtée à un double problème, d'ordre institutionnel et méthodologique.

- 25 Du point de vue institutionnel, l'histoire économique a bénéficié de chaires spécifiques dans les universités relativement tardivement, c'est-à-dire dans les années 1950. S'en est suivie une phase d'expansion, marquée jusqu'à la fin des années 1960 par de nombreuses créations de chaires, localisées soit dans les facultés d'histoire, soit dans les facultés de sciences économiques³². Sur le plan méthodologique, les débats entre science économique, histoire et histoire économique avaient été vifs dans l'Entre-deux-guerres³³, mais se sont apaisés après la Seconde Guerre mondiale, dans la mesure où les recherches en histoire économique trouvaient dans les sciences économiques des outils leur permettant de conceptualiser leurs objets de recherche, comme le montrent les travaux sur l'industrialisation menés à cette époque, les historiens manifestant dans leurs emprunts à la science économique un éclectisme guidé par la spécificité des thématiques et des périodes étudiées³⁴.
- 26 Cet « âge d'or » de l'histoire économique a pris fin à partir de la fin des années 1960 : quand le courant dominant, d'inspiration néoclassique, de l'économie en Allemagne, a orienté cette discipline dans une direction de plus en plus modélisatrice et abstraite, il est apparu qu'histoire et économie empruntaient des évolutions divergentes au point de devenir inconciliables. Dans le même temps, l'intérêt des économistes pour l'histoire économique s'est affaibli et la position de cette discipline dans les programmes d'enseignement des facultés de sciences économiques est devenue de plus en plus marginale, comme le montre la transformation des chaires d'histoire économique en chaires de science économique, cette évolution suscitant chez nombre d'historiens économistes un sentiment de fragilité par rapport à l'économie et de moindre légitimité de leur discipline³⁵.
- 27 À cette première « divergence de sentier » s'est ajoutée une seconde ligne de faille, celle-ci interne à l'histoire économique, entre les « historiens économistes » recourant pour une large part aux outils et aux méthodes des sciences historiques, et les « économistes historiens » s'inspirant de l'économétrie³⁶. Ces « économistes historiens » sont certes relativement minoritaires en Allemagne, mais il en va bien autrement dans les universités anglaises et américaines, avec lesquelles les historiens allemands ont toujours entretenu des liens étroits, ce qui pose le problème du positionnement (intellectuel et institutionnel) des historiens économistes allemands dans le champ de l'histoire économique envisagé à l'échelle internationale. Signalons enfin que cette crise identitaire de l'histoire économique s'est également exprimée dans des interrogations sur la nécessité de conserver des liens étroits avec l'histoire sociale, certains plaçant pour une séparation nette afin de renforcer l'identité « économiste » de la discipline³⁷.
- 28 La question même de l'avenir de la discipline ayant été depuis une vingtaine d'années l'objet de plusieurs prises de position soulignant ces menaces³⁸ et proposant des remèdes, on comprend que l'offre théorique de la NEI ait été perçue comme un moyen de restaurer les fondements de la discipline en offrant les chances d'un dialogue renouvelé avec les économistes, tout en ouvrant, notamment à travers la question de

l'évolution institutionnelle, des portes d'entrée aux historiens. Sur un autre plan, dans la mesure où l'histoire des entreprises s'est affirmée comme l'un des champs par lequel l'histoire économique pouvait le plus nettement affirmer sa spécificité par rapport à la science économique et à l'histoire, en mettant l'accent sur la logique spécifiquement économique de l'agir et des décisions prises dans le cadre des entreprises³⁹, elle a fourni l'occasion de plaidoyers convaincus en faveur d'une réorientation néo-institutionnaliste de l'histoire économique. En d'autres termes, la NEI semblait fournir une armature sur laquelle l'histoire économique pouvait se (re-)définir comme passerelle entre la science économique et l'histoire, entre une science nomologique, fondée sur l'élaboration et l'utilisation de modèles visant à dégager des régularités universellement valables, et ce que Max Weber appelait une « science de la réalité » attentive à la complexité et à la diversité de ses objets d'étude. D'un côté, la reprise des modélisations inspirées par la NEI doit permettre à l'histoire économique de réduire la complexité des réalités étudiées, et d'un autre côté, l'histoire économique peut espérer renouer le dialogue avec la science économique, en indiquant, grâce à la confrontation avec des données empiriques, les limites des modèles utilisés par cette dernière⁴⁰.

- 29 Dernier point : la prise en compte des « institutions informelles » comme produits d'un ensemble de normes, de valeurs ou de préférences communément partagées a semblé pouvoir ouvrir les voies d'un dialogue entre une histoire culturelle en plein essor et l'histoire économique⁴¹ à un moment où le positionnement de cette dernière était incertain également dans le champ de l'histoire, dans la mesure où les travaux se réclamant de l'histoire culturelle ont longtemps manifesté un désintérêt marqué pour les questions économiques, comme le montre l'absence d'entrée consacrée à l'économie dans un certain nombre de manuels ou de synthèses sur l'histoire culturelle ou sur l'histoire en général⁴².

Critiques et remises en cause

- 30 En dépit des potentialités dont elle semble porteuse, la NEI a été l'objet de vigoureuses critiques qui se sont orientées dans trois directions.
- 31 En premier lieu, nombre d'historiens ont tenu à relativiser la nouveauté de son apport théorique en rappelant que dès la fin du XIX^e siècle, la seconde École Historique allemande avait souligné le poids des facteurs institutionnels dans l'évolution économique d'un pays⁴³. Le rapprochement est d'ailleurs justifié par le fait que ces travaux ont été au début du XX^e siècle l'objet d'une réception intense par les tenants du premier courant institutionnaliste américain (en particulier T. Veblen et J. Commons). Il est cependant unanimement reconnu que les différences entre l'École Historique et la NEI l'emportent sur leurs points communs – certains ayant souligné que ces deux courants, le premier en raison d'une approche trop essentialiste et éthique, le second à cause d'une lecture trop étroitement « économiste » des institutions ne sont pas en mesure de fournir un cadre conceptuel et méthodologique permettant d'historiser le changement institutionnel⁴⁴.
- 32 La question du rapport aux sources et aux archives fournit matière à une deuxième objection formulée contre l'histoire économique néo-institutionnaliste, à laquelle il est fréquemment reproché de se fonder non pas sur des recherches originales en archives, mais sur l'historiographie existante, en reformulant les résultats dans la langue de la NEI, au risque parfois de déguiser sous une forme savante des constatations triviales⁴⁵.

Cette critique n'est pas seulement polémique, mais renvoie fondamentalement à l'opposition évoquée plus haut entre « historiens économistes » et certains des « économistes historiens » qui reformulent les résultats des travaux empiriques des premiers. Au-delà de ces divergences sur les pratiques de l'histoire, on peut penser que les historiens s'inquiètent légitimement de voir s'instaurer une division du travail dans laquelle ils livreraient une matière première à laquelle les économistes ajouteraient une plus-value dont le bénéfice leur reviendrait.

33 En troisième lieu, une critique plus fondamentale porte sur les postulats de la NEI. Ceux-ci sont en effet en partie repris de l'économie néoclassique : la NEI reste en partie fidèle à une conception de l'*homo oeconomicus* uniquement tourné vers la maximisation de son intérêt personnel en fonction d'un calcul coûts-utilité, ce principe de rationalité étant présenté comme un invariant universellement valable, thèse que de très nombreuses études d'histoire, d'anthropologie, etc. ont réfutée. Cette critique est si fréquemment formulée qu'il n'est pas nécessaire de la développer. Les tenants de la NEI y ont d'ailleurs répondu, en rappelant que ce principe de rationalité classique n'est certes pas forcément universellement valable, mais qu'il est malgré tout repris, à titre d'hypothèse, afin d'élaborer un modèle permettant de réduire la complexité des réalités historiques étudiées⁴⁶. C'est bien pourquoi la controverse porte moins sur la conformité de ce principe à la réalité que sur la validité des modèles qu'il contribue à élaborer. Selon les adversaires de la NEI, celle-ci est incapable d'expliquer l'évolution institutionnelle, et en particulier l'émergence de l'économie de marché, puisqu'elle utilise des concepts dont l'élaboration est précisément concomitante de cette émergence, qui sont par conséquent des constructions historiquement datables et repérables. C'est ce qu'illustre la notion d'*homo oeconomicus*, dont l'apparition aux XVII^e et XVIII^e siècles fait l'objet d'un intérêt renouvelé⁴⁷. Une attention accrue à la sémantique et aux discours économiques permet une approche beaucoup plus attentive à la spécificité des époques étudiées, et fournit en même temps l'occasion d'un rapprochement entre « histoire économique » et « histoire des idées économiques »⁴⁸.

34 Une quatrième critique porte sur la question de l'évolution institutionnelle. D'une part, en postulant que les institutions efficientes finissent par s'imposer d'elles-mêmes, l'histoire économique néo-institutionnaliste est exposée au piège de la tautologie et de la justification *ex post* de ses postulats⁴⁹. Or le principe de rationalité (même limitée) n'étant pas universel, il est réducteur d'affirmer que la recherche d'institutions efficientes est l'un des moteurs, si ce n'est le moteur de l'évolution économique⁵⁰. D'autre part, la NEI ne permet pas d'expliquer pourquoi telle institution ou tel arrangement institutionnel – quelle que soit leur efficacité – s'imposent plutôt que d'autres, en partie parce qu'elle occulte les phénomènes de pouvoir, en partie parce qu'elle envisage ces relations de pouvoir uniquement selon le principe de rationalité classique comme c'est le cas de la Nouvelle Économie Politique. À ces critiques sur l'explication de l'évolution institutionnelle s'en ajoute une autre sur la portée explicative de ce thème : nombre d'historiens ont rappelé que les institutions et leur évolution sont un facteur parmi d'autres de l'évolution des économies et des sociétés, et qu'il convient par conséquent d'éviter de tomber dans un réductionnisme institutionnel⁵¹, voire dans un déterminisme des coûts de transaction qui se substituerait à celui de la technologie ayant prévalu à propos de la Révolution industrielle. Cette notion de coûts de transaction est également jugée peu opératoire

dans la mesure où ces coûts sont impossibles à quantifier précisément, notamment à l'échelle de l'entreprise⁵².

- 35 À regarder ces débats se dégage l'impression selon laquelle la NEI apporte des réponses insuffisantes ou erronées aux questions (in partie) pertinentes qu'elle soulève. C'est pourquoi ces débats ne se sont pas poursuivis, mais ont plutôt débouché sur des réorientations. L'élargissement des problématiques de la NEI en direction de la sphère de la culture est ainsi une manière, plus ou moins implicite, d'abandonner certains présupposés et l'individualisme méthodologique caractéristiques de la NEI.

Prolongements et nouveaux débats

- 36 Ces critiques et les débats qu'elles ont provoqués expliquent les inflexions qui ont été apportée au paradigme néo-institutionnaliste.
- 37 En premier lieu, certains, y compris parmi les tenants de l'approche néo-institutionnaliste, ont souligné la nécessité de prendre en compte la dimension culturelle de l'économie. Cette orientation culturaliste est initialement inspirée par la notion de « modèles mentaux partagés » élaborée par D. C. North, même si les analyses de ce dernier ont été critiquées. C'est ainsi que C. Wischermann critique une conception « cumulative » de la culture : celle-ci serait en effet conçue comme un réservoir de normes, de valeurs, de modes de comportement au sein duquel s'effectuerait un processus de sélection et d'apprentissage progressifs, qui explique l'évolution institutionnelle, et qui permet de comprendre notamment pourquoi les institutions les plus efficaces sur le plan économique ne s'imposent pas nécessairement. Une telle approche repose implicitement sur un postulat : celui de la stabilité dans le temps des préférences. Or il importe de rappeler que la culture est créatrice de sens, qu'elle délimite par conséquent le cadre dans lequel se forment les préférences et dans lequel les individus agissent. Ces modèles interprétatifs ne sont par conséquent pas seulement transmis de génération en génération, mais ils se modifient également dans le temps⁵³, ce que des concepts comme ceux de *Lebenswelt* et de « mémoire collective » (ou mémoire culturelle) permettent d'appréhender⁵⁴.
- 38 Cette approche a trouvé un champ d'application important dans le domaine de l'histoire de l'entreprise, cette dernière étant définie comme une collectivité marquée par une culture collective (au moins en partie) commune, l'adoption de normes, de valeurs communes pouvant avoir des effets sur le montant des coûts de transaction, notamment parce que l'émergence d'une telle culture d'entreprise générerait une confiance permettant de résoudre le problème de la relation principal-agent et permettrait de définir l'entreprise comme une « communauté d'interprétation » (*Deutungsgemeinschaft*)⁵⁵. Les références aux travaux portant sur le mémoire culturelle (J. Assmann) ou sur le concept de « memoria » le montrent : parce que ces approches croisent « le concept de rationalité de la science économique et l'hypothèse d'une imprégnation culturelle de l'agir économique »⁵⁶, elles offrent une possibilité de prolonger d'approfondir le dialogue entre histoire culturelle et histoire économique.
- 39 Ce rapprochement a également été théorisé et défendu par l'économiste Hansjörg Siegenthaler : d'une part, l'approche microéconomique offre un ensemble de propositions théoriques sur l'établissement de l'ordre social fondé sur la coordination des actions individuelles ; d'autre part, cette coordination implique un processus d'apprentissage que les problématiques de l'histoire culturelle permettent de

déchiffrer, en resituant dans leur contexte historique, mental, culturel les interactions entre les différents acteurs⁵⁷. Les réflexions de Jakob Tanner vont dans la même direction, celui-ci soulignant que la théorie des jeux peut également fournir des clés de compréhension du processus d'apprentissage culturel fondé sur l'interaction entre acteurs. Mais elles montrent dans le même temps que dès lors qu'est ouverte la « boîte noire » de la rationalité de l'acteur, ces problématiques aboutissent à faire des institutions une variable à expliquer (parmi d'autres), et non plus un facteur explicatif décisif⁵⁸.

- 40 De fait, cette orientation culturaliste de l'histoire économique néo-institutionnaliste s'est surtout manifestée à travers des textes programmatiques, qui n'ont pour l'instant connu qu'une traduction limitée dans des recherches empiriques. Et parallèlement, les débats historiographiques semblent porter moins sur des mérites et des faiblesses de l'approche néo-institutionnaliste que sur la confrontation entre une histoire économique désireuse d'intégrer la dimension culturelle de ses objets d'étude et une histoire économique attachée à l'utilisation des outils conceptuels hérités de la théorie économique néoclassique. Un exemple de cette réorientation des débats est fourni par le volume collectif dirigé par Hartmut Berghoff et Jakob Vogel⁵⁹ : portant sur l'émergence d'un paradigme culturaliste en histoire économique, cet ouvrage accorde aux questionnements et aux concepts de la NEI une place relativement marginale, notamment parce que ce courant accorderait encore un poids excessif aux institutions politiques et juridiques aux dépens des facteurs culturels (ou des « institutions « informelles »).
- 41 La manière dont est abordée la question de la confiance est révélatrice de cet écart : le consensus est très fort pour rejeter le lien établi par O. Williamson entre confiance et calcul de l'individu rationnel, et pour étudier les pratiques et les mécanismes générateurs de confiance, qu'il s'agisse des transactions entre acteurs économiques, de formes plus institutionnalisées telles que l'expertise, ou l'élaboration d'un marché de la confiance⁶⁰. Contre les hypothèses de travail de la NEI, il convient de rappeler que l'alternative « marché / entreprise » est réductrice, car les formes de coopération hybrides occupant une position intermédiaire entre ces deux instances jouent un rôle fondamental. Enfin, alors que la confiance est examinée par la NEI dans ses effets sur les coûts de transaction et donc sur les performances économiques d'un pays ou d'une entreprise, il s'agit ici de cerner les processus institutionnels, sociaux, culturels permettant de générer des relations de confiance, et de réduire l'incertitude inhérente au fonctionnement de marchés devenus de plus en plus complexes (au moins) depuis le milieu du XIXe siècle⁶¹.
- 42 Ces études et ces conclusions sont très souvent rapportées à l'économie de marché du capitalisme industriel postérieur aux années 1870, mais des indices suggèrent que ces problématiques sont également opératoires pour des périodes plus anciennes : C. Wischermann a ainsi souligné que les marchands-fabricants westphaliens du secteur linier étaient, jusqu'en plein milieu du XIXe siècle très attachés au maintien des bureaux de marque, au nom d'une rationalité faisant de la certification des qualités une condition indispensable de l'exportation des toiles, et en dépit des efforts du gouvernement prussien pour abolir ces institutions perçues comme des survivances corporatives contraires aux intérêts mêmes des marchands⁶².
- 43 Il est par conséquent peu étonnant que les historiens soucieux de poursuivre le dialogue entre histoire économique et histoire culturelle puisent leurs outils, non dans

la NEI, mais dans des courants économiques plus hétérodoxes, en particulier l'économie des conventions. En témoigne la journée d'études franco-allemande organisée en 2007 sur les produits et leurs normes de qualité de l'Ancien Régime à nos jours⁶³. En envisageant la qualité des marchandises comme le produit d'un processus de définition et de certification mettant en jeu des conventions et des normes précises, l'économie des conventions insiste sur la dimension sociale et culturelle de ce processus, en soulignant notamment le rôle que jouent d'une part les phénomènes d'interaction entre acteurs (individuels ou institutionnels), d'autre part les catégories et l'outillage intellectuel mobilisés par ces acteurs dans l'élaboration de ces normes de qualité. Une telle problématique se prête à un dialogue avec les historiens dans la mesure où elle souligne que la définition de la qualité et parfois même de l'identité des produits est l'objet d'un conditionnement culturel qu'il convient de déconstruire, et confirme par là même la réalité de « l'encastrement culturel des processus économiques »⁶⁴.

- 44 L'émergence et le succès de l'approche néo-institutionnaliste en histoire économique ne s'expliquent pas seulement par la résonance qu'a eue la NEI chez les économistes, mais aussi par la situation spécifique de l'histoire économique dans les années 1980 qui est entrée dans une phase d'incertitude institutionnelle et épistémologique dès lors que s'est manifestée une impression d'essoufflement de cette discipline telle qu'elle s'était développée depuis les années 1960. La NEI a semblé fournir les outils d'un renouvellement des outils et des problématiques tout en raffermissant le statut de l'histoire économique comme discipline-pont entre histoire et économie.
- 45 Elle a eu le mérite de susciter des débats, notamment par les critiques formulées contre ce qui a parfois été présenté comme un nouveau paradigme. Et dans ces débats, un élément a joué un rôle de plus en plus important : le tournant culturaliste et/ou praxéologique et la volonté de rétablir le dialogue entre histoire économique et histoire culturelle. L'histoire économique néo-institutionnaliste a en partie tenu compte de ces critiques, mais au risque d'un éloignement de ce qui était le cœur de son approche, puisqu'elle a de plus en plus considéré les institutions – et l'évolution institutionnelle – comme le produit de processus impliquant des facteurs explicatifs culturels, cognitifs, mentaux et non plus seulement comme des variables explicatives clés de la trajectoire économique d'un pays ou d'une firme. Le renouvellement des problématiques en histoire économique n'est donc pas seulement venu de l'histoire économique néo-institutionnaliste, mais aussi (et surtout) de travaux se réclamant d'une approche culturaliste de l'économie, ou puisant leurs références théoriques dans d'autres courants de la science économique.
- 46 Il en résulte deux conséquences : d'une part, le dialogue entre histoire économique et histoire culturelle s'est fait durant ces dernières années, en grande partie fait sans (voire contre) l'histoire économique néo-institutionnaliste ; d'autre part, l'impression demeure que les différences épistémologiques et méthodologiques fondamentales, ce que d'aucuns ont appelé le « clash of cultures », entre des sciences économiques nomothétiques et des sciences de la culture – y compris l'histoire – idiosyncrasiques n'ont finalement pas encore été véritablement surmontées⁶⁵.

NOTES

1. Werner Abelshauser (dir.), *Geschichte und Gesellschaft*, 27, 2001 : « Neue Institutionenökonomik als Historische Sozialwissenschaft ».
2. Sur cette période en France, les principales publications sont des traductions d'études rédigées par des historiens américains, notamment Hilton L. Root.
3. Si la réaction des historiens allemands à la NEI a pu ainsi être qualifiée en 1992 de « majoritairement sceptique », ceci n'est plus du tout exact une dizaine d'années plus tard : Clemens Wischermann, *Preußischer Staat und westfälische Unternehmer zwischen Spätmerkantilismus und Liberalismus*, Köln/ Weimar/ Wien : Böhlau, 1992, p. 6.
4. Pour une présentation synthétique de la NEI en français, voir Bernard Chavance, *L'économie institutionnelle*, Paris : La Découverte, 2007, p. 59-80.
5. Gerold Ambrosius, *Staat und Wirtschaftsordnung. Eine Einführung in Theorie und Geschichte*, Stuttgart : Steiner, 2001, p. 43-44 (compte rendu dans *BullMHFA* 39, 2003, p. 193-194) ; en ce sens, il serait plus exact de traduire l'expression de *property rights* par celle de « droits de disposition ».
6. Clemens Wischermann, « Institutionenökonomische Theorien und die Erklärung der Wirtschaftsentwicklung Europas in der Neuzeit » in : Olaf Mörke, Michael North (dir.), *Die Entstehung des modernen Europas 1600-1900*, Köln/ Weimar/ Wien : Böhlau, 1998, p. 81-92, ici p. 82.
7. Oliver Volckart, « Einleitung : Obrigkeitlicher Wettbewerb als Faktor der Wirtschaftsentwicklung » in : Id. (éd.), *Frühneuzeitliche Obrigkeiten im Wettbewerb : Institutioneller und wirtschaftlicher Wandel zwischen dem 16. und 18. Jahrhundert*, Baden-Baden : Nomos, 1997, p. 11-30, ici p. 12.
8. Une autre distinction sépare les institutions externes (exerçant un contrôle adossé au monopole étatique de la violence) aux institutions internes qui mettent en œuvre des sanctions sociales (par exemple la dégradation de la réputation d'un marchand ne respectant pas ses engagements).
9. Clemens Wischermann, Anne Nieberding, *Die institutionelle Revolution. Eine Einführung in die deutsche Wirtschaftsgeschichte des 19. und frühen 20. Jahrhunderts*, Stuttgart : Steiner, 2004.
10. *Ibid.*, p. 43-50.
11. *Ibid.*, p. 150-153.
12. O. Volckart, « Einleitung... », *op. cit.*, p. 14 suiv.
13. Il en résulte une réévaluation du rôle du Tribunal de la Chambre d'Empire et du Conseil Impérial Aulique : Oliver Volckart, « Politische Zersplitterung und Wirtschaftswachstum im Alten Reich » in : *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, 86, p. 1-38, ici p. 22 ; pour un aperçu, voir Michael North, « Institutionelle Faktoren in der Wirtschaftsgeschichte des Alten Reiches » in : Karl-Peter Ellerbrock, Clemens Wischermann (dir.), *Die Wirtschaftsgeschichte vor der Herausforderung durch die New Institutional Economics*, Dortmund : Ardey, 2004, p. 81-91.
14. O. Volckart, *Frühneuzeitliche Obrigkeiten...*, *op. cit.*, p. 17.
15. Voir notamment Oliver Volckart, *Wettbewerb und Wettbewerbsbeschränkung im vormodernen Deutschland 1000-1800*, Tübingen : Mohr Siebeck, 2002 ; voir *BullMHFA*, 40, 2004, p. 284-286.
16. Gerold Ambrosius, *Regulativer Wettbewerb und koordinative Standardisierung zwischen Staaten. Theoretische Annahmen und historische Beispiele*, Stuttgart : Steiner, 2005 ; id., « Institutionelle Konkurrenz und Harmonisierung im Kaiserreich : Das Beispiel der Regulierung von Lebensmitteln » in : K.-P. Ellerbrock, C. Wischermann (dir.), *Herausforderung...*, *op. cit.*, p. 92-93.
17. id., « Institutioneller Wettbewerb im europäischen Integrationsprozess seit dem 19. Jahrhundert » in : *Geschichte und Gesellschaft*, 27, 2001, p. 545-575.
18. Voir aussi l'étude du même auteur sur le mouvement de communalisation de la distribution de gaz, d'eau et d'électricité dans la seconde moitié du XIXe siècle et au début du XXe siècle : Id.,

- « Neue Institutionenökonomik und Kommunalisierung in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Ein wirtschaftshistorisches Fallbeispiel zur Illustration einiger theoretischer Argumente » in : *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte*, 1999/1, p. 35-53.
19. Id., *Regulativer Wettbewerb...*, op. cit., p. 208.
20. Ronald H. Coase, « La nature de la firme » (1937) trad. in : id., *L'entreprise, le marché et le droit*, Paris : Éditions d'Organisation, 2005, p. 51-74.
21. Anne Nieberding, Clemens Wischermann, « Unternehmensgeschichte im institutionellen Paradigma » in : *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 43, 1998, p. 35-48, ici p. 37-38.
22. Oliver Williamson, « The Organization of Work. A Comparative Institutional Assessment » in : *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 1980, p. 5-38.
23. Hartmut Berghoff, « Transaktionskosten : Generalschlüssel zum Verständnis langfristiger Unternehmensentwicklung ? Zum Verhältnis von Neuer Institutionenökonomie und moderner Unternehmensgeschichte » in : *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte*, 1999/2, p. 159-176, ici p. 175-176.
24. Alfred Reckendrees, « Der Property Rights-Ansatz und sein möglicher Nutzen für die historische Unternehmensforschung » in : K.-P. Ellerbrock, C. Wischermann (dir.), *Herausforderung*, op. cit., p. 272-290.
25. Peter Borscheid, « Der ökonomische Kern der Unternehmensgeschichte » in : *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 46, 2001, p. 6-10.
26. Voir entre autres André Steiner, « Das DDR-Wirtschaftssystem : Etablierung, Reformen und Niedergang in historisch-institutionenökonomischer Perspektive » in : K.-P. Ellerbrock, C. Wischermann (dir.), *Herausforderung*, op. cit., p. 113-131.
27. Pour un aperçu synthétique de ces critiques, voir C. Wischermann, A. Nieberding, *Institutionelle Revolution*, op. cit., p. 17-21.
28. Richard Tilly, « Einige Bemerkungen zur theoretischen Basis der modernen Wirtschaftsgeschichte » in : *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte*, 1994/1, p. 131-149, ici p. 139.
29. Il a ainsi été objecté que la problématique de l'accumulation du capital relève moins de la théorie néoclassique que de l'économie classique : Toni Pierenkemper, *Wirtschaftsgeschichte. Eine Einführung - oder : Wie wir reich wurden*, München : Oldenbourg, 2005, p. 7. Les emprunts au keynésianisme de l'histoire sociale (*Historische Sozialwissenschaft*) telle qu'elle est développée dans les années 1960-70 autour de l'Université de Bielefeld ont également été soulignés : Hansjörg Siegenthaler, « Geschichte und Ökonomie nach der kulturalistischen Wende » in : *Geschichte und Gesellschaft*, 25, 1999, p. 276-301, ici p. 277-281.
30. Felix Butschek, « Wirtschaftsgeschichte und Neue Institutionenökonomie » in : Eckart Schremmer (dir.), *Wirtschafts- und Sozialgeschichte : Gegenstand und Methode. 17. Arbeitstagung der Gesellschaft für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte in Jena 1997*, Stuttgart : Steiner, 1998, p. 89-100.
31. Toni Pierenkemper, « Gebunden an zwei Kulturen. Zum Standort der modernen Wirtschaftsgeschichte im Spektrum der Wissenschaften » in : *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte*, 1995/2, p. 163-176. L'auteur reprend une expression de C. M. Cipolla (*Between two cultures. An introduction to Economic History*, 1992).
32. Knut Borchardt, « Wirtschaftsgeschichte : Wirtschaftswissenschaftliches Kernfach, Orchideenfach, Mauerblümchen oder nichts von dem ? » in : Hermann Kellenbenz, Hans Pohl (dir.), *Historia socialis et economica. Festschrift für Wolfgang Zorn zum 65. Geburtstag*, Stuttgart : Steiner, 1987, p. 17-31, ici p. 17-20. La majorité des chaires d'histoire économique et sociale est aujourd'hui localisée dans les facultés d'histoire.
33. Une illustration de ces débats est fournie par les nombreuses critiques formulées par les historiens contre une œuvre associée à l'affirmation de l'histoire économique allemande : *Der moderne Kapitalismus* de Werner Sombart, à qui il a été reproché de ne pas avoir véritablement fait œuvre d'historien, l'ouvrage ayant été perçu par nombre d'historiens comme une étude

d'économie appliquée à l'histoire et pour cette raison coupable, entre autres, d'une utilisation fautive des sources.

34. R. Tilly, « Bemerkungen », *op. cit.*, p. 143-146.

35. Celle-ci en Allemagne s'articule en gros autour de quatre sous-disciplines : la théorie économique générale (*Volkswirtschaftslehre*), la finance, la politique économique et la gestion (*Betriebswirtschaftslehre*).

36. Dieter Ziegler, « Die Zukunft der Wirtschaftsgeschichte. Versäumnisse und Chancen » in : *Geschichte und Gesellschaft*, 23, 1997, p. 405-422, pour qui l'unité de la discipline histoire économique est une « fiction » (p. 408).

37. C'est le cas de T. Pierenkemper qui souligne dans le même temps les limites de l'approche néoclassique : voir Toni Pierenkemper, « Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftswissenschaften. Vom Nutzen ihrer Wechselwirkungen » in : Günther Schulz et alii (dir.), *Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Arbeitsgebiete - Probleme - Perspektiven. 100 Jahre Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Stuttgart : Steiner, 2004, p. 577-597 ; pour un plaidoyer en faveur d'une conception unitaire de l'histoire économique et sociale, voir Rolf Walter, « Die Metaphysik des „Bindestrichs“. Was hält die Wirtschafts- und Sozialgeschichte zusammen ? » in : *ibid.*, p. 429-446. Pour un compte rendu de ce recueil, voir *BullMHFA*, 42, 2006, p. 290-292.

38. Voir par exemple, dix ans après l'article de K. Borchardt, l'article précédemment cité de D. Ziegler, « Zukunft ».

39. Toni Pierenkemper, « Was kann eine moderne Unternehmensgeschichtsschreibung leisten ? Und was sollte sie tunlichst vermeiden ? » in : *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 44, 1999, p. 15-31. À l'inverse, certains prônent une approche non spécifiquement économiste de l'entreprise et l'intégration des problématiques de l'histoire sociale et culturelle : voir Manfred Pohl, « Zwischen Weihrauch und Wissenschaft ? Zum Standort der modernen Unternehmensgeschichte. Eine Replik auf Toni Pierenkemper » in : *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 44, 1999, p. 150-165.

40. Cette double démarche guide par exemple l'ouvrage déjà cité de G. Ambrosius (*Regulativer Wettbewerb...*) sur la concurrence institutionnelle en Allemagne au XIXe siècle.

41. Voir par exemple le recueil Jan-Otmar Hesse, Christian Kleinschmidt, Karl Lauschke (dir.), *Kulturalismus, Neue Institutionenökonomik oder Theorievielfalt. Eine Zwischenbilanz der Unternehmensgeschichte*, Essen : Klartext, 2002.

42. Ute Daniel, *Kompendium Kulturgeschichte : Theorien, Praxis, Schlüsselwörter*, Frankfurt am Main : Suhrkamp, 2001 ; Joachim Eibach, Günther Lottes (dir.), *Kompass der Geschichtswissenschaft*, Göttingen : Vandenhoeck & Ruprecht, 2002. Voir le constat de Christoph Conrad, « “How much, schatzi ?” Vom Ort des Wirtschaftens in der new cultural history » in : Hartmut Berghoff, Jakob Vogel (dir.), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivenwechsels*, Frankfurt am Main : Campus, p. 43-67, ici p. 44-51. L'auteur mentionne cependant un certain nombre de travaux illustrant les apports possibles d'une approche « culturaliste » de l'histoire économique.

43. Werner Plumpe, « Gustav von Schmoller und der Institutionalismus. Zur Bedeutung der Historischen Schule der Nationalökonomie für die moderne Wirtschaftsgeschichtsschreibung » in : *Geschichte und Gesellschaft*, 25, 1999, p. 252-275.

44. Birger P. Priddat, « Historische Methode und moderne Ökonomie. Über das Methodische in der Historischen Schule und das Historische in der Neuen Institutionenökonomie » in : H. Berghoff, J. Vogel (dir.), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte*, *op. cit.*, p. 99-116.

45. Gerold Ambrosius, Werner Plumpe, Richard Tilly, « Wirtschaftsgeschichte als interdisziplinäres Fach » in : Gerold Ambrosius, Dietmar Petzina, Werner Plumpe (dir.), *Moderne Wirtschaftsgeschichte. Eine Einführung für Historiker und Ökonomen* (1996), 2de édit., München : Oldenbourg, 2006, p. 9-37, ici p. 33 ; cet écueil avait déjà été dénoncé par Knut Borchardt, « Der „Property-Rights-Ansatz“ in der Wirtschaftsgeschichte - Zeichen für eine systematische

Neuorientierung des Faches ? » in : Jürgen Kocka (dir.), *Theorien in der Praxis des Historikers*, Göttingen : Vandenhoeck & Ruprecht, 1977, p. 140-156, ici p. 153.

46. Oliver Volckart, « Institutionenökonomische Erklärungen und wirtschaftshistorische Modelle » in : G. Schulz et alii (dir.), *Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, op. cit., p. 619-637 ; Mark Spoerer, « Kultur in der Wirtschaftsgeschichte : Explanandum, Explanans oder Label ? » Margrit Grabas, Hartmut Berghoff, Mark Spoerer, Christoph Boyer, « Kultur in der Wirtschaftsgeschichte. Panel des Wirtschaftshistorischen Ausschusses des Vereins für Socialpolitik » in : *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, 94, 2007, p. 173-188, ici p. 183.

47. Clemens Wischermann, « Institutionenökonomische Theorien und die Erklärung der Wirtschaftsentwicklung Europas in der Neuzeit » in : O. Mörke, M. North (dir.), *Entstehung*, op. cit., p. 81-92, ici p. 91 ; Werner Plumpe, « Die Neue Institutionenökonomik und die moderne Wirtschaft. Zur wirtschaftshistorischen Reichweite institutionenökonomischer Argumente am Beispiel des Handlungsmodells der Rationalität » in : K.-P. Ellerbrock, C. Wischermann (dir.), *Herausforderung*, op. cit., p. 31-57 ; Id., « Die Geburt des „Homo oeconomicus“. Historische Überlegungen zur Entstehung und Bedeutung des Handlungsmodells der modernen Wirtschaft » in : Wolfgang Reinhard, Justin Stagl (dir.), *Menschen und Märkte. Studien zur historischen Wirtschaftsanthropologie*, Köln/Weimar/ Wien : Böhlau, 2007, p. 319-352.

48. Voir notamment Id., « Ökonomisches Denken und wirtschaftliche Entwicklung Zum Zusammenhang von Wirtschaftsgeschichte und historischer Semantik der Ökonomie » in : *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte*, 2009/1, p. 27-52. On peut ici remarquer qu'une critique possible (mais rarement adressée) à la NEI est son manque quasi total d'intérêt pour les théories et les discours économiques des périodes étudiées : les auteurs anciens sont parfois cités, mais le plus souvent dans une optique considérant ces écrits comme un reflet des réalités économiques auxquelles ils se réfèrent.

49. K. Borchardt, « Der „Property-Rights-Ansatz“ », op. cit., p. 153-154.

50. G. Ambrosius, *Staat und Wirtschaftsordnung*, op. cit., p. 48-49.

51. Alfred Kieser, « Erklären die Theorie der Verfügungsrechte und der Transaktionskostenansatz historischen Wandel von Institutionen ? » (1987) in : Werner Plumpe (éd.), *Wirtschaftsgeschichte*, Stuttgart : Steiner, 2008, p. 221-242, ici p. 235-236.

52. H. Berghoff, « Transaktionskosten », op. cit., p. 159-176, ici p. 174-175.

53. C. Wischermann, « Institutionenökonomische Theorien », op. cit., p. 81-92.

54. Id., « Vom Gedächtnis und Institutionen. Ein Plädoyer für die Einheit von Kultur und Wirtschaft » in : E. Schremmer (dir.), *Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, op. cit., p. 21-33, ici p. 30.

55. La bibliographie sur cette question est très abondante. Pour une étude représentative de cette approche, voir Anne Nieberding, *Unternehmenskultur im Kaiserreich. Die Gießerei J. M. Voith und die Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co.*, München : Beck, 2003.

56. C. Wischermann, « Gedächtnis... », op. cit., p. 30.

57. H. Siegenthaler, « Geschichte und Ökonomie », op. cit. Une version française abrégée de ce texte a été publiée : Id., « L'histoire et l'économie après le tournant culturaliste » in : Hinnerk Bruhns (dir.), *Histoire et économie politique en Allemagne de Gustav Schmoller à Max Weber. Nouvelles perspectives sur l'école historique de l'économie*, Paris : Éditions de la MSH, 2004, p. 275-299.

58. Jakob Tanner, « Die ökonomische Theorie vor der „kulturalistischen Wende“ ? Perspektiven und Probleme einer interdisziplinären Diskussion » in : H. Berghoff, J. Vogel (dir.), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte*, op. cit., p. 69-98, ici p. 85-86.

59. H. Berghoff, J. Vogel (dir.), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte*, op. cit. (compte rendu dans *BullMHFA*, 42, 2006, p. 266-267).

60. Martin Fiedler, « Vertrauen ist gut, Kontrolle ist teuer : Vertrauen als Schlüsselkategorie wirtschaftlichen Handelns » in : *Geschichte und Gesellschaft*, 27, 2001, p. 576-592.

61. Voir notamment Hartmut Berghoff, « Die Zähmung des entfesselten Prometheus ? Die Generierung von Vertrauenskapital und die Kontruktion des Marktes im Industrialisierungs- und

Globalisierungsprozess » in : *ibid.*, p. 143-168 ; Malte Zierenberg, « Tauschen und Vertrauen. Zur Kulturgeschichte des Schwarzhandels im Berlin der 1940er Jahre » in : *ibid.*, p. 169-194. Voir aussi l'étude de Stefan Gorißen, « Der Preis des Vertrauens. Unsicherheit, Institutionen und Rationalität im vorindustriellen Fernhandel » in : Ute Frevert (dir.), *Vertrauen. Historische Annäherungen*, Göttingen : Vandenhoeck & Ruprecht, 2003, p. 90-118.

62. C. Wischermann, *Preußischer Staat*, *op. cit.*, p. 97-154.

63. Journée d'études « *Die Produkte und ihre Qualitätsnormen* » organisée par le Centre Marc Bloch (Berlin), l'UMR « Institutions et dynamiques de l'économie » (Paris/ Cachan). Un compte rendu en allemand de cette journée est disponible sur le site H-Soz-u-Kult : <http://hsozkult.geschichte.hu-berlin.de/tagungsberichte/id=1716>.

64. Hartmut Berghoff, « Wozu Unternehmensgeschichte ? Erkenntnisinteressen, Forschungsansätze und Perspektiven des Faches » in : *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 49, 2004, p. 131-148, ici p. 147.

65. C'est ainsi que les termes du débat sont présentés par un historien attaché au primat des concepts et des outils de la théorie économique standard en histoire économique : voir Mark Spoerer, « Kultur », *op. cit.*, p. 185. Le compte rendu par le même auteur de l'ouvrage dirigé par H. Berghoff et J. Vogel, *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte...*, est révélateur de la persistance de ce fossé (<http://hsozkult.geschichte.hu-berlin.de/rezensionen/2004-4-198>, publié le 20 décembre 2004).

AUTEUR

GUILLAUME GARNER

Guillaume Garner est chargé des études modernes à la MHFA/ IFHA depuis 2006.