

Le graal des bonnes institutions : une critique par l'histoire de la théorie économique des institutions

Autor(en): **Rochat, Jean**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Traverse : Zeitschrift für Geschichte = Revue d'histoire**

Band (Jahr): **26 (2019)**

Heft 3: **Entreprises, institutions, territoires = Unternehmen, Institutionen, Territorien**

PDF erstellt am: **17.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-846943>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Le graal des bonnes institutions

Une critique par l'histoire de la théorie économique des institutions

Jean Rochat

En décembre 1998, Rafael La Porta et ses coauteurs faisaient paraître un article sobrement intitulé «Law and Finance». Sur la base de savantes opérations économétriques visant à mesurer la qualité et l'efficacité des règles de droit dont bénéficient les investisseurs d'une cinquantaine de pays classés en fonction de leur appartenance à une «famille juridique», La Porta et ses collègues peuvent conclure à la supériorité du *common law* états-unien sur le *civil law* français et à la prépondérance de la base juridique comme facteur d'explication des performances économiques d'un pays: «Taken together, this evidence describes a link from the legal system to economic development.»¹ En février 2019, d'après les chiffres fournis par Google Scholar, ce texte a été cité plus de 204000 fois, le propulsant au sommet des classements des articles les plus influents de la littérature économique.

Ce succès témoigne de deux caractéristiques fondamentales de cette littérature, l'une contribuant à créer les conditions d'un dialogue intensifié entre les économistes et les historiens (et plus largement les autres sciences sociales), l'autre faisant au contraire naître une certaine perplexité dans ces dernières disciplines et renvoyant les économistes et leurs collègues des autres sciences sociales à une incompréhension mutuelle.² D'un côté, dans le sillage de la *new institutional economics* (NIE) élaborée dès les années 1970, les économistes reconnaissent aujourd'hui le rôle central que doivent jouer les institutions dans leurs analyses du fonctionnement des économies. Rappelons-nous qu'à la fin du XIX^e siècle, Émile Durkheim définissait la sociologie comme «la science des institutions, de leur genèse et de leur fonctionnement».³ En reconnaissant, contre une approche néoclassique dure, le rôle central des institutions dans le fonctionnement des économies, la NIE laissait espérer un dialogue renouvelé des sciences sociales et de l'économie après un siècle de prétentions autonomistes de la part de cette dernière. D'un autre côté, pourtant, la conception des institutions qui domine aujourd'hui l'analyse économique, la manière dont les économistes les intègrent généralement à leurs développements, ne saurait satisfaire leurs collègues d'autres disciplines: les institutions sont trop souvent pensées comme des

facteurs exogènes, dotés d'une qualité intrinsèque et produisant des effets nécessaires, les économistes s'assignant alors pour tâche d'identifier et de promouvoir les «bonnes» institutions.

La première partie de cette contribution a pour objectif de décrire comment l'économie *mainstream* intègre la question des institutions à une architecture théorique néoclassique, en mettant en évidence les incompatibilités de cette démarche avec les approches généralement plus inductives des historiens et des sociologues. Dans une deuxième partie, nous présenterons deux brèves études de cas très différentes l'une de l'autre – la société anonyme dans la France du XIX^e siècle, puis les consortages valaisans dans l'entre-deux-guerres – pour mettre en évidence les limites de l'approche économiste des institutions et la nécessité d'un cadre conceptuel renouvelé. La première de ces institutions incarne dans la littérature l'idée d'un capitalisme industriel en plein développement, tandis que la seconde représente au contraire les vestiges d'une économie rurale en marge de la modernité. Ces deux cas, que tout semble opposer, nous serviront de test empirique pour nos critiques et nos propositions théoriques. Enfin, dans une dernière partie, nous soumettrons aux historiens de l'économie des outils conceptuels développés dans d'autres disciplines, notamment par les politologues Kathleen Thelen et de Wolfgang Streeck,⁴ permettant de renouveler notre conception des institutions économiques et constituant des outils d'analyse mieux à même d'informer un travail de recherche historique.

Splendeurs et misères de l'analyse économique des institutions

La révolution marginaliste, dans les années 1870, se donne explicitement pour ambition de doter l'économie politique «pure» d'un objet propre qui, sur le modèle de la physique ou de la mécanique, lui permettrait de se passer de considérations morales ou politiques pour ne garder que ce qu'il y aurait de proprement scientifique dans le fonctionnement d'un marché, formation des prix et définition des quantités échangées: «L'étude pure et simple des effets naturels et nécessaires de la libre concurrence en matière de production et d'échange.»⁵ Un siècle plus tard, cette ambition s'est radicalisée dans une glorification du marché et un rejet revendiqué des sciences sociales. Pour citer Milton Friedman: «Les prix qui émergent des transactions volontaires entre acheteurs et vendeurs – en bref, sur le marché libre – sont capables de coordonner l'activité de millions de personnes, dont chacune ne connaît que son propre intérêt, de telle sorte que la situation de tous s'en trouve améliorée [...]. Le système des prix remplit cette tâche en l'absence de toute direction centrale, et sans qu'il soit nécessaire que les gens se parlent, ni qu'ils s'aiment [...]. L'ordre économique est une émer-

gence, c'est la conséquence non intentionnelle et non voulue des actions d'un grand nombre de personnes mues par leurs seuls intérêts.»⁶ Pas d'État, donc, ni de relations sociales, pour faire fonctionner ce marché. Pas de sciences sociales non plus, puisque celles-ci sont de toute façon privées d'objet par sa pureté toute théorique. Et bien sûr, pas d'institutions, qui ne peuvent être que des impuretés dans une mécanique parfaitement huilée.

Dans le contexte d'un tel isolement de l'économie, les propositions conceptuelles des pionniers de la NIE, énoncées dès les années 1970, ont bientôt fait naître quelque espoir dans les disciplines qui n'avaient jamais cessé de penser que l'économie était une science sociale et que leurs outils avaient quelque chose à nous apprendre des fonctionnements – passés et présents – des économies. Si ces premiers travaux ne traduisent pas un renoncement, tant s'en faut, à une certaine foi dans le pouvoir du marché, ils ont en commun de mettre l'accent sur les limites d'une coordination exclusivement marchande et sur la nécessité qu'il peut y avoir, dans certaines conditions, à mobiliser des institutions extérieures au marché. Oliver Williamson théorise ainsi les situations caractérisées par des coûts de transactions élevés, situations dans lesquelles une coordination des agents par une hiérarchie (typiquement au sein d'une entreprise) est plus efficace qu'une coordination marchande.⁷ Douglass North s'intéresse, quant à lui, aux marchés fonctionnant dans des sociétés complexes et de taille importante, se caractérisant également par d'importants coûts de transaction et ne pouvant fonctionner que soutenus par un cadre institutionnel permettant de les faire baisser.⁸ Williamson s'intéresse ainsi aux cas dans lesquels une institution se substitue au marché, tandis que North cherche à comprendre quelles institutions permettent au marché de fonctionner efficacement. Au-delà d'indéniables divergences, ces deux auteurs ont donc en commun de mettre les institutions au cœur de l'analyse économique, soit comme alternatives, soit comme conditions du marché. Certes, leurs démarches n'ont jamais pris la forme d'une critique fondamentale de l'économie néoclassique. Leur objectif a davantage consisté à amender le corpus théorique de leur discipline pour la renforcer, objectif visiblement atteint à en juger par les prix Nobel dont ils ont été tous deux gratifiés.

Pour les sciences sociales, ce tournant institutionnaliste était porteur d'espoir.⁹ Les historiens, en particulier, ont vu d'un œil favorable la sensibilité à l'histoire dont témoignait Douglass North et son identification comme un *economic historian*. Plus généralement, ils se sont sentis interpellés par ces *institutions* qui, par définition, et contrairement au marché, ont une histoire et sont le résultat d'interactions sociales. Elles sont situées dans le temps et dans l'espace et donc, contrairement au marché abstrait et anhistorique, les outils des historiens, mais aussi des sociologues et d'autres sciences sociales, ont pris sur elles. La *business history* fournit un exemple éloquent des possibilités d'échanges que sem-

blait devoir offrir la NIE, les historiens mobilisant allégrement le vocabulaire et les concepts des économistes, ceux-ci, en retour, capitalisant sur la matière empirique fournie par les historiens.¹⁰ Dans un de ses articles les plus importants, second exemple, Mark Granovetter, l'un des acteurs les plus éminents du renouveau de la sociologie économique depuis les années 1970, reconnaît que la question à laquelle il entend contribuer par ses développements théoriques lui est directement inspirée par la NIE: «*Which transactions in modern capitalist society are carried out in the market, and which subsumed within hierarchically organized firms? This question has been raised to prominence by the <market and hierarchies> program of research initiated by Oliver Williamson.*»¹¹

Aujourd'hui, près d'un demi-siècle s'est écoulé depuis ces temps optimistes. Force est de constater que ces espoirs ont été très largement déçus. Certes, les institutions sont désormais une catégorie incontournable de l'analyse économique. Pour autant, on peut douter du fait que le dialogue des sciences sociales avec les économistes se soit amélioré. Au mieux est-il dominé par une épaisse incompréhension mutuelle. Parmi les raisons permettant d'expliquer cet échec, il convient sans doute de citer la représentation dichotomique des institutions qui prévaut chez les économistes. Le programme institutionnaliste s'est en effet donné pour mission de distinguer les *bonnes* des *mauvaises* institutions. Par *bonne* institution, il faut comprendre les institutions favorisant la croissance et le développement économique. Se sont ainsi multipliées les études visant à identifier les institutions ayant apporté des résultats jugés positifs, que ce soit pour comprendre les divergences de trajectoires économiques du passé ou pour conseiller les dirigeants politiques de notre présent sur les meilleures mesures à adopter. Dans une liste insondable de travaux s'inscrivant dans cette perspective, citons outre les contributions (déjà mentionnés en introduction) de La Porta et de ses coauteurs, les études de Philippe Aghion sur la croissance, de Jean-Laurent Rosenthal sur les droits de propriété dans la France post-révolutionnaire, de Daron Acemoglu et à ses coauteurs sur les institutions léguées par la colonisation ou d'Avner Greif sur les divergences de trajectoires entre les «mondes» européens et musulmans depuis le Moyen Âge.¹² Frisant parfois le raisonnement tautologique, ces auteurs ont en commun d'aboutir à l'identification des institutions qu'il convient de célébrer pour leur contribution à la croissance économique ou, au contraire, qu'il faut condamner pour leur inefficacité.

Cette représentation dichotomique des institutions pose un certain nombre de problèmes aux historiens et aux sciences sociales, notamment parce qu'une telle perspective postule implicitement que les institutions ont une valeur intrinsèque et qu'elles sont exogènes aux économies qui les intègrent, c'est-à-dire qu'elles sont bonnes ou mauvaises indépendamment de leur situation historique. Les exemples cités ci-dessus, de La Porta et ses collègues à Rosenthal en passant

par North, traduisent en effet tous des approches traitant les institutions comme des dotations fixes et antérieures aux pratiques des acteurs qui s'en saisissent, impliquant ainsi un *output* mécaniquement issu de la qualité initiale de ces institutions: l'*endowment perspective*, pour reprendre la qualification proposée par deux juristes.¹³ Une telle perspective s'accommode très mal des observations empiriques que font les historiens, comme en témoignent les deux études de cas présentées ici. Il faudra donc chercher ailleurs les outils conceptuels nous permettant d'appréhender les institutions de l'économie dans le temps.

L'*endowment perspective* à l'épreuve de l'empirie

Les deux études de cas que nous présentons dans le présent numéro ont pour objectif d'illustrer les limites heuristiques de l'approche dominante chez les économistes institutionnalistes, que nous appelons génériquement l'*endowment perspective*. Ces deux cas ont été choisis non pas dans une perspective comparative, mais bien plutôt pour leurs différences et pour leur capacité à mettre en lumière différents aspects problématiques de cette approche dominante. Le premier cas, celui de la société anonyme française au XIX^e siècle, nous permettra de mettre en évidence l'évolution diachronique des usages qui sont faits d'une institution, alors même qu'elle demeure formellement stable pendant soixante ans. Le second cas, celui des consortages du Valais francophone dans l'entre-deux-guerres, illustrera la manière dont une même institution peut donner lieu à des pratiques extrêmement variées, alors même qu'elle n'est considérée que dans un temps relativement court et à une échelle géographique resserrée. Sur la base de ces études de cas, cet article suggère qu'il est nécessaire d'évaluer les institutions dans le contexte des pratiques – historiquement situées – auxquelles elles donnent lieu.

La société anonyme dans la France du XIX^e siècle

La société anonyme (SA) fait son apparition dans le droit français dans le Code de Commerce (CC) de 1807.¹⁴ Elle est une des trois formes juridiques mises à la disposition des commerçants désirant enregistrer une association commerciale. Le code ne la définit que de manière minimale: seule une dizaine d'articles lui est consacrée, qui posent les principes de la responsabilité limitée, de l'émission de titres négociables et de l'autorisation spéciale du gouvernement pour chaque constitution. C'est la responsabilité limitée dont bénéficie *l'ensemble* des associés qui distingue fondamentalement la SA des autres formes juridiques

reconnues par le code. En soi, la responsabilité limitée n'est pas une invention du Code de commerce. La société en commandite par exemple, très courante au XVIII^e siècle et qui continue d'exister jusqu'à aujourd'hui, se compose de commanditaires n'étant responsables que sur les biens engagés dans la société (à côté toutefois de commandités qui eux sont responsables *in infinitum*). La véritable nouveauté réside donc dans la généralisation de la responsabilité limitée à l'ensemble des associés. Cette nuance n'est pas anodine, et les contemporains se méfieront beaucoup, et pendant longtemps, d'une institution commerciale à laquelle aucun crédit personnel n'est attaché.

Afin de compenser cette absence de garantie personnelle, l'article 37 du Code de commerce introduit l'obligation pour les SA d'obtenir la sanction du gouvernement pour pouvoir se constituer, l'objectif étant de s'assurer du sérieux de l'entreprise, de la qualité et de la moralité des associés et, au fond, qu'il ne s'agit pas de «pièges tendus à la crédulité des citoyens».¹⁵ Concrètement, selon le modèle en vigueur dans tous les pays en développement à cette période, les commerçants qui souhaitent former une SA font parvenir à l'administration une copie des statuts de la société, qui sont évalués et font l'objet de rapports par différents experts, avant d'être refusés ou acceptés, moyennant le plus souvent quelques modifications. Ce système de l'autorisation est abandonné en France par deux lois de 1863 et de 1867, à la suite desquelles une SA peut se constituer par simple enregistrement à condition que ses statuts se conforment à un certain nombre de règles. Cette période de 1807 à 1867 se caractérise donc par une très grande stabilité du droit de la SA, qui demeure pratiquement inchangé, et elle nous fournit ainsi la stabilité institutionnelle nécessaire à l'examen des pratiques qui se saisissent de cette institution.¹⁶

Rétrospectivement, historiens, économistes ou juristes ont été unanimes pour condamner la SA pendant les soixante ans que dura le système de l'autorisation comme une mauvaise institution. À grands traits, l'argument est le suivant: 1^o la révolution industrielle, en transformant radicalement les structures de production, fait naître de nouveaux besoins en termes notamment d'immobilisation de capitaux et de répartition du risque entrepreneurial; 2^o la SA, en permettant précisément une mise en commun de petits capitaux et une diffusion du risque par la responsabilité limitée, est la réponse institutionnelle à ces nouveaux besoins, qui doit permettre au capitalisme industriel de triompher; 3^o l'État mène une politique archaïque et timorée en imposant le système de l'autorisation, privant ainsi largement le commerce et l'industrie de son nouvel outil et aggravant le «retard» de la France sur son rival britannique.¹⁷ Ainsi, pour Maurice Lévy-Leboyer, «les agents [de l'État] ont souvent abusé de leur droit de regard sur les sociétés pour réserver le marché financier aux émissions du Trésor. [...] Les ingénieurs des Ponts et Chaussées et les conseillers d'État [...] se sont donné pour mission de

maintenir l'économie sous tutelle». ¹⁸ Pour Georges Ripert, l'État a «imposé la solution autoritaire» en matière de droit des sociétés, tandis qu'«en vain le capitalisme naissant réclamait la liberté». ¹⁹ Pierre Léon estime, quant à lui, que «[g]râce aux possibilités d'extension indéfinie du capital que [la société anonyme] offre, elle s'adaptait vraiment aux nouvelles nécessités [...], mais elle ne s'est imposée qu'avec de sérieuses difficultés, dues à une législation dépassée», ²⁰ et il serait possible de multiplier les citations allant dans le même sens.

Ces critiques ont toutes en commun d'adopter une perspective téléologique, en ce qu'elles partent de la fin connue de l'histoire – la SA devient l'instrument privilégié du capitalisme industriel – pour appréhender cette institution et les pratiques qui l'accompagnent. Dans cette perspective, l'État semble effectivement mener une politique rétrograde, à rebours de l'histoire en marche, en imposant une longue procédure administrative aux candidats à l'incorporation et en n'autorisant qu'entre dix et quinze sociétés par année sur l'ensemble de la période 1807–1867. Nous adoptons une perspective alternative sur cette institution, reposant sur l'examen des représentations qu'en ont les contemporains et sur les pratiques qui en résultent, à la fois chez les commerçants et dans l'administration publique. Fondamentalement, il s'agit de montrer que, jusque tard dans le XIX^e siècle, cette institution n'est pas pensée et perçue comme le véhicule d'une modernité économique en gestation, mais bien plutôt comme un moyen de restaurer un système et des pratiques que la Révolution a voulu abolir. Faute de mieux, nous qualifions ce système et ces pratiques de *mercantilistes* en vertu de trois caractéristiques:

1. L'État est à la manœuvre pour la coordination du développement industriel et commercial.
2. On observe une certaine méfiance vis-à-vis du commerce et de l'industrie privée, censés représenter des intérêts particuliers, par opposition à l'intérêt général incarné par l'État.
3. Les outils de l'intervention publique sont un mélange plus ou moins savant d'encouragement et de contrôle, dans une version restaurée (et acceptable par une société post-révolutionnaire) des privilèges et des règlements abolis pendant la Révolution.

L'histoire de la SA au XIX^e siècle donne à voir de très nombreuses manifestations de ces caractères mercantilistes. Nous en mettons ici trois en évidence.

Premièrement, et les rédacteurs du code ne s'en cachent pas, ²¹ l'objectif n'est pas de fonder un ordre nouveau des affaires, mais bien de restaurer les pratiques et la confiance bouleversées pas la Révolution. Beaucoup de noms et d'étiquettes changent, mais les pratiques demeurent très stables. Ainsi, lorsqu'ils évoquent la société anonyme «moderne», leurs références sont invariablement les grandes compagnies à charte du XVII^e siècle, et parfois la Banque de France. ²² Comme

l'étiquette «société anonyme» est neuve, les rédacteurs doivent en effet faire preuve de pédagogie pour faire comprendre ce qu'est cette institution, notamment en donnant des exemples concrets, très souvent les compagnies semi-publiques au bénéfice de privilèges.²³ Dans les représentations des commerçants, elle n'appartient donc pas à l'arsenal commun des outils du commerce privé, mais est réservée à un type d'entreprises très particulier. Pour Claude Fohlen, «la SA est considérée comme une forme accessoire, et presque inutile, d'association, on pourrait dire une curiosité».²⁴ Cela explique sans doute l'indifférence totale des milieux du commerce à ce sujet lorsqu'ils sont consultés en 1801, qui très clairement ne se sentent pas même concernés.²⁵ Au début du XIX^e siècle, la SA est alors pensée – et utilisée – comme l'institution devant permettre la continuation d'une politique économique de type mercantiliste, par laquelle l'État encourage et contrôle des secteurs stratégiques de son économie, et non pas comme le support du capitalisme industriel en gestation.

Deuxièmement, le *profil des sociétés* qui se constituent illustre également cette représentation mercantiliste de la SA. D'abord, la dimension «publique» de la très grande majorité des sociétés constituées est manifeste, que ce soit des sociétés d'infrastructures et de transport (canaux, éclairage au gaz de ville, chemins de fer) ou des caisses d'épargne mises en place à l'initiative de municipalités. Beaucoup de sociétés d'assurances mutuelles (incendie, assurance vie, grêle, épizooties, etc.) sont également constituées sans but directement lucratif, par des institutions politiques locales ou régionales. Tout se passe alors comme si une certaine répartition des fonctions des formes juridiques d'associations commerciales était entendue par tous: à côté des sociétés en nom collectif qui demeurent jusque dans les années 1920 l'écrasante majorité des sociétés constituées, les commandites (simples ou par actions) sont le support institutionnel d'entreprises tout à fait privées, générant un profit légitimement privé, tandis que les *privilèges* assortis à la société anonyme – responsabilité limitée et aura résultant de l'autorisation gouvernementale, souvent à tort interprétée comme une garantie – ne sont acceptables qu'à condition que la société revête une dimension publique et qu'elle serve l'intérêt général d'une manière ou d'une autre. Pendant toute la période de l'autorisation, cette rhétorique de l'intérêt général et de la dimension publique des SA est omniprésente, à la fois dans l'administration et dans les milieux commerçants. Dans ces derniers en effet, on refuse très longtemps de considérer la SA comme un instrument commun du commerce, pour la regarder comme celui de *faiseurs de projets* et d'*agioteurs* dont on dénonce les pratiques, si bien que, dans les années 1860, lorsque sont discutées les lois qui mettront fin au système de l'autorisation, de nombreuses chambres de commerce se prononcent contre cette réforme, à l'image de celle de Mulhouse qui dénonce «une certaine école d'économistes qui voit partout des entraves» et juge le projet de loi «in-

utile et dangereux». ²⁶ Cette institution doit ainsi rester avant tout un instrument de politique économique.

Il ne s'agit pas de nier qu'à partir des années 1940 sont progressivement mis en œuvre de nouveaux usages de la forme anonyme, ceux, plus typiques d'un capitalisme industriel moderne, qui ont généralement retenu l'attention des historiens, jusqu'à occulter tous les autres. Les chemins de fer joueront ici un rôle déterminant, bientôt imités par les nouvelles banques par actions ainsi que par quelques grandes entreprises industrielles. Cette transition se produit toutefois malgré une stabilité institutionnelle indéniable, pendant les soixante années du système de l'autorisation, et c'est ce qui importe pour notre propos: le changement ne se produit en réalité pas là où il semble apparaître avec le plus d'évidence (lors des changements institutionnels formels, ici juridiques), mais de manière diffuse et graduelle, par les pratiques.

Enfin, troisième illustration, le caractère essentiellement capitaliste de la forme anonyme est mis à mal par un examen de l'*actionnariat des sociétés*. Nous ne faisons ici que mentionner deux caractéristiques invitant à mettre en doute la validité de cette interprétation: premièrement, les actionnariats sont généralement de taille restreinte. Sur l'ensemble de la période, les SA du secteur industriel comptent à peine 26 actionnaires en moyenne, et il n'est pas rare de trouver des cas bien inférieurs à cette moyenne, à l'image par exemple des trois actionnaires qui, en 1824, détiennent l'ensemble des actions de Verreries de Baccarat. ²⁷ Cette étroitesse est par ailleurs un objectif avoué des associés qui redoutent beaucoup que des «étrangers» puissent venir s'immiscer dans leurs affaires. Pour atteindre cet objectif, on émet peu d'actions d'une valeur nominale élevée (dans le secteur industriel, près de 14000 francs en moyenne jusque dans les années 1840), réservant ainsi leur acquisition à un petit groupe choisi. Deuxièmement, les actionnariats sont très homogènes, à la fois géographiquement et socialement. La règle, en effet, veut que l'on s'associe généralement avec des individus résidant à près de 90 % dans le même département et actifs dans le même secteur professionnel. Typiquement, les armateurs bordelais fondent une SA pour assurer leur marchandise, quant à eux les industriels de la région de Strasbourg en fondent une pour extraire la houille nécessaire à leur activité. En bref, ce rapide panorama des pratiques de la SA au XIX^e siècle montre qu'elle est loin de constituer exclusivement le support institutionnel d'une dépersonnalisation et d'une anonymisation des relations de crédit.

Cette brève présentation du cas de la SA française montre sans ambiguïté l'évolution et la diversité des pratiques – simultanément mercantilistes et capitalistes – qu'un droit stable a autorisées pendant plus d'un demi-siècle. En contradiction avec la littérature traditionnelle, elle montre notamment que les usages proprement capitalistes de la forme anonyme – caractérisés par des immobilisa-

tions très importantes de capitaux, par un drainage large de l'épargne publique via l'émission d'une grande quantité d'actions de faible valeur et, plus largement, par une dépersonnalisation (une *anonymisation*) des relations de crédit – demeurent largement minoritaires jusque tard dans le XIX^e siècle. Par ailleurs, le changement institutionnel ne se fait en réalité pas tant à l'occasion des ruptures formelles de l'institution (en 1807 puis en 1863–1867), mais bien davantage au cours de périodes stables en apparence. Une approche en termes de bonnes et de mauvaises institutions ne nous permet pas de saisir ces multiples dimensions. À l'aune de quelles pratiques, en effet, faut-il évaluer la SA française? De celles typiquement mercantilistes qui dominent encore notre période, ou de celles plus innovantes qui seront appelées à triompher plus tardivement. Apparaissent ainsi les limites de l'*endowment perspective*, et il nous faudra, dans la troisième partie, aller chercher ailleurs les instruments conceptuels nous permettant de saisir ces objets historiques.

Les consortages valaisans durant l'entre-deux-guerres

Notre seconde étude de cas porte sur une institution qu'*a priori* tout oppose à la société anonyme. Si la SA incarne en effet dans l'imaginaire collectif un capitalisme industriel essentiellement urbain, le consortage est au contraire l'institution d'une économie rurale, traditionnelle, demeurée aux marges du capitalisme. De manière large, le consortage peut se définir comme une entité juridique constituée en vue de l'organisation de la propriété et/ou de la gestion d'une ressource collective. Il est typiquement utilisé dans les vallées alpines pour la construction et l'exploitation de systèmes d'irrigation (appelés «bisses» en Valais) ou pour les alpages, mais on peut en trouver également pour la construction d'écoles, de fontaines, de laiteries ou de routes. Chaque «associé», appelé *consort*, possède alors une part du consortage – généralement appelée *heure d'eau* dans les bisses, *droit de fonds* dans les alpages – donnant droit à une part de la ressource exploitée et éventuellement à une part du produit en fin d'année.

Malgré sa longévité – des consortages sont attestés dès le XIII^e siècle et on en trouve encore aujourd'hui – et son importance pour l'économie alpine, cette institution demeure mal connue. On dispose d'un certain nombre d'études de consortages particuliers, souvent par des anthropologues s'étant intéressés aux structures communautaires et économiques des populations alpines,²⁸ mais l'institution en tant que telle n'a pas fait l'objet de travaux conséquents. Cette absence s'explique sans doute par des considérations documentaires, les archives des consortages étant très peu centralisées. Conservées par des particuliers qui s'en désintéressent sitôt leur utilité immédiate épuisée, la disponibilité de ces ar-

chives demeure aléatoire, ce qui encourage les travaux sur des cas spécifiques, au gré des découvertes archivistiques. Difficile, dans ces conditions, de dresser un panorama global de la démographie de ces institutions ou d'en identifier les traits typiques.

Au tournant du XX^e siècle toutefois, l'homogénéisation du droit au niveau fédéral va obliger les consortages à définir clairement leur fonctionnement et à le rendre transparent. La loi d'application valaisanne du Code civil suisse (CC, 1912) prévoit en effet que «[l]es sociétés d'allmends, les consortages, de forêts, de fontaines, de bisses ou de réunion parcellaires et autres corporations semblables acquièrent la personnalité morale par l'approbation de leurs statuts ou règlements par le Conseil d'État (art. 59 *al.* CC). [...] Les statuts ou règlements doivent contenir les dispositions de droit essentielles applicables à ce genre de corporations [...]» (art. 66 CC). Nous reviendrons plus bas sur le contenu de cet article. Pour le moment, notons seulement qu'il eut l'effet positif pour nous de faire converger à Sion, et aujourd'hui aux Archives de l'État du Valais, les statuts de tous les consortages en activité.²⁹ Cette promesse d'exhaustivité n'a malheureusement pas été tenue et tout indique que certains consortages ne sont jamais déclarés ou ont beaucoup tardé à le faire. Il n'en demeure pas moins que cette source constitue une occasion sans précédent pour une approche transversale de cette institution.

Une première exploration de cette source permet de mettre en évidence la très grande diversité des usages que les populations alpines du Valais romand ont faits des consortages dans l'entre-deux-guerres. Cette diversité est remarquable en ce qu'elle s'observe de manière synchrone au sein d'une région très homogène. D'autre part, elle permet d'interroger la validité de couples antithétiques constitutifs des sociétés et des économies modernes, à l'aune desquels il est courant d'appréhender le monde contemporain. Nous développons ici deux aspects qui illustrent bien cette diversité radicale des usages: l'organisation de la propriété et la gouvernance des consortages.

La *propriété* des consortage s'organise sur un spectre allant d'exemples purement publics, où la propriété des ressources et le statut de membre relèvent de logiques politiques, à des exemples purement privés, où les consortages s'apparentent beaucoup à des sociétés anonymes, c'est-à-dire à des corps juridiques dont le «capital» est divisé entre un certain nombre d'«actionnaires», sans que le statut politique de ces derniers soit déterminant pour leur appartenance à la société. Entre ces deux types extrêmes se trouve toute une gamme de nuances intermédiaires.

Deux exemples permettront de saisir ces différentes pratiques plus concrètement. Le premier nous est fourni par les statuts de 1916 de la *Laiterie du milieu de la ville d'Orsières*, dans la vallée d'Entremont.³⁰ Son article 4 stipule que

«[I]e capital actions ou fonds social est de dix mille francs divisé en cent actions ou parts sociales de cent francs chacune», l'article 5 qu'«[i]l a été appliqué à l'acquisition des terrains, à la construction des bâtiments et à l'achat des ustensiles nécessaires à l'exploitation». Tout dans le vocabulaire («actions», «capital») et dans la conception de l'association (un capital représentant ses avoirs, divisé en parts de propriété) indique que le modèle est ici une organisation de type société anonyme. Plus loin, à l'article 18, il est prévu que «[I]'intérêt annuel à servir aux actions est fixé au cinq pour cent, soit à 5 francs par action», rappelant une autre pratique courante des sociétés anonymes de cette période, celle de la garantie d'intérêt. Enfin, notons que le statut de membre du consortage est indépendant de l'appartenance préalable à une communauté politique. Les statuts prévoient en effet la possibilité de vendre ou de louer les actions (art. 12), sans aucune autre précision.³¹ Il n'y a donc ici aucune ambiguïté quant au statut essentiellement privé d'un tel consortage: elle est une organisation économique dont l'objet est la transformation du lait en fromage, et qu'on intègre en devenant copropriétaire de ses avoirs.³²

À l'autre extrême du spectre, le *Consortage du Tronc*, dans la commune voisine de Vollèges. Les premiers articles des statuts de ce consortage d'alpage, rédigés en 1919, font immédiatement apparaître le contraste avec l'exemple précédent:

«Art. 2: Sont consorts: les bourgeois de la commune de Vollèges, domiciliés aux villages de Vollèges-Plan, Cries et Ethier.

Art. 3: Nul bourgeois de Vollèges-Plan, Cries et Ethier, n'aura plus de parts l'un que l'autre en dite montagne, c'est-à-dire que chaque chef de famille bourgeois aura un droit de fonds [...].

Art. 4: Les droits au consortage peuvent se louer, mais non se vendre, attendu que la montagne est propriété bourgeoise, mais jouie en consortage par les bourgeois cités à l'art. 2.»³³

Ici, donc, pas de marché possible des parts de propriété, puisque ce n'est pas le consortage lui-même qui possède l'alpage, mais la bourgeoisie de Vollèges. Le statut de membre est strictement défini par cette institution extérieure au consortage lui-même, institution n'ayant aucune coloration commerciale ou entrepreneuriale, mais dont la fonction est généralement d'administrer les biens communs d'une communauté territoriale. Dans ce cas, le consortage n'est ainsi que le prolongement opérationnel de la bourgeoisie, et sa dimension publique/politique est prépondérante. Quelquefois, les règlements des consortages sont même intégrés directement aux règlements bourgeoisiaux ou communaux.³⁴ La plupart des consortages sont hybrides et comportent des éléments des deux types: les parts sociales peuvent se vendre sous certaines conditions, en même temps que le conseil communal se réserve l'approbation des statuts et des sièges dans les organes d'administration. Dans le consortage du canal d'irrigation du Plan

de Vollèges, c'est le Conseil d'État qui se réserve le droit de nommer le conseil d'administration, alors que l'accès au statut de consort n'est pas lié au statut de bourgeois.³⁵ Le consortage des Grenays (1934), enfin, propose un type d'hybridation original, en reconnaissant deux types de propriétés: «Art. 2: Cet alpage comprend deux sortes de bien: a) des biens communaux ou bourgeoisiaux; b) une propriété privée. Cette propriété [...] figure au nom du Consortage des Grenays [...]»³⁶ Ici, les statuts profitent de la plasticité institutionnelle offerte par le consortage pour distinguer plusieurs types d'associés (en fonction notamment de leur appartenance ou non à la bourgeoisie) afin de distribuer les droits et les fonctions des uns et des autres.

Mentionnons enfin, pour terminer ce rapide panorama, une configuration dans laquelle le consortage s'apparente d'une certaine manière à un impôt sur la propriété immobilière. Homologué en 1921, le *consortage du bisse de Zanzarlet* prévoit par son article 5 que «les droits d'eau ne se vendent pas mais passent de plein droit au nouveau propriétaire, qui fait sans autre partie de la société, en assumant toutes les charges du prédécesseur».³⁷ L'acquisition d'un terrain dans la zone irriguée par le bisse s'accompagne donc *ipso facto* de l'appartenance au consortage, avec les charges et l'accès aux services qui en découlent. Nous sommes bien loin, avec cet exemple, de la coloration commerciale du premier exemple exposé ci-dessus. Cette variété extrême des usages des consortages se retrouve bien sûr dans l'organisation interne de ces institutions, ce qu'aujourd'hui nous appellerions leur gouvernance. On passe en effet de cas où les droits de vote sont distribués proportionnellement aux actions détenues, et où les directeurs sont élus par l'assemblée générale, à des cas où chaque membre du consortage possède une voix quel que soit le nombre de titres qu'il possède, et où les directeurs sont nommés selon un roulement ou en fonction de l'ancienneté dans la société, avec ici également toute la gamme des intermédiaires entre ces extrêmes.

Comment se prononcer sur la qualité d'une telle institution – le consortage – quand dans une même période historique et dans une région de quelques dizaines de kilomètres carrés, elle donne lieu à des pratiques économiques aussi différentes, voire opposées? Les unes semblent en effet pointer vers la modernité de la société anonyme, de «simples» associations commerciales privées, tandis que les autres semblent cristalliser des pratiques prémodernes où le politique et l'économique sont indissociés, des pratiques antérieures à l'ère de «l'idéologie économique».³⁸ Comme notre première étude de cas, cette rapide présentation des consortages valaisans invite donc à renouveler notre outillage conceptuel pour penser les institutions de l'économie.

Au-delà des institutions formelles: l'activation historique des institutions

Les institutions sont des objets sociaux qui intéressent les sciences sociales bien au-delà du cadre restreint de l'économie. Aussi, un certain nombre d'outils conceptuels ont-ils été développés dans d'autres disciplines pour appréhender les institutions, que celles-ci soient économiques ou non. Les deux études de cas présentées ci-dessus ont mis en lumière la nécessité de restituer les institutions dans des situations historiques spécifiques pour en saisir le fonctionnement, ainsi que l'illusion qui consisterait à croire qu'une institution est intrinsèquement bonne ou mauvaise, indépendamment des usages qui y sont historiquement liés. Un constat très proche a été dressé dans des disciplines connexes, et les solutions proposées ne sont pas sans valeur pour appréhender les institutions de l'économie: nous présentons ici deux pistes – convergentes – qui peuvent permettre de renouveler leur compréhension.

La première nous est proposée par deux juristes. Leur point de départ est une critique de l'*endowment perspective*, selon laquelle *good law + good enforcement = good economic outcomes*.³⁹ À partir de l'«autopsie institutionnelle» de six crises traversées par de grandes entreprises (parmi lesquelles Enron aux États-Unis et Mannesmann en Allemagne), Curtis Milhaupt et Katharina Pistor contestent l'idée selon laquelle un type de droit ou d'institutions serait essentiellement efficace. Leur argument s'appuie sur le constat que les mêmes institutions ont pu avoir des effets tout à fait divergents dans des contextes différents. Ils notent: «*Rather than thinking of a legal system as a fixed endowment for the economy, it is more productive to view the relationship between law and markets as a highly iterative process of action and strategic reaction. We call this a <rolling relationship> between law and markets.*»⁴⁰ L'idée même de *rolling relationship* a une implication très simple mais décisive: une institution est tout à la fois un point de départ et un point d'arrivée. Ce point d'arrivée est déterminé non seulement par les qualités intrinsèques de l'institution, mais également par ce que les acteurs d'un moment historique donné ont fait de ces qualités. Cette *rolling relationship* se donne ainsi à voir comme une relation entre une institution et des pratiques.

À partir d'un objet très différent, les contributeurs d'un livre édité par Wolfgang Streeck et Kathleen Thelen proposent des ressources théoriques qui se marient à merveille avec cette critique de l'*endowment perspective*, tout en permettant d'aller plus loin dans l'exploration de nouveaux concepts. La démarche est ici motivée par une réflexion sur un éventuel retrait de l'État social depuis les années 1970 dans les pays occidentaux. La thèse défendue est qu'au-delà de la continuité («*Beyond Continuity*», le titre de l'ouvrage) des règles formelles qui instituent l'État social, celui-ci serait en train d'être détricoté par les *pratiques*

auxquelles ces règles donnent lieu. Elle repose sur l'idée simple que «*the meaning of a rule is never self-evident and always subject to and in need of interpretation*», que «*formal institutions do not fully determine the uses to which they may be put*» et que «*the practical enactment of an institution is as much part of its reality as its formal structure*». ⁴¹ Fondamentalement, il s'agit donc de décomposer une institution en une composante formelle, et une composante interprétative, souvent négligée bien que déterminante dans la signification d'une institution à un moment historique donné. La continuité n'est alors qu'apparente et elle doit être nuancée par l'examen de cette seconde composante, non formelle, des institutions.

De telles propositions théoriques sont très utiles aux approches historiennes des institutions, car elles accordent une place centrale aux pratiques et aux représentations des acteurs. Les institutions ne sont plus de simples scripts que les acteurs appliquent mécaniquement, elles sont désormais des enjeux de ces pratiques et de ces représentations, et l'institution formelle n'a qu'une réalité relativement insignifiante en dehors de cette activation sociohistorique. Notons que, sans en proposer de formalisation théorique, les historiens ont de longue date eu l'intuition de la nécessité d'une approche des institutions prenant en considération leur activation par les acteurs. ⁴² Cette conception renouvelée des institutions revêt pour nous une valeur heuristique de premier ordre: elle nous permet, comme nous y invitent Streeck et Thelen, de thématiser l'illusion de continuité qui caractérise la SA française pendant les soixante ans du système de l'autorisation, de même que l'illusion d'unité des consortages valaisans dans l'entre-deux-guerres. Pour le dire en termes génériques, les institutions possèdent donc une *capacité de significations multiples*. Corollairement à cette continuité en trompe-l'œil, ce cadre théorique permet de penser l'illusion du changement, lorsque l'institution formelle change mais que les pratiques qui activent la nouvelle forme institutionnelle sont identiques à ce que produisait l'institution antérieure. Cette illusion résulte ainsi de la *possibilité d'équivalents significationnels* entre plusieurs institutions formelles. C'est précisément ce qui se produit lorsqu'en 1807, la réforme du droit des sociétés en France n'est en réalité que l'instrument institutionnel de la continuité des pratiques mercantilistes antérieures, ou lorsque la réforme de 1863–1867 vient consacrer les changements de pratiques survenus au cours des décennies précédentes. En définitive, et en plus de questionner profondément la pertinence de *l'endowment perspective*, ce cadre conceptuel est un outil précieux pour penser empiriquement les institutions et leurs transformations.

Conclusion

Tout cela, en somme, pour ne dire rien d'autre que la fertilité d'une approche *située* des institutions de l'économie. La conception des institutions qui domine chez les économistes néo-institutionnalistes a le double défaut d'inhiber le dialogue potentiel qu'économie et sciences sociales pourraient nouer autour de cet objet, et de promouvoir des explications simplistes des divergences de trajectoires de développement, passées et présentes. C'est en effet ce type de conceptions qui permet de classer les pays en bons et en mauvais élèves, avec les conséquences parfois très concrètes qui peuvent en découler.⁴³ Cette contribution a permis de mettre en évidence la pauvreté de l'*endowment perspective* pour appréhender empiriquement une institution particulière: impossible, en effet, de se prononcer sur la qualité d'une institution sans considérer les différentes activations historiques auxquelles elle peut être associée. Dit autrement, une institution formelle n'est pas toute l'institution. Elle n'en est qu'une fraction, cette dernière n'étant complète qu'associée à une convention de mise en œuvre – une activation – par des acteurs.

En allant chercher dans d'autres disciplines les ressources théoriques permettant de saisir empiriquement les institutions de l'économie, nous montrons qu'en effet cet objet peut être une pierre angulaire d'un dialogue où les sciences sociales, sans se confondre les unes avec les autres, dialoguent, s'empruntent et se rendent des outils pour rendre les sociétés intelligibles. Du point de vue plus particulier de l'histoire, cette contribution entend souligner à quel point une explicitation des théories qui sous-tendent l'observation empirique peut enrichir les descriptions et les explications qui s'ensuivent. En retour, l'histoire ne saurait être regardée comme seule consommatrice de théories formulées par d'autres. Dans un rapport toujours mêlé d'induction et de déduction, l'histoire doit pouvoir rendre des outils éprouvés, parfois cassés ou réparés, dans un processus collectif et transdisciplinaire d'élaboration théorique.

Notes

- 1 Rafael La Porta et al., «Law and finance», *Journal of Political Economy* 106 (1998), 1152.
- 2 Il s'entend bien que tous «les économistes» ne sont pas réductibles aux traits forcément simplificateurs que nous traçons, en particulier ceux qui animent les courants dits hétérodoxes, dont les critiques formulées à l'égard de leurs collègues sont souvent très proches de celles faites par les sciences sociales, voir par exemple Marc Lavoie, «Do heterodox theories have anything in common? A post-Keynesian point of view», *European Journal of Economics and Economic Policies* 3 (2006), 87–112. Par cette appellation, nous désignons la catégorie – certes quelque peu nébuleuse – de l'économie *mainstream*. Voir à ce sujet David Dequech, «Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics», *Journal of Post Keynesian Economics* 30 (2007), 279–302.

- 3 Émile Durkheim, *Les règles de la méthode sociologique*, Paris 2013, préface à la seconde édition, xx.
- 4 Voir en particulier: Wolfgang Streeck, Kathleen Thelen (éd.), *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*, Oxford 2005; James Mahoney, Kathleen Thelen (éd.), *Explaining Institutional Change*, Cambridge 2010.
- 5 Léon Walras, «Principe d'une théorie mathématique de l'échange», *Journal des économistes* 34 (1874), 5.
- 6 Milton Friedman, *Free to Choose*, Boston 1980. Ici dans la traduction de Jean-Pierre Dupuy, «La main invisible et l'indétermination de la totalisation sociale», *Cahiers du CREA* 1 (1989), 35.
- 7 Oliver E. Williamson, *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, New York 1975.
- 8 Douglass C. North, «Institutions», *Journal of Economic Perspectives* 5 (1991), 97–112.
- 9 Notons que cet espoir était partagé par les économistes hétérodoxes, inquiets des développements de leur discipline, voir Nicolas Postel, «Hétérodoxie et institution», *Revue du MAUSS* 30 (2007), 83–116.
- 10 Alfred Chandler reconnaît ainsi qu'il a beaucoup appris en lisant les auteurs se réclamant de l'économie des coûts de transaction, notamment Oliver Williamson. Alfred D. Chandler, «What is a firm? A historical perspective», *European Economic Review* 36 (1992), 489. Williamson cite, quant à lui, Chandler à de très nombreuses reprises. Voir par exemple Oliver E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, New York 1985.
- 11 Mark Granovetter, «Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology* 91 (1985), 483.
- 12 Philippe Aghion, «Growth and Institutions», *Empirica* 32 (2005), 3–18; Jean-Laurent Rosenthal, *The Fruits of Revolution. Property Rights, Litigation, and French Agriculture, 1700–1860*, Cambridge 1992; Daron Acemoglu, Simon Johnson, James A. Robinson, «The Colonial Origins of Comparative Development. An Empirical Investigation», *The American Economic Review* 91 (2001), 1369–1401; Avner Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*, Cambridge 2006. En dépit des précautions prises par Greif dans ce livre pour éviter toute interprétation simpliste, il finit malgré tout par réduire son explication à la supériorité des institutions européennes: «[...] individualistic cultural beliefs and weak kin-based organizations [...], the institutional weakness of the state, and norms legitimizing self-governance», 26.
- 13 Curtis J. Milhaupt, Katharina Pistor, *Law & Capitalism. What Corporate Crises Reveal about Legal Systems and Economic Development around the World*, Chicago 2008.
- 14 Cette partie s'appuie sur Jean Rochat, *La société anonyme en France, 1807–1867. Représentations et pratiques*, thèse de doctorat, Université de Genève 2014.
- 15 Jean-Guillaume Locré, *Esprit du Code de commerce*, vol. 1, Paris 1829, 162.
- 16 C'est d'ailleurs un découpage «classique» de l'historiographie de la SA française au XIX^e siècle: Anne Lefebvre-Teillard, *La société anonyme au XIX^e siècle*, Paris 1985; Claude Fohlen, «Sociétés anonymes et développement capitaliste sous la monarchie censitaire», *Histoire des entreprises* 6 (1960), 65–77; Claude Fohlen, «Sociétés anonymes et développement capitaliste sous le Second Empire», *Histoire des entreprises* 8 (1961), 65–80; Charles E. Freedeman, *Joint-Stock Enterprise in France, 1807–1867. From Privileged Company to Modern Corporation*, Chapel Hill 1979.
- 17 Le thème du «retard» est omniprésent dans la France du XIX^e siècle, nourrissant toutes les angoisses et les dénonciations politiques. Voir par exemple François Crouzet, *De la supériorité de l'Angleterre sur la France. L'économie et l'imaginaire, XVII^e–XX^e siècle*, Paris 1985.
- 18 Maurice Lévy-Leboyer, *Les banques européennes et l'industrialisation internationale dans la première moitié du XIX^e siècle*, Paris 1964, 701.
- 19 Georges Ripert, *Aspects juridiques du capitalisme moderne*, Paris 1951, 59.
- 20 Pierre Léon, «Le moteur de l'industrialisation. L'entreprise industrielle» in Fernand Braudel, Ernest Labrousse (éd.), *Histoire économique et sociale de la France*, vol. 3, Paris 1976, 528 f.

- 21 Les discours et les représentations des acteurs à cette période peuvent être saisis dans les nombreux rapports et les prises de positions qui accompagnent le long processus de rédaction du Code de commerce: *Projet de code de commerce, présenté par la commission nommée par le gouvernement le 13 germinal an IX*, Paris 1801; *Observations des Tribunaux de cassation et d'appel, des Tribunaux et Conseils de commerce, etc, sur le projet de code de commerce*, Paris 1803; Gorneau, Vital Roux, Legras, *Révision du projet de code de commerce, précédée de l'analyse raisonnée des observations du Tribunal de Cassation, des Tribunaux d'appel et des Tribunaux et Conseils de commerce*, Paris 1803; *Procès-verbaux du Conseil d'État, contenant la discussion du projet de Code de commerce*, Paris 1813.
- 22 Notons qu'il convient de ne pas confondre la société anonyme de l'ordonnance de 1673 et celle de 1807, en dépit de l'homonymie. La première correspond en fait à la société en participation du nouveau code et n'a rien de commun avec la «nouvelle» société anonyme.
- 23 Malepeyre et Jourdain témoignent bien de cette correspondance qui est faite systématiquement entre les compagnies privilégiées d'Ancien Régime et les SA: «L'ordonnance qui créait une SA attribuait, d'ordinaire, à la compagnie en faveur de laquelle elle était rendue, un privilège pour l'exploitation de la branche d'industrie qui en faisait l'objet: c'est ainsi que furent créées la compagnie des Indes orientales [...] et celle des Indes occidentales [...]» Malepeyre et Jourdain, *Traité des compagnies commerciales*, Paris 1833, 172.
- 24 Claude Fohlen, «Sociétés anonymes et développement du capitalisme sous la monarchie censitaire», *Histoire des entreprises* 6 (1960), 67.
- 25 Les 98 des 119 organisations représentant le commerce consultées restent en effet muettes sur la question des SA.
- 26 Documents de la commission pour la loi du 23 mai 1863, Archives nationales de France, C//1093.
- 27 Ces chiffres sont à interpréter en regard de la taille des actionnariats des SA habituellement décrites comme typiques dans la littérature: 273 actionnaires au moment de la constitution en 1847 de la Compagnie des chemins de fer de Lyon à Avignon, 719 pour la Compagnie générale en 1864, ou, plus tardivement, 48 000 en 1900 pour la Compagnie des chemins de fer du Nord en 1900.
- 28 Voir notamment: Robert Mc C. Netting, «What Alpine Peasants have in Common. Observations on Communal Tenure in a Swiss Village», *Human Ecology* 4 (1976), 135–146; Ellen B. Wiegandt, *Communalism and Conflict in the Swiss Alps*, Ann Arbor 1977; Christine Picht, *Common Property Rights in Swiss Alpine Pastures*, working paper, Indiana University 1988, ainsi que l'ensemble du numéro spécial de *Anthropological Quarterly*, «Dynamics of Ownership in the Circum-Alpine Area», 3 (1972).
- 29 Conservés aux Archives de l'État du Valais (AEV) dans plus de 120 «Registres des statuts homologués», couvrant la période 1914–2018, sous la cote AEV, 3040B-321.
- 30 Statuts de la Laiterie du milieu de la ville d'Orsières, AEV, 3040B-321, vol. 1–51.
- 31 Tout nouveau consort doit certes être accepté par l'assemblée générale, mais c'est également le cas dans la plupart des sociétés anonymes du XIX^e siècle.
- 32 Notons que ce rapprochement a déjà été fait par un juriste contemporain des exemples que nous présentons: «Comme on le voit d'après ces quelques explications, nos consortages ont certaines analogies avec les sociétés anonymes modernes, les droits d'alper étant des sortes d'actions que le consort peut céder à son gré et qui s'héritent comme une part de patrimoine.» Étienne Bruttin, *Essai sur le statut juridique des consortages d'alpages valaisans*, Sion 1931, 14.
- 33 Statuts du Consortage du Tronc, AEV, 3040B-321, vol. 1–77.
- 34 Charles Suter, «Consortages d'alpages. Deux exemples du Bas-Valais», *Les alpes* 21 (1945), 16–21.
- 35 Archives du registre du commerce du Bas-Valais (Saint-Maurice), dossier du Consortage du canal d'irrigation du Plan de Vollèges [consultable sur demande spéciale aux Archives de l'État du Valais, hors inventaire, non coté].
- 36 Statuts du Consortage des Grenays, AEV, 3040B-321, vol. 10–34. Suter donne d'autres

exemples du même type: «Au Larzay, le nombre de fonds est de 70 environ, au Catogne de 35 et à la Lettaz de 70, dont 56 appartiennent à la bourgeoisie et 14 sont en mains privées (valeur d'un fonds fr. 1600 environ). La Lettaz est en somme un alpage à consortage dont le consort le plus fort est la bourgeoisie de Sembrancher qui a acheté des fonds dès l'année 1917. Elle forme donc en quelque sorte un consortage dans le consortage. Alpans-bourgeois et consorts propriétaires font très bon ménage ensemble. Les consorts privés sont soumis aux mêmes obligations que les ayants-droit de la bourgeoisie, mais ils ont le droit de vendre ou de louer leurs fonds à volonté. Il est convenu que la bourgeoisie fournit le recteur deux ans de suite, la troisième il est choisi parmi les autres consort[s].» Charles Suter, *ibid.*, 19.

37 Statuts du Consortage du bisse de Zanzarlet, AEV, 3040B-321, vol. 2–72.

38 Pour reprendre l'expression chère à l'anthropologue Louis Dumont, *Homo aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Paris 1977.

39 Milhaupt, Pistor (voir note 13), 5.

40 *Ibid.*, 6.

41 Streeck, Thelen (voir note 4), 14, 17 et 18.

42 Voir par exemple Jacques Revel, «L'institution et le social» in Bernard Lepetit (éd.), *Les formes de l'expérience. Une autre histoire sociale*, Paris 2013, 108 f.: «Les hommes ont donc besoin des institutions, ce qui est une autre manière de dire qu'ils se servent d'elles autant qu'ils les servent. Au sein d'une configuration donnée, celles-ci ne sont donc pas pensées comme existant en tant que telles, au-dessus de la société encore l'englobant: elles traduisent et elles explicitent des formes de dépendances réciproques qui sont la matrice du jeu social et qui sont en permanence actualisées entre ceux qui en sont les partenaires [...]. On s'oriente vers une définition ouverte, plastique et relationnelle de l'institution.»

43 À l'image, pour n'en citer qu'un, du projet Doing Business de la Banque Mondiale, qui se propose la présentation de «quantitative indicators on business regulations and the protection of property rights that can be compared across 190 economies – from Afghanistan to Zimbabwe – and over time», www.doingbusiness.org.

Zusammenfassung

Der Gral der guten Institutionen. Eine geschichtswissenschaftliche Kritik der wirtschaftswissenschaftlichen Institutionentheorie

Seit den 1970er-Jahren haben sich Institutionen als zentrales Konzept in der Analyse ökonomischer Dynamiken etabliert. Diese Abkehr von einer reinen neoklassischen Analyse hatte die Hoffnung auf eine Intensivierung des Dialogs mit anderen Gesellschaftswissenschaften geweckt, insbesondere in Bezug auf die Geschichte. Heute muss allerdings festgestellt werden, dass diese erhoffte Begegnung nicht stattgefunden hat. Dieser Beitrag will nicht bloss das Scheitern festhalten, sondern zugleich auch dessen Ursachen identifizieren und mögliche Wege zu dessen Überwindung vorschlagen. Zu diesem Zweck müssen zuerst diejenigen Aspekte in der wirtschaftswissenschaftlichen Konzeptualisierung von Institutionen identifiziert werden, welche die Möglichkeiten eines Dialogs erschweren. Im Rahmen der *endowment perspective* wird (oft implizit) angenommen, dass Institutionen einen intrinsischen Wert besitzen und in Bezug auf die

Wirtschaft exogen sind; mit anderen Worten: dass sie – unabhängig vom jeweiligen historischen Kontext – als positiv oder negativ eingestuft werden können. Anhand von zwei Fallstudien wird aufgezeigt, dass dieser Ansatz unvereinbar ist mit der empirischeren, induktiven Methode der Historiker. Die erste Fallstudie fokussiert auf die Entwicklung und den Gebrauch des Aktienrechts im Frankreich des 19. Jahrhunderts; die zweite untersucht Genossamen im frankophonen Wallis in der Zwischenkriegszeit. Vor dem Hintergrund der beiden Fallstudien schlage ich Pisten vor, die eine Konzeptualisierung des Institutionen-Begriffs anstreben, welche stärker den Bedürfnissen der Historiker entspricht, wobei vor allem die historische Aktivierung von Institutionen im Zentrum stehen soll.

(Übersetzung: Roberto Zaugg)