Un espace transnational de l'enseignement et de la recherche ?

L'« institutionnalisation » des sciences de gestion en Europe, entre traditions locales et circulations internationales (1850-2010)

Ferruccio Ricciardi et Kenneth Bertrams

Introduction
La gestion, un savoir global ?

Aujourd'hui, dans le monde de l'enseignement supérieur, il n'y a rien de plus « mondialisé » que les formations à la gestion [1]. En Europe, à partir des années 1980, ces formations ont été standardisées sur le modèle des *business schools* américaines. Les MBA (*Master in business administration*) et autres programmes en management se sont constitués un peu partout. Les organismes d'accréditation et de classement se sont multipliés et ont donné à ce type de formation une légitimation transnationale (Amdam, 1996). Les grandes entreprises multinationales et les cabinets-conseil ont sanctionné, sur le plan professionnel, le succès de ces trajectoires. Depuis, les discours dominants sur les carrières internationales soulignent l'essor d'une élite managériale cosmopolite dont la culture transcenderait les particularismes nationaux grâce notamment à des formations qui tendent désormais à se rapprocher du « modèle unique » (Wagner, 2005).

Un détour à la fois historique et géographique sur le processus de construction de cette nouvelle *science* semble néanmoins remettre en cause une vision de choses un

1. On entend par « gestion » (*management*) l'ensemble de techniques d'administration des organisations, en l'occurrence des entreprises, qui commencent à être codifiées au tournant du XX^e^ siècle selon les principes de la rationalité instrumentale, de la maîtrise des moyens et de la performance économique. Dans ce sens, les techniques de gouvernement et les sciences camérales qui président au fonctionnement d'un large pan d'organisations (des hôpitaux aux administrations d'État) ne rentrent pas dans notre analyse.

peu simpliste. Le parcours de légitimation académique et d'acceptation sociale de la gestion est loin d'être linéaire : il est fait de combinaisons, de bifurcations, de recompositions. Ceci relève aussi du fait que la gestion, hier comme aujourd'hui, se qualifie de « science utile ». Il s'agit, en d'autres termes, d'un savoir ancré dans la *praxis*, qui tire sa propre légitimité de plusieurs sources, du monde des affaires au monde savant (Boussard, 2008). Le processus qui a conduit la gestion du projet pédagogique des origines à un projet scientifique à proprement parler est ainsi le résultat de l'interaction incessante entre savoirs, acteurs et institutions (Hatchuel, 2001). Si les mécanismes d'imitation institutionnelle et normative ne sont pas sans influence dans la définition de la séquence historique ayant marqué l'essor des principaux paradigmes managériaux (taylorisme, relations humaines, analyse structurale…) (Guillèn, 1994), il reste à comprendre les conditions de fabrication et de stabilisation de cette science-pouvoir du XX^{e} siècle (Mitchell, 2009).

Ce texte propose une réflexion sur l'histoire des modes de « construction » des sciences de gestion en Europe occidentale. Loin de présenter une simple juxtaposition de cas nationaux, il entend suivre les multiples circulations d'idées, de savoirs et de techniques qui président à la fabrication des sciences de gestion et qui s'étalent dans le temps et dans l'espace. Le but est de saisir les articulations possibles entre les dynamiques (globales) de convergence et les dynamiques (locales) de spécificité qui ont conduit à l'« institutionnalisation » (au sens de codification) des sciences de gestion en Europe. L'hypothèse principale de ce travail est que la spatialisation du champ de la recherche et de l'enseignement en gestion relève de stratégies d'appropriation entre les savoirs mobilisés, les producteurs / utilisateurs de ces savoirs et les institutions susceptibles de rendre légitimes ces mêmes savoirs. Ces stratégies d'appropriation, qui se manifestent par un entrelacement d'interactions multiples, prennent des configurations distinctes en fonction du temps et de l'espace.

Nous proposons ici un déroulement chronologique qui s'articule autour de plusieurs macropériodes. Tout d'abord, la période pionnière, qui voit apparaître une « science des affaires » en quête d'un statut à la fois scientifique et opérationnel (1850-1900) ; la période qui voit l'émergence, sous l'emprise de la diffusion des idées tayloriennes, d'une science rationnelle des organisations (1900-1950) ; la période marquée par le phénomène d'américanisation des sciences de gestion (1950-1980) ; enfin, les trois dernières décennies, traversées par la convergence des projets éducatifs sous la pression de la mondialisation et de la financiarisation de l'économie (1980-2010).

1 La « science des affaires » : les écoles de commerce dans le contexte de la seconde révolution industrielle (1850-1900)

1.1 Formation technique, élites locales, savoirs pratiques : la nébuleuse des écoles de commerce

Les premières écoles de commerce européennes ne sont pas nées au Royaume-Uni, mais dans ces pays dits *second comers* qui, au cours du XIX^{e} siècle, s'efforcent de

rattraper le retard industriel qui les séparent de l'« usine du monde » : Paris (1819) [2], Anvers (1852), Mulhouse (1866), Lyon (1872), Bordeaux (1874), Saint-Gall (1898), Leipzig (1898), Cologne (1901), Milan (1902), Bruxelles (1903)… (Zamagni, Engwall, 1998). Si le débat concernant le rôle joué par un système éducatif technique insuffisant dans le « déclin industriel » anglais reste ouvert, force est de constater que les pays de l'Europe continentale, à l'heure de la « seconde révolution industrielle », font preuve d'un certain dynamisme en la matière [3]. La formation technique, et plus précisément la formation destinée aux futurs hommes d'affaires, est l'une des voies privilégiées pour créer les conditions indispensables au développement économique. Dans ce domaine, le nationalisme économique devient une source d'inspiration majeure, à la fois politique et intellectuelle, que l'on retrouve dans nombre de pays. La promotion de la culture technique représente un moyen pour asseoir la puissance étatique, qu'il s'agisse d'un État ancien en quête d'un nouvel élan (la France de la III^{e} République encore blessée par les conséquences de la guerre franco-prussienne) ou d'un État récemment constitué (l'Italie ou l'Allemagne). En même temps, d'autres réseaux d'influence sont à l'œuvre dans cette entreprise d'acculturation, s'inspirant tour à tour du libéralisme, du saint-simonisme ou du néomercantilisme. Ces doctrines alimentent les aspirations des élites industrielles aussi bien que des savants ou des fonctionnaires qui, à des degrés divers, tentent de décliner les valeurs culturelles et politiques aux impératifs propres au développement technique et économique (Fox, Guagnini, 1986).

Ainsi, la création des écoles de commerce s'inscrit dans un mouvement plus large de renouvellement des dispositifs de formation supérieure, qui vise à conjuguer les aspects théoriques et pratiques voués à la professionnalisation des élèves, en concurrençant de la sorte les formations universitaires. Dans toute l'Europe occidentale, des formations parallèles destinées notamment aux ingénieurs et aux techniciens voient le jour. Elles témoignent de l'expansion institutionnelle des systèmes éducatifs nationaux. Ces formations se situent en dehors et en deçà de la structure universitaire : il s'agit des *Technische Hochschulen* en Allemagne, du Conservatoire des arts et métiers ou de l'École centrale en France, des *technical colleges* au Royaume-Uni, des *scuole tecniche superiori* en Italie… Par-delà les spécificités nationales, on assiste à une certaine convergence en termes de diversification, d'expansion et de professionnalisation de l'enseignement supérieur, dont les filières techniques ont désormais une place significative (Charles, Verger, 2012).

Derrière cet effort de promotion de l'enseignement technique, il y a également une stratégie de légitimation sociale et de rénovation des élites dirigeantes que poursuivent les membres du monde des affaires, de la culture et aussi de la politique. Cette stratégie, bien qu'inscrite dans un cadre « national », prend souvent appui sur des réseaux locaux composés aussi bien d'instances institutionnelles (municipalités, chambres de commerce, associations professionnelles) que de cercles privés. Ces derniers font notamment référence à la « bourgeoisie productive » bien implantée dans les villes industrielles les plus dynamiques (chefs d'entreprise et banquiers, représentants des

2. Il s'agit de l'École de commerce et d'industrie créée par Vital Roux, puis reprise par la Chambre de commerce parisienne en 1867 sous le sigle d'ESCP.

3. Les défenseurs de l'idée du déclin anglais (Wiener, 1981 ; Locke, 1984) s'opposent à ceux qui, en revanche, valorisent la capacité d'adaptation du modèle d'éducation à l'évolution des réalités économiques et industrielles (Morse, 1992).

professions libérales, scientifiques). Ainsi, les initiatives de promotion de l'enseignement technique sont « localisées », c'est-à-dire ancrées dans des territoires qui vantent une spécificité dans le rapport entre structure économique et élites locales. Les écoles de commerce, à l'instar de bon nombre d'écoles d'ingénieurs, sont un peu l'emblème de ce phénomène (Maffre, 1984 ; Fridenson, Paquy, 2008). Une enquête récente relative au cas français montre que la matrice de l'enseignement commercial est représentée par l'école située à Mulhouse, fondée en 1866 par les frères Siegfried, membres de la bourgeoisie commerciale alsacienne et protestante. La défaite de 1870 conduisant à sa fermeture, ses enseignants vont être recrutés dans les écoles supérieures de commerce qui s'ouvrent ailleurs (Rouen, Lyon, Marseille, Bordeaux), contribuant à en diffuser le modèle pédagogique, basé essentiellement sur la pratique. Face à l'initiative des chambres de commerce, des municipalités et des élites locales, l'intervention tardive de l'État envisage une sorte de « régulation par défaut », comme suggère la clause d'allègement du service militaire dont les écoles de commerce françaises vont bénéficier à partir des années 1890 (Blanchard, 2012).

Les écoles de commerce, à leurs débuts, se situent en marge du système d'instruction supérieure, dans la mesure où elles offrent des formations qui se présentent comme le prolongement des études secondaires avec l'ajout des quelques connaissances d'ordre pratique à utiliser dans l'activité commerciale. Durant cette période initiale, le public visé est celui de la petite et moyenne bourgeoisie urbaine qui n'a pas accès aux grandes écoles ou à d'autres filières de formation plus prestigieuses. À partir d'un corpus hétérogène de sciences « appliquées » ou « utiles » (droit, comptabilité, études de commerce, langues vivantes), on forme essentiellement des futurs employés et banquiers, des négociants, des directeurs de service, des chefs de maison. Les écoles de commerce n'ont pas à créer les savoirs qu'elles dispensent et peuvent se contenter de faire appel à des professeurs pour lesquels l'enseignement assuré ne représente qu'une activité parmi d'autres (Grelon, 1997). C'est justement cette double absence, d'une part, d'un corps d'enseignants permanents et, d'autre part, d'une activité de recherche autonome, qui explique la difficulté à construire une discipline académique à proprement parler. Mais c'est également dans cette tension permanente entre les exigences de la sphère académique et celles de la sphère économique, qu'on peut identifier les fondements d'un savoir en voie de codification.

Le public visé est une donnée primordiale. C'est ce qui explique pourquoi l'enseignement utile et pratique constitue le cœur des écoles de commerce de la première génération. Ainsi, l'Institut supérieur de commerce de l'État basé à Anvers – et son « pendant » catholique, l'Institut supérieur de commerce Saint-Ignace –, tous deux créés en 1852, sont destinés à doter les marchands et négociants de la « métropole » des bases théoriques en « techniques bancaires et financières » et en « techniques commerciales ». L'accent, cependant, est mis sur la pratique ; le programme d'enseignement comprend des simulations de direction d'entreprises (en gros, des simulations de vente au comptoir). Confirmant la vocation maritime d'Anvers, la nature de la formation se veut « globale » et les deux établissements attirent des étudiants à l'échelle internationale. Ainsi, il n'est pas inintéressant de constater que le Japon ait puisé à Anvers les rudiments de son système d'enseignement commercial supérieur à la suite du recrutement de plusieurs enseignants belges (Nishizawa, 1996 : 98). Ce transfert

culturel *a priori* étonnant n'est guère exceptionnel dans un contexte où l'ancrage foncièrement local des premières écoles commerciales ne contredit pas la prétention globale de leur programme d'enseignement. Un autre exemple en ce sens, bien que plus tardif, est celui de la Harvard Business School, créée en 1908 et dotée d'un statut indépendant cinq ans plus tard. Conçue à l'origine comme un pendant de l'École libre des sciences politiques – « Sciences Po Paris » – l'école de commerce de Harvard se pensait avant tout comme un tremplin pour les carrières dans la diplomatie et la haute fonction publique nord-américaine. Le président de Harvard, Lawrence Lowell, qui régna sur la prestigieuse université de la côte est des États-Unis de 1909 à 1933, encouragea de manière décisive l'ancrage de la Harvard Business School dans le monde des affaires américain, et ce au grand dam de plusieurs enseignants qui y virent une façon de dévaluer les programmes dispensés dans l'établissement (Yogev 2001).

Quels que soient les emprunts faits aux autres disciplines (droit et économie en priorité, mathématique, histoire et géographie en second lieu), les écoles de commerce n'intègrent pas de réflexion systématique sur ce qui pourrait composer les « sciences commerciales », ou, de manière plus large, les « sciences des affaires[4] ». L'objectif d'une formation de type académique ne figure pas au rang des préoccupations des administrateurs des écoles. De même, comme on a déjà vu, ce n'est pas l'élite qui est visée. Depuis le milieu du XVIII^e siècle, marchands et industriels s'accordent pour que l'apprentissage des négociants ne soit pas gâché par un enseignement de facture théorique qui retarderait le contact de l'apprenti avec la profession. On est proche ici de la conception du *learning-by-doing* en vogue dans la culture des ingénieurs en Angleterre et aux États-Unis. Mais on retrouve également cette pression technicienne en Allemagne où les puissantes associations marchandes bloquent tout projet de réforme visant à introduire des cours de « techniques commerciales » aux garçons de plus de quatorze ans qui se destinent aux carrières de négociants (Redlich, 1957 : 46).

1.2 Un savoir empirique en quête de légitimation : des praticiens qui se font théoriciens

Parallèlement à cette inertie institutionnelle, on assiste néanmoins, tout au long du XIX^e siècle, aux premiers efforts d'élaboration d'une pensée de l'organisation d'entreprise à la croisée d'une approche traditionnelle qui relève de l'économie politique et d'une approche plus technique issue de l'expérience de terrain. Cette dernière approche se concentre sur une exposition minutieuse de principes techniques liés aux ateliers de travail, des principes comptables et de gestion du capital ainsi que des principes commerciaux pour arriver à écouler un produit sur différents marchés.

Prenons le cas de la France. Jean-Baptiste Say, à la fois économiste et entrepreneur (dans la filature du coton), publie en 1828 son *Cours complet d'économie politique pratique*, où il est question, entre autres choses, du choix des emplacements pour les manufactures ou de la comparaison de la somme des frais avec la valeur des produits (Lambert-Dansette, 2000). Guillaume Ternaux, manufacturier du secteur de la laine (il est l'inventeur de premiers cachemires), écrit en 1807 un *Mémoire des établisse-*

4. Il existe, par ailleurs, de multiples termes employés au XIX^e siècle pour désigner ce qui va devenir plus tard les sciences de gestion : économie sociale, pratique industrielle, organisation du travail... ce qui montre bien la difficulté à cerner la sujet.

ments Ternaux, suivi d'un texte similaire en 1810. Dans ces mémoires, il met l'accent sur l'impossibilité pour le patron d'assurer les différentes fonctions de l'entreprise (achat, fabrication, vente). L'activité du patron, d'après lui, se situe au croisement des rôles de coordination et de contrôle. Il est donc nécessaire de disposer d'un personnel spécialisé selon ces fonctions et qui soit capable d'apprendre de la pratique pour en tirer de nouvelles méthodes de gestion à leur niveau (Lomüller, 1978). En 1854, Jean-Gustave Courcelle-Seneuil publie son *Traité théorique et pratique des entreprises industrielles, commerciales et agricoles*, mieux connu comme *Manuel des affaires*, qui est considéré comme l'un des premiers témoignages de la pensée managériale moderne. De son expérience d'industriel de la sidérurgie (par ailleurs peu convaincante !), il tire un ouvrage qui se veut un outil destiné à tout entrepreneur ou dirigeant engagé dans l'activité manufacturière, et dans lequel les maximes de la pratique se trouvent vérifiées, confirmées et résumées dans une véritable théorie. Ainsi, la fonction essentielle de l'entrepreneur est de prévoir et d'assurer, de diriger et d'imprimer le mouvement à toutes les parties de l'entreprise, en un mot d'administrer. Lorsque l'entreprise grandit et que le chef se doit de doser son emploi du temps, il doit suivre un ordre inverse pour réduire ses occupations, de manière à se réserver toujours et avant tout la direction supérieure, l'administration, la surveillance générale de l'entreprise. La fonction principale pour Courcelle-Seneuil devient ainsi la prévision (Ribeill, 1994).

En même temps, la comptabilité n'est plus considérée comme une simple fonction d'enregistrement des dettes et des créances mais devient un véritable outil au service de la gestion, c'est-à-dire une des matrices conceptuelles des futures sciences de gestion. Nombre d'auteurs comptables interviennent dans le débat théorique sur la gestion d'entreprise. Eugène Léautey, en collaboration avec Adolphe Guilbault, publie en 1889 *La science des comptes à la portée de tous*, un traité qui entend donner un langage rationnel et uniforme à la pratique des comptes, afin de pouvoir irriguer l'activité de gestion dans tous les domaines économiques (de l'agriculture à la production industrielle, en passant par le commerce et l'activité domestique) ; il sera, par ailleurs, l'auteur d'une étude approfondie sur l'enseignement commercial en Europe, dans lequel il défend l'idée d'une formation à trois niveaux de qualification professionnelle fondée sur la maîtrise des comptes (teneur de livre, comptable et expert comptable) (Dégos, 2011).

On voit bien qu'il existe une réflexion précoce sur les questions relatives à la gestion de l'entreprise bien avant que ne le fassent les « classiques » Taylor et Fayol. Cette réflexion est menée par des praticiens qui se font théoriciens, qu'ils soient industriels, hommes d'affaires ou comptables. Ceux-ci contribuent à fonder le caractère heuristique du savoir gestionnaire, c'est-à-dire sa capacité à « découvrir » les principes et les bonnes méthodes à partir de l'expérience de terrain. Puisque la capacité de commander et d'administrer n'est pas une qualité innée et que la fonction managériale, dans une économie de plus en plus complexe et diversifiée, n'est plus l'apanage des héritiers, l'absence de formation spécifique pour devenir entrepreneur pose un double problème d'acquisition de compétences et de légitimation sociale. C'est pourquoi on assiste aux premières tentatives de constituer un savoir empirique en quête d'une théorisation et, à terme, d'une validation de type académique (Nikitin, 2003).

La « cartographie » de ce savoir, en termes de circulation d'idées et de définition spatiale de sa genèse, relève moins de l'essor et la diffusion des écoles de commerce que des échanges et connexions qui s'étalent à une échelle transnationale. Ainsi, l'influence anglaise sur l'enseignement et la connaissance technique en France est-elle bien connue. En ce qui concerne la gestion de l'entreprise, il suffit ici de rappeler la traduction du *Traité sur l'économie des machines et des manufactures* de Charles Babbage en 1833 (dans lequel l'auteur développe une approche systématique des tâches à accomplir dans l'usine) ou l'influence de l'ingénieur Andrew Ure (théoricien des principes techniques et moraux du dirigeant d'entreprise) sur Charles Dupin, polytechnicien et enseignant au Conservatoire national des arts et métiers, personnage aux multiples facettes, qui lui-même influencera Henri Fayol (Christen, Vatin, 2009). Se faisant l'écho d'Ure, le baron Dupin plaide vigoureusement pour l'introduction d'un nouveau mode d'éducation en vue de la direction industrielle, un enseignement distinct de l'instruction de type manuel ou technique : « Il faut seulement que pour l'homme appelé à en diriger beaucoup d'autres, le travail de la main n'ait qu'une importance secondaire ; c'est à la force intellectuelle qu'il doit accorder le premier rang, et c'est dans un enseignement tel que celui du Conservatoire des Arts et Métiers, qu'il doit la cultiver. » (Dupin, 1831, p. 13.)

Faute de légitimation d'un savoir encore en phase de gestation, les liens entre la « science des affaires » et les enseignements dispensés dans les premières écoles de commerce sont embryonnaires. La trame de ces liens se tisse dans les marges du champ de l'instruction, que ce soit pour la production du savoir (élaboré essentiellement par des praticiens et soumis aux effets d'appropriation propres à la circulation transnationale) que pour l'inscription de celui-ci dans les systèmes éducatifs nationaux (les initiatives locales et privées étant à la base des premiers lieux de formation).

2 La « science de l'organisation » : du projet éducatif rationalisateur à la pluralité des initiatives institutionnelles et professionnelles (1900-1950)

2.1 Le « moment Taylor » : une rationalité scientifique au service de l'usine-monde

Dès la « seconde révolution industrielle », les ingénieurs s'investissent fortement dans la gestion des entreprises afin d'assurer le contrôle du travail ouvrier, rationaliser les méthodes d'organisation du travail, améliorer l'administration des entreprises (Noble, 1977). Au début du XX^{e} siècle, ce sont deux ingénieurs, Frederick W. Taylor et Henri Fayol, qui forgent le cœur conceptuel de la nouvelle « science de l'organisation » et qui jettent les bases d'un véritable projet éducatif. Il s'agit d'instituer un nouvel ordre industriel susceptible de répondre aux impératifs de rationalité (dans la recherche de l'efficacité des résultats, au sens wébérien du terme), de maîtrise (des procédés comme des hommes) et de performance (en termes d'optimisation des ressources engagées). Ainsi, les préceptes énoncés par les deux ingénieurs à l'issue d'un travail d'analyse et de réflexion qui s'étend sur plusieurs décennies se complètent plutôt qu'ils ne s'opposent, d'autant qu'ils renvoient à deux sphères opérationnelles diverses (l'atelier et la direction) (Vatin, 1999).

Si les recettes préconisées par Taylor et Fayol puisent largement dans les analyses et les expériences du passé (par exemple le principe de la division de tâches de travail), la véritable nouveauté réside dans l'effort de systématisation théorique qu'ils mènent. Cet effort se double (notamment pour Taylor) d'une puissante action de vulgarisation internationale, voire de propagande. Les disciples de la méthode Taylor se multiplient un peu partout, de la France à l'Union soviétique, la rationalisation de la production étant perçue comme une sorte de panacée aux problèmes à la fois de croissance économique et de pacification des relations sociales (Cayet, 2010). Cependant, ce nouveau savoir organisationnel est encore loin de constituer un tout unique et homogène ; il fait l'objet de nombreux emprunts et « traductions » au gré des champs professionnels qu'il recouvre (des ingénieurs aux comptables, des économistes aux consultants, des réformateurs sociaux aux syndicalistes). Les stratégies des rationalisateurs de l'entre-deux-guerres sont différenciées, voire contradictoires (Moutet, 1997). La référence américaine ne représente, à cette époque, qu'une parmi les nombreuses références mobilisées par les ingénieurs et les directeurs d'usine avant et après la Première Guerre mondiale (Cohen, 2001).

La version française du taylorisme offerte par Henry Le Chatelier, ingénieur chimiste pour qui la méthode Taylor constitue un aboutissement du projet rationalisateur de la « science industrielle », montre bien le pluralisme intellectuel qui traverse le monde scientifique et productif autour de la question organisationnelle (Letté, 2004). Sa déclinaison du taylorisme, conçu comme le modèle d'association théorique et opérationnel de la production scientifique et de la pratique industrielle, est réinterprétée selon les catégories de pensée du saint-simonisme et se présente aussi comme gage pour la légitimation d'une élite productive aux accents conservateurs (Henry, 2000). La doctrine administrative de Fayol, quant à elle, est progressivement infléchie sous les termes d'une psychologie du commandement et du chef, dans le cadre de la polémique antirépublicaine sur la méritocratie (Henry, 2012). En témoigne l'expérience de l'École des Roches, créée en 1899 dans l'Eure, un établissement destiné à la formation des enfants de la bourgeoisie économique, qui valorise l'enseignement de l'administration des affaires et l'administration de soi (Duval, 2009). Si le taylorisme insiste sur le commandement industriel, le fayolisme mise, à une époque où les contemporains sont « obnubilés par le thème du chef », sur la jonction entre le travail administratif et les attributs psychologiques du commandement (Cohen, 2013).

La bataille Taylor / Fayol – qui se livre essentiellement dans l'espace français – peut ainsi être vue comme la traduction d'une opposition naissante entre ingénieurs des fonctions de production et cadres des fonctions commerciales, financières et, plus généralement, administratives, alors que le substrat idéologique que les deux doctrines affichent ne diffère pas énormément. En outre, la tendance conduisant à mettre Taylor et Fayol « dans le même sac », pour ainsi dire, apparaît comme la résultante d'un effet de rétrodiction – au sens de l'historien Paul Veyne – alimenté par leurs disciples respectifs. Alors que les « principes » de Taylor sont marqués du sceau de l'amélioration des techniques d'organisation essentiellement considérées sous l'angle des pratiques de production, et dans une certaine mesure de comptabilité, observées depuis le niveau de l'atelier (*shop-floor*), la philosophie fayolienne est davantage traversée par un souci de rationalisation de l'organisation générale de l'entreprise. La

« science administrative » de Fayol a une prétention systématique ; elle découle d'une approche qui part des fonctions dirigeantes et percole vers les strates inferieures de la pyramide des fonctions d'administration et de contrôle (*top-down*). Taylor, en revanche, revendique la scientificité de son « management scientifique » en justifiant la démarche expérimentale de ses « principes » (Wren, 2005).

D'après l'historien américain Robert Locke, c'est surtout le « défi américain » représenté par la méthode d'organisation scientifique du travail mise au point par Taylor qui a eu l'impact majeur sur la façon de concevoir le management en Europe, et donc sur les modes de codification et de transmission de celui-ci, à partir des lieux de formation et des disciplines enseignées (Locke, 1984). Le caractère novateur du taylorisme réside notamment dans sa volonté de rationaliser à tout prix la gestion d'entreprise, c'est-à-dire à rendre prévisibles les actions des acteurs et permettre le contrôle et l'évaluation « scientifique » de celles-ci. D'où le recours à une panoplie de techniques et d'outils (les budgets, les tableaux de coûts standard, les courbes de Gantt, les fiches de description de postes de travail...) qui équipent le savoir organisationnel et lui offrent des appuis matériels (Nelson, 1980). Les principes du *systematic management*, qui accordent une place croissante aux outils de contrôle et de communication, visent ainsi à remplacer les décisions individuelles par des procédés gestionnaires de plus en plus formalisés et standardisés (Yates, 1989).

Parmi les outils mobilisés par cette « révolution managériale », une place importante est accordée à la comptabilité industrielle du fait de sa capacité d'assurer le contrôle du personnel d'atelier et de servir les procédures de prise de décision (les principes qui président au fonctionnement des « centres de coûts » permettent de répondre à ce double objectif) (Loft, 1986 ; Johnson, Kaplan, 1987). Ces techniques incarnent un projet rationalisateur qui concerne aussi bien les cadres de production que les cadres administratifs ; d'où l'émergence de conflits potentiels entre ces professionnels. Au Royaume-Uni, en France et aussi aux États-Unis, comptables, ingénieurs et consultants s'affrontent autour de la maîtrise des coûts (Abbott, 1988 ; Pollard, 1965 ; Zimnovitch, 1997). L'enjeu est de taille, car il s'agit de considérer l'analyse de coûts non plus uniquement comme un outil de contrôle comptable mais aussi comme une source d'information sur la marche de l'activité industrielle (en termes d'utilisation des matières premières, de rendement de la main-d'œuvre, de réglage des pannes...), ainsi que sur la gestion du personnel. La dimension managériale que ces techniques comptables recouvrent renvoie donc à un problème de partage du pouvoir au sein des entreprises et, plus largement, du champ professionnel de la gestion qui est alors en train de se constituer (Kipping, 2001). Les ingénieurs-conseils et les cabinets qui fleurissent à partir de l'entre-deux-guerres investissent le domaine émergent du management. À l'instar de ce qui arrive dans le marché du conseil américain, les remèdes qu'ils proposent aux entreprises se concentrent sur l'organisation scientifique du travail et, dans une moindre mesure, sur la gestion des coûts (McKenna, 2006).

2.2 Des réponses locales au « défi américain » : les cas de l'Allemagne et de l'Italie

En Europe, les réponses à ce défi ne sont pas convergentes. Elles rendent compte non seulement du poids de traditions locales éducatives et institutionnelles, mais aussi des

réactions contingentes élaborées par les groupes professionnels qui sont davantage impliqués dans l'affaire. Deux exemples relativement complémentaires nous permettent de considérer de plus près l'emprise des contextes nationaux, voire locaux, face aux sollicitations externes : les cas allemand et italien.

L'Allemagne représente un point de comparaison intéressant car une nouvelle discipline, la *Betriebswirtschaftslehre*, qu'on pourrait traduire comme « science de l'économie d'entreprise », s'y constitue peu avant la Première Guerre mondiale dans un contexte marqué par un débat scientifique très vivant autour de la théorie comptable (Richard, 2005). Le point de départ est une réflexion développée par des acteurs divers (économistes, ingénieurs, comptables) autour de problèmes de comptabilité financière et industrielle, qui auparavant étaient traités séparément. Il s'agit d'une sorte d'économie appliquée aux problèmes de l'entreprise qui se détache de l'économie politique et constitue le socle théorique et pratique des futures écoles de commerce allemandes (*Handelshochschulen*). Son promoteur, Eugen Schmalenbach, économiste installé à Cologne, mène une bataille acharnée pour affirmer cette discipline hybride dans le monde aussi bien académique que des affaires. Il s'oppose à l'école berlinoise, soutenue par certaines chambres de commerce et « guildes » de marchands, qui tend à valoriser les techniques de vente et commercialisation, alors que celles-ci, d'après Schmalenbach, doivent être amalgamées aux fonctions de production sous l'égide de la comptabilité (Locke, 1985). Ainsi, il introduit une série de nouveautés techniques dans le domaine comptable (le bilan dynamique capable de montrer les dépenses non encore effectués ou les ventes non encore encaissées, l'uniformisation des comptes entre firmes d'un même groupe industriel, une nouvelle théorie des coûts qui permet de montrer graphiquement l'évolution potentielle des coûts. . .), qui servent l'efficience de l'entreprise (en termes d'optimisation des ressources et d'amélioration des gains) et qui apparaissent complémentaires aux techniques américaines développées au même moment (Locke, 1984). Surtout, cette nouvelle discipline est censée répondre aux problèmes de gestion que rencontrent petites et grandes entreprises, car elle essaie de fournir des informations détaillées sur l'évolution de la firme et de ses multiples activités (industrielles, commerciales, financières) à partir desquelles se fondent les décisions managériales. Elle s'adapte donc aux spécificités de l'organisation industrielle allemande, dont l'importance des ingénieurs industriels et de la culture technique expliquerait aussi la déclinaison différente des sciences de gestion par rapport au « modèle américain », plus généraliste et davantage tourné vers les profils administratifs (Byrkjeflot, 1999).

Mais le changement qui s'engage en Allemagne au tournant du XX^{e} siècle est également d'ordre institutionnel. L'initiative, dans ce domaine, ne revient pas à une personnalité issue du milieu académique mais à un industriel et homme politique. En 1879, Gustav von Mevissen publie une brochure dénonçant le manque d'instruction et, plus globalement, de culture générale des hommes d'affaires rhénans. Si ce constat n'est pas neuf, le remède proposé est quant à lui bien original : l'industriel plaide pour la création d'une institution de type académique tout en étant distincte de l'université où la science commerciale (*Handelswissenschaft*) qui y serait enseignée aurait les contours d'une science appliquée. Joignant l'acte à la parole, Mevissen fait don d'une somme de 750 000 marks pour la fondation d'une *Handelshochschule* dans sa ville natale de Cologne. Ce n'est pourtant qu'en 1901 que Cologne inaugurera son école

de commerce. Elle sera devancée sur ce terrain par les villes de Leipzig et d'Aix-la-Chapelle qui, sous la pression d'une association d'industriels, ouvrent chacune une *Handelshochschule* en 1898. Quoi qu'il en soit, le mouvement lancé par Mevissen n'en finit pas de faire des émules (Meyer, 1998 : 21-23). Et il n'est guère surprenant de voir que Mevissen l'industriel et Schmalenbach l'universitaire font tous deux de Cologne le lieu de leur croisade pour la formalisation des savoirs et des espaces de savoir en techniques de gestion. Indéniablement, en Allemagne comme ailleurs, les liens entre le développement épistémologique de la gestion et l'évolution de son ancrage institutionnel sont ténus sans être automatiques pour autant.

En Italie, la voie locale aboutissant à la codification des sciences de gestion passe par la stratégie d'autonomisation que les spécialistes provenant de la comptabilité mènent à l'égard des autres disciplines établies, notamment l'économie politique. L'approche empirique et positiviste qui caractérise la comptabilité italienne depuis ses origines est remise en cause dans les années 1920-1930 par Gino Zappa, alors enseignant dans les écoles les plus prestigieuses, à Venise et à l'université Bocconi de Milan, et qui finit par avoir gain de cause dans la bataille qu'il livre au sein de la communauté académique. Cette stratégie, en passant par l'unification de spécialisations diverses comme l'administration de l'entreprise ou la comptabilité elle-même, débouche sur la constitution d'une nouvelle discipline, l'*economia aziendale,* qu'on pourrait traduire par l'expression « économie d'entreprise [5] » (Ferraris Franceschi, 1994).

Dominée par un indéterminisme épistémologique qui lui fait douter de la validité explicative des écritures comptables, la gestion dans sa version « italienne » récuse l'approche analytique des fonctions d'entreprise, en termes, par exemple, d'analyse financière. Si aux États-Unis une distinction très nette est maintenue entre comptabilité (*accountancy*) et administration d'entreprise (*management*), en Italie la superposition de ces deux séquences tend à l'emporter, en privilégiant une vision holistique de l'entreprise. En témoigne la querelle entre Zappa et le banquier Raffaele Mattioli autour de la rédaction du bilan de la Banca commerciale italiana en 1935. Alors que Zappa, drapé de son costume d'auditeur aux comptes et s'appuyant sur sa propre méthode comptable fondée sur l'étude du revenu, juge très sévèrement l'état de la banque, Mattioli, défendant une approche basée sur l'analyse du patrimoine, met en valeur les atouts financiers de l'institut de crédit (Toninelli, 2004). Ce dialogue de sourds traduit aussi la difficulté de la doctrine italienne à accepter les principes du management anglo-américain qui commencent à pénétrer dans les milieux d'affaires européens, notamment dans le secteur de la banque et de la finance, et qui visent à amorcer une réflexion sur les fonctions d'entreprises par le biais de techniques cognitives spécifiques plutôt que par une science de la gestion unifiée. L'*economia aziendale*, en revanche, aspire à intégrer la gestion dans le cadre d'une théorie unitaire de l'entreprise structurant les concepts et les outils fondamentaux à la fois pour la recherche et pour l'enseignement (Toninelli, 2001).

L'« invention » d'un savoir en quête de légitimité s'appuie également sur l'affirmation d'une institution comme l'université Bocconi de Milan, qui s'impose rapidement

5. Il faut, par ailleurs, préciser que par *azienda* (littéralement : « entreprise »), Zappa entend la « coordination économique en acte ».

comme un modèle reconnu pour la formation des classes dirigeantes, d'abord à une échelle locale, puis dans une perspective nationale. Fondée en 1902 grâce à l'initiative d'un mécène privé, l'entrepreneur Ferdinando Bocconi, spécialisé dans la distribution commerciale, puis entretenue par les industriels et banquiers milanais, l'université Bocconi devient une véritable « école de pouvoir ». En restructurant le système d'enseignement en fonction de nouvelles réalités économiques et sociales (l'industrie *capital-intensive* de la « seconde révolution industrielle », la mondialisation des échanges commerciaux, l'expansion coloniale...), le but de ses fondateurs est de permettre l'éclosion d'un nouveau personnel de direction. Ainsi, l'enseignement commercial, qui combine sciences économiques et enseignements professionnels, abandonne progressivement sa position marginale dans l'organisation du savoir, en exploitant les liens avec une fraction des élites locales, en l'occurrence les industriels et financiers de tendance conservatrice, protectionniste et expansionniste (Musiedlak, 1980). Si l'œuvre scientifique de Zappa contribue à conférer un nouvel élan aux études commerciales, elle cautionne, du moins indirectement, le projet « politique » sous-jacent de l'université milanaise privée.

L'homogénéisation du savoir gestionnaire s'avère ainsi fort laborieuse, non seulement parce que son institutionnalisation dans le monde savant rencontre des résistances, mais aussi du fait des luttes de groupes académiques et professionnels qui participent à sa construction et sa légitimation. Les exemples de l'Allemagne et de l'Italie sont éclairants à cet égard. Dans les deux pays, le mouvement d'autonomisation du savoir comptable face aux sciences établies, notamment l'économie politique, débouche sur deux formes originales de la « science de la gestion ». Celle-ci se caractérise par un ensemble de méthodes appliquées au service d'une approche systémique, fondée sur l'analyse du revenu, des relations coûts-produits, des processus économiques, permettant de formuler des jugements (descriptifs ou normatifs) sur la profitabilité et le développement de la firme (Canziani, 2007).

Il existe donc une interaction étroite entre l'émergence d'un programme éducatif rationalisateur à visée globale et les chemins localisés de la formation à la gestion. Si le défi du taylorisme opère, dans l'Europe du début du XX^e^ siècle, comme un « commutateur » de mise en cohérence des connaissances en matière de gestion de l'entreprise, les contenus ne sont pas forcément convergents. On assiste à la création de véritables « écoles doctrinales » qui ont un ancrage d'abord territorial, puis national ; Schmalenbach et Zappa font de l'école de commerce de Cologne et de l'université Bocconi de Milan, respectivement, les foyers d'une version originale de la science gestionnaire qui devient par la suite hégémonique au niveau national. Les milieux d'affaires des deux centres industriels ne sont pas étrangers à ce processus de légitimation d'un nouveau savoir, que ce soit pour des raisons opérationnelles (disposer d'outils plus aptes à répondre aux problématiques de gestion des entreprises) ou politiques (peser davantage dans la formation des élites dirigeantes).

Les codifications nationales qui émergent au tournant du XX^e^ siècle sont l'expression de bifurcations plus profondes qui sont directement perceptibles à l'échelle des individus. Mais quel que soit le poids des différences socioculturelles, les instigateurs des sciences de gestion ont comme point commun le souci de faire la synthèse par

systématisation des formes traditionnelles liées aux savoirs des affaires (au sens large) et surtout d'œuvrer à la stabilité institutionnelle de la production et de la diffusion de ce savoir synthétisé. Cette double démarche, épistémologique et institutionnelle, indique que ces « fondateurs » n'œuvrent pas *ex nihilo* ; ils prennent appui sur des dispositifs de savoir bien établis institutionnellement autour desquels ils articulent un programme disciplinaire plus ou moins formalisé. L'impression de bricolage disciplinaire qui résulte de la « science de la gestion » durant cette période, comme plus tard d'ailleurs, renvoie justement aux circonstances entourant la quête de stabilisation de ces savoirs multiples. Ces circonstances relèvent de variables d'ordre institutionnel (système d'enseignement supérieur, poids des associations privées, rôle de l'État…) et de paramètres d'ordre socioculturel (position des élites, classes sociales, groupes professionnels). Bien qu'elles soient mises en avant, la cohérence et la linéarité des dispositifs de savoir mis en commun sont absentes des structures d'enseignement.

3 Les « sciences de gestion » : l'américanisation de l'enseignement en gestion et la diffusion des approches stratégiques et marketing (1950-1980)

Les « années de la productivité » – qui caractérisent l'après-guerre sous l'égide de la politique hégémonique américaine véhiculée par le plan Marshall – sont marquées par un effort de renouvellement des pratiques gestionnaires à disposition des cadres d'entreprise. Une gamme variée de techniques de gestion sont exportées dans les pays d'Europe occidentale dans le cadre de l'offensive idéologique du capitalisme libéral, offensive que ces mêmes techniques tendent à cautionner sur le plan des valeurs, notamment en ce qui concerne la mobilisation du personnel (Carew, 1987). Cet effort se concrétise moins dans l'institutionnalisation de formations en gestion dans l'univers académique (du moins dans les premières années) que dans la promotion d'initiatives diverses (missions de productivité, cours de perfectionnement, conférences, expertises…) destinées à produire un véritable « choc psychologique » dans le monde des affaires (Gourvish, Tiratsoo, 1998 ; Barjot, 2002 ; Boulat, 2008). L'effet de fragmentation de l'offre de formation est donc assuré, d'autant que ce phénomène correspond à l'hétérogénéité du public visé : des cadres en activité, des chefs d'entreprise, de jeunes diplômés issus des écoles d'ingénieurs et des écoles de commerce, mais aussi des techniciens, des comptables, des syndicalistes et des ouvriers. Ce processus s'accompagnera par la mise en place de plusieurs écoles privées de gestion, de l'activité de cabinets-conseil et de l'implication de groupements d'experts et réformateurs, avant de trouver une forme de stabilisation dans les cursus universitaires.

S'il s'agit, dans un premier temps, d'injecter dans les milieux industriels des savoirs pratiques rapidement utilisables afin d'atteindre les objectifs de productivité attendus (encore une fois, on parle moins de « formation » que de « perfectionnement » des dirigeants et futurs dirigeants), le passage à la diffusion de savoirs légitimes dans l'espace de l'enseignement et de la recherche ne va pas de soi. Des contraintes de nature institutionnelle font obstacle à une américanisation précoce des études en gestion ainsi qu'à leur « installation » dans le monde universitaire. Le transfert de nouveaux « modèles » de management s'inscrit dans une configuration fort complexe, qui s'arti-

cule autour de canaux et réseaux différents, de processus d'échange étalés à plusieurs échelles, de mécanismes de traduction, voire de transformation des techniques et des pratiques importées (Kipping, Bjarnar, 1998). Cela tient également au caractère hybride des *management sciences* provenant des États-Unis, lesquelles revendiquent un statut fort opérationnel tout en essayant de s'apparenter aux autres sciences sociales, et dont les producteurs de sens sont également les enseignants, les chercheurs et les praticiens, en particulier les consultants. Il s'agit d'une question qui aujourd'hui encore fait débat au sein de la discipline. L'analyse de la période de l'après-guerre a le mérite de mettre en avant les divergences entre des logiques relevant du champ économique et du champ scolaire qui, à titres différents, ont contribué à construire un « espace disciplinaire hétéronome », c'est-à-dire un domaine scientifique et savant aux légitimités plurielles (Pavis, 2003).

3.1 Des vecteurs transnationaux pour l'américanisation du management : écoles de gestion, cabinets-conseil, fondations privées

Les principaux ferments de renouvellement dans le domaine de la formation managériale après la Seconde Guerre mondiale proviennent des écoles privées de management et des sociétés de conseil aux entreprises. Les premières s'adressent aux cadres en activité et aux jeunes diplômés en dehors ou en prolongation des filières universitaires, alors que les deuxièmes interviennent directement dans le processus d'élaboration de nouveaux savoirs et techniques de gestion au sein des entreprises. Les écoles de gestion se diffusent à partir des années 1950 grâce au volontarisme et à l'inventivité de fondations privées, agences de coopération économique, associations patronales et de cadres ; mais aussi grâce à des universités qui mettent en place des cursus de spécialisation postuniversitaire. Ces expériences relèvent souvent de l'influence directe ou indirecte des institutions internationales, de l'Agence européenne de la productivité aux fondations américaines, qui œuvrent pour fertiliser un terrain encore peu exploité. Des conférences et des séminaires sur le contenu de la formation des dirigeants des entreprises, par exemple, sont organisés tout au long des années 1950 par l'Agence européenne de la productivité, qui entend relever le défi des politiques productivistes impulsées par les aides du plan Marshall, en déclinant le dessein politique américain avec la pluralité des intérêts des Européens (Boel, 2001). Ainsi, l'espace de formation en gestion se diversifie du point de vue à la fois des acteurs impliqués et des typologies de l'offre de formation. À côté des spécialisations MBA (*Master in business administration*) qui naissent à l'ombre des institutions universitaires, on trouve des cabinets-conseil qui fournissent des services de formation et/ou de perfectionnement aux dirigeants d'entreprises clientes, ainsi que des « écoles » organisées par les entreprises elles-mêmes (Gemelli, 1997 ; Kipping, Engwall, 2005).

Dans ce contexte d'une grande instabilité scientifique et institutionnelle, des écoles de gestion directement situées dans le giron des États-Unis voient le jour. Leur but est non seulement de former les cadres « locaux » mais aussi de s'ouvrir à un marché de la formation européen, voire international. L'Institut européen d'administration des affaires (INSEAD) de Fontainebleau est l'une des premières écoles de gestion qui, en suivant le modèle des grandes écoles d'affaires comme la Harvard Business School, se

veut non pas « américaine », ni européenne, mais « transnationale ». Son origine n'est pas directement liée aux efforts de l'Organisation européenne de coopération économique (OECE) pour créer un institut européen (pourtant au cœur des projets portés par cette organisation). Elle est plutôt liée à la « *Harvard Connection* » de l'entre-deux-guerres, c'est-à-dire à un réseau d'hommes d'affaires et de patrons qui nouent des contacts avec des interlocuteurs américains, notamment la Fondation Ford. À l'instar d'autres institutions pionnières comme l'italienne *Istituto di perfezionamento in scienze dell'organizzazione aziendale* (IPSOA) – la première école de gestion privée créée en Europe en 1952 –, l'initiative de l'INSEAD, née en 1959, est le fruit de l'action mobilisée par une configuration institutionnelle complexe qui contourne les systèmes éducatifs nationaux, s'appuyant essentiellement sur l'alliance entre entreprises privées et organismes internationaux. Ce faisant, elle devient la porte d'entrée à la fois pour les méthodes et les professeurs américains (Gemelli, 1993). Mais derrière la mise sur pied de ces écoles de gestion, il y a aussi des logiques plus strictement « fonctionnelles », dans la mesure où la présence de clients potentiels ou d'interlocuteurs institutionnels se couple avec l'influence des réseaux locaux. C'est le cas, par exemple, de l'International Institute for Management Development (IMD) de Lausanne, dont l'implantation dans la ville suisse relève aussi bien de la présence du siège européen du cabinet McKinsey (dont les liens avec les hommes d'Harvard sont connus) que de l'action de *lobbying* menée par certaines multinationales comme Nestlé (Schaufelbuehl et David, 2012). C'est aussi le cas de l'European Institute for Advanced Studies in Management (EIASM) qui s'installe en 1971 à Bruxelles, avec le soutien financier de la Fondation Ford, pour mieux soutenir sa vocation à créer une identité européenne dans le champ de la recherche en gestion, en essayant de développer un réseau de chercheurs et d'étudiants capables de concurrencer les collègues américains.

Les cabinets-conseil américains, quant à eux, participent à la diffusion d'un ensemble de techniques et de savoirs pour la prise de décision (sous le label du management stratégique) mais aussi à la professionnalisation des élites locales, développant une stratégie d'alliance avec les entreprises multinationales et les écoles de management des pays où leurs associés interviennent. Le cas de McKinsey est, à cet égard, significatif. Créée en 1917 par James O. McKinsey, professeur de *management accounting* à l'université de Chicago, cette société se spécialise dans les techniques de contrôle budgétaire, avant de se tourner, au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, vers le conseil stratégique (Berland, 2002). Marvin Bower, longtemps plénipotentiaire de McKinsey, dans les années 1950-1960 s'inspire directement des analyses sur la nature de la grande entreprise américaine réalisées par l'historien Alfred D. Chandler et n'hésite guère à adopter les outils conceptuels forgés par ce dernier (par exemple l'organisation multidivisionnelle, ou M-form, qui devient une solution « universelle » et « scientifique » pour la mise au point des organigrammes des directions générales) (Haas Edersheim, 2004 ; Whittingtonn 2008). En se situant sur le créneau « haut de gamme » du marché du conseil, McKinsey entre en contact avec les directions générales des grandes entreprises multinationales et contribue à influencer à la fois les pratiques de gestion de celles-ci et les enseignements des *business schools* (Djelic, 2004). Ceci contribue également à créer un cercle vertueux au profit de la légitimité

du management stratégique et des outils censés l'incarner, qui se diffusent largement en Europe (Mayer, Whittington, 2003 ; Cailluet, 2008).

3.2 Une stratégie (universelle) pour les grandes entreprises : du *strategic management* au marketing

C'est durant cette période que le *strategic management* se constitue en tant que spécialité des sciences de gestion, notamment grâce aux travaux pionniers de Chandler, d'Igor Ansoff et du groupe de chercheurs de la Harvard Business School qui ont élaboré la *SWOT analysis* (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*). Le raisonnement stratégique repose sur l'analyse de la relation entre l'entreprise et son environnement, qui oriente la définition des objectifs et des moyens pour les atteindre au travers d'un double jeu de planification *ex-ante* et d'ajustement *ex-post* (Lampel, Mintzberg, Alhstrand, 1999). Si la matrice des réflexions sur l'approche stratégique est à repérer aux États-Unis, les préoccupations sur la mise en place d'outils de prévision et de contrôle en fonction des choix stratégiques des entreprises ne sont pas du tout étrangères au vieux continent. En témoignent, entre autres, les débats français sur le contrôle budgétaire qui engagent depuis les années 1930, sans solution de continuité, un vaste pan de réformateurs (ingénieurs tayloriens, défenseurs du corporatisme, planistes, productivistes…). Ceux-ci, soucieux de trouver une solution technique capable de répondre au contexte d'incertitude issu de la crise économique et de la guerre, se penchent aussi sur la question de la professionnalisation des cadres, le contrôle budgétaire étant considéré comme un moyen d'autoformation (Berland, Chiapello, 2004). La formation par le terrain constitue ainsi une stratégie d'appropriation complémentaire mais en aucun cas négligeable au sein du champ de la gestion, dans la mesure où cette dernière ne cesse de se nourrir d'apports techniques et scientifiques pluriels qui défient les frontières et les périodisations.

Parallèlement, au lendemain de la Seconde Guerre mondiale se diffuse un nouveau savoir qui intègre durablement la sphère managériale. Il s'agit du marketing, un ensemble de techniques et savoirs voués à la vente et à la commercialisation des produits via l'étude préalable des besoins des consommateurs. Son apparition tardive en Europe serait l'effet d'un processus d'importation depuis les États-Unis, où se développent, à partir du début du XX^e^ siècle, des pratiques visant à « façonner » le marché (étude systématique des marchés, segmentation et contrôle de la commercialisation, publicité et marques…) (Cochoy, 1999). S'il est vrai que certaines techniques apparaissent dans les années 1950 sous l'influence des experts américains (à partir de la construction du « consommateur moyen ») (de Grazia, 2005), force est de constater que, depuis le XIX^e^ siècle, il existe, dans des pays comme la France ou la Belgique, des dispositifs commerciaux s'apparentant à une démarche marketing des organisations. Bien avant que le marketing soit considéré comme une discipline académique à part entière (les premiers enseignements sont dispensés à partir des années 1960), se développent des techniques de vente élaborées et des organisations commerciales visant à structurer les marchés, reflétant un ancrage profond avec le contexte économique et socioculturel local. En France, par exemple, de nouveaux métiers font leur apparition dès l'entre-deux-guerres (l'agent de publicité), de même que des opérations de rationalisation de la distribution commerciale (par exemple les magasins à prix unique) ou encore des

méthodes relevant du marketing dit « scientifique » (sondages d'opinion et recours aux méthodes quantitatives) (Meuleau, 1988 ; Chessel, 1998).

Si les domaines de la planification stratégique et de la commercialisation renvoient à deux fonctions distinctes et séparées au sein des entreprises, elles sont de plus en plus conçues de manière conjointe, à mesure que la maîtrise de l'environnement concurrentiel s'impose en renforçant notamment les liens avec les clients-consommateurs (Porter, 1985).

3.3 Des efforts pour l'institutionnalisation des sciences de gestion : les cas de la Belgique et de la France

Le paysage de la formation et de la recherche en gestion qui émerge après la Seconde Guerre mondiale se caractérise manifestement par une configuration institutionnelle à géométrie variable. Les relations avec l'État sont souvent perçues comme induisant une stigmatisation (la marque d'un faible prestige, les diplômes délivrés par les écoles privées de gestion n'étant pas reconnus par l'État) alors que l'inscription dans l'univers entrepreneurial est déterminante et que les rapports avec l'université sont, quant à eux, très diversifiés. Les études menées par Giuliana Gemelli ont mis en avant le rôle de catalyseur de la Fondation Ford dans le renouvellement des politiques de formation à la gestion en Europe après 1945. Les responsables de la fondation américaine – par exemple Alexander King, futur directeur de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) et cofondateur du Club de Rome – ont perçu le potentiel stratégique que représentait la gestion pour le développement d'une politique de coopération interdisciplinaire et pour le renforcement de l'intégration européenne, dans la foulée de la signature du Traité de Rome de 1957. La promotion du dialogue entre la gestion et les sciences sociales est au cœur des programmes européens de la Fondation Ford, qui essaient de susciter une dynamique de coopération entre élites du monde des affaires, administrateurs publics et savants (Gemelli, 1998). Cet engagement reflète le dessein d'exporter la « matrice institutionnelle de la recherche » d'inspiration américaine, c'est-à-dire le système complexe d'institutions, de politiques publiques et d'expertise scientifique ayant contribué à la production de connaissances aux États-Unis et qui considère la recherche scientifique avant tout comme un « bien public » (Zunz, 1998).

Le rapport renouvelé entre la gestion et les sciences sociales est synthétisé de manière efficace par l'expérience faite en Belgique. Principalement sous l'impulsion d'un ingénieur bien introduit dans les milieux patronaux, Gaston Deurinck, un « programme interuniversitaire de gestion des affaires » voit le jour au sein de la Fondation Industrie-Université, créée en 1956 avec le soutien de la Fondation Ford. L'objectif de cette fondation est, comme son nom l'indique, d'ancrer durablement les centres de perfectionnement à la direction des affaires dans le paysage académique belge et, dans un second temps, de transformer ces centres en de véritables centres universitaires de formation à la gestion. Le pari de Deurinck finit par réussir notamment grâce aux personnes-relais qu'il choisit dans le milieu universitaire. Au lieu de s'appuyer sur d'éminents experts des disciplines adjacentes à la gestion, Deurinck jette son dévolu sur de jeunes enseignants-chercheurs, essentiellement issus des sciences sociales, dont le profil est autant entrepreneurial que scientifique (Bertrams, 2006). Ce n'est pas un

hasard si Pierre Tabatoni, devenu premier secrétaire général de la Fondation nationale pour l'enseignement de la gestion (FNEGE) en 1968, se réclame du « modèle belge » pour introduire des cours de gestion à l'université de Paris-Dauphine ouverte l'année suivante (Chessel, Pavis, 2001).

Considéré comme le père de la gestion en France, Tabatoni s'investit dès les années 1950 dans le domaine des *management sciences* en termes de réseaux et d'institutions (avec l'appui du Comité général à la productivité, de l'Agence européenne de productivité et du philosophe Gaston Berger, alors directeur du ministère de l'Éducation). Puis, il s'engage dans la politique universitaire aussi bien à une échelle locale (Aix, Paris-Dauphine...) que nationale. Son œuvre de promotion de la gestion dans le monde de l'éducation supérieure, grâce au dynamisme de la FNEGE, débouche sur un vaste programme de « formation de formateurs », qui permet à quelques centaines de candidats d'aller se former dans une *business school* en Amérique du Nord. Cette « américanisation » du corps enseignant, tout en favorisant le renouveau du contenu de la gestion (en termes de savoirs et outils pédagogiques), ne s'en inscrit pas moins dans un système éducatif cloisonné, opposant universitaires et professeurs des écoles de commerce. Au-delà de ces différences, la professionnalisation de ces « pionniers » de la gestion passe par la mobilisation à la fois d'une légitimité savante et d'une légitimité entrepreneuriale à travers des activités pédagogiques, de recherche et de conseil extrêmement variées (Pavis, 2003).

En généralisant la portée de la « *Pax americana* » en Europe de l'Ouest aux domaines culturels et éducatifs, on pourrait croire que l'après-guerre a agi comme un moment de convergence des différentes traditions de science de gestion autour de l'approche du *general management*. C'est vrai dans une certaine mesure si l'on s'en tient au cas des pays des sphères anglo-saxonne et « latine » qui finissent par introduire des modèles d'enseignement empruntés aux *business schools* américaines tout en les adaptant à leur propre système. Mais cette impression d'exportation tous azimuts du modèle américain est contredite par la littérature récente qui souligne la « résistance » du modèle allemand, non seulement dans le pays souche, mais également dans les pays scandinaves et aux Pays-Bas. Dans ces régions, la culture des ingénieurs l'emporte sur celle des commerciaux. Ce n'est que plus tardivement, dans les années 1980, qu'a lieu un basculement des références culturelles dans le profil sociologique des dirigeants d'entreprises.

4 La « *business administration* » : la formation en gestion entre européanisation et marché international (1980-2010)

À l'âge d'or d'un régime économique de type fordiste marqué du sceau de l'État-providence succède une période contrastée. Tout en préconisant une certaine réserve à l'égard du management « *made in USA* », les entrepreneurs-intermédiaires de la gestion en Europe cherchent de nouveaux leviers en vue de parer aux critiques qui mettent en doute les fondements scientifiques des sciences de gestion, voire qui incriminent les écoles de commerce dans la prolifération des crises dont est victime l'Europe industrielle. Il en résulte, paradoxalement, une convergence des pratiques et des formes de savoirs de gestion par ajustements graduels. La croissance enregistrée

au Japon, le réveil des « Tigres asiatiques » et le rôle joué par les pays dits émergents – l'acronyme BRIC est formulé au tournant du siècle – sont autant de facteurs qui incitent les centres de formation à la gestion à s'aligner sur l'antienne du « penser globalement, agir localement ». Cependant, cette rhétorique d'un savoir global masque difficilement le phénomène d'hégémonie idéologique et institutionnelle atteint par les États-Unis au lendemain de la Guerre froide.

4.1 La remise en cause de la « mystique » du management américain

Les effets des deux crises pétrolières des années 1970 ont des conséquences majeures sur l'activité industrielle mondiale et, par effet de répercussion, sur les systèmes de formation à la gestion des entreprises. Sans être convergentes ni unanimes, les critiques essuyées par les écoles de commerce et autres *business schools* se concentrent sur l'absence ou les faiblesses de la connaissance scientifique des formations prodiguées dans les différents établissements, sur la rigidité de programmes considérés hâtivement comme universels, ainsi que sur l'écart entre la théorie et la pratique d'administration des affaires. Ce dernier point conduit d'ailleurs certains industriels anglais à contester l'existence même des programmes de gestion débouchant sur l'octroi de diplômes spécifiques comme le MBA, dont les initiales sont raillées et détournées pour devenir « *Master of Bugger All* » (littéralement : « maîtrise à rien foutre »). À partir d'un constat globalement similaire, un autre groupe d'industriels s'efforce, à l'inverse, de promouvoir le diplôme de MBA en Europe comme la quintessence de la qualification en gestion d'entreprise. C'est ainsi que naît en 1967 l'Association of MBAs (AMBA), qui est au départ une initiative privée émanant de jeunes diplômés anglais de *business schools* américaines mais dont l'activité de groupe d'intérêt ira croissant à partir des années 1980 et 1990 (Tiratsoo, 1998).

Il est intéressant d'observer que la crise pétrolière a coïncidé avec les premières critiques émises à l'encontre de l'omnipuissance scientifique et pédagogique du modèle véhiculé par les *business schools* américaines. Ainsi, le miracle industriel japonais des années 1980 est perçu avant tout comme un bouleversement de nature managériale et organisationnelle, lui-même compris comme une remise en cause de la « mystique américaine » du management standardisé (Locke, 1996). Anticipant ce contexte de défiance à l'égard du « défi américain » tel qu'esquissé par Jean-Jacques Servan Schreiber en 1967, Gaston Deurinck et Pierre Tabatoni conçoivent en 1972 un vaste réseau d'établissements européens actifs dans la formation à la gestion des entreprises qu'ils nomment l'EFMD (European Foundation for Management Development). Avec la mise en place de l'EIASM l'année précédente, également dans la capitale belge, l'EFMD participe à une véritable lame de fonds d'européanisation des savoirs de gestion. L'objectif est double : accélérer l'émancipation de la formation en gestion de la tutelle symbolique (et effective) exercée par les États-Unis, d'une part, et renforcer l'ancrage scientifique des enseignements dans le terreau des centres académiques européens, d'autre part. Agissant en parfaite synergie, l'EIASM et l'EFMD investissent dans la formation doctorale en sciences de gestion. Les initiateurs de ces programmes sont convaincus de l'opportunité d'assurer la légitimité scientifique de la gestion par la recherche. Le succès des écoles doctorales chapeautées par l'EIASM est au rendez-vous ; en 1988, l'institut bruxellois fédère les programmes pour thésards en gestion

des universités et ceux dispensés dans les écoles de commerce indépendantes au sein du réseau doctoral européen EDEN.

4.2 Compétition internationale et logiques de classement

Ces initiatives de convergence institutionnelle à l'échelle européenne ne permettent pas de camoufler l'augmentation tendancielle de la compétition entre établissements consacrés à la formation en gestion des affaires. Un marché international de production des savoirs en gestion se construit à partir des années 1990 en prenant appui sur l'attrait qu'exercent auprès de certains jeunes les profits plantureux résultant de la financiarisation de l'économie. Échappant aux logiques nationales, les connaissances issues des savoirs de gestion sont littéralement encastrées dans les stratégies d'internationalisation des formations des élites induites par la dérégulation de l'économie mondialisée (Lazuech, 1998). Paradoxalement, les dispositifs de l'intégration européenne, du marché économique commun à l'Union européenne, ont exacerbé les mécanismes de compétition d'établissements de l'enseignement supérieur (Thépot, 1995). Et c'est à ce stade que les mécanismes d'évaluation de la qualité et d'accréditation font irruption. L'objectif de ces normes de qualité ne consiste sûrement pas à juguler la compétition entre centres de production des savoirs de gestion mais vise bien plutôt à asseoir les bases épistémologiques de la logique de classement et de « rang » (*ranking*) désormais inscrite au cœur du paradigme de la compétition inter-institutionnelle. Si l'AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business), le premier organisme d'accréditation des écoles de commerce américaines, date de 1916, c'est en réalité dans le courant des années 1990 que ses critères se généralisent et participent à l'effet de classement entre établissements. En réaction, l'EFMD développe son propre système d'accréditation – EQUIS – en 1998 tout en se basant sur le même principe que l'AACSB, à savoir une accréditation portant sur un établissement en général. Assurant une certaine division du travail d'accréditation, l'AMBA britannique, en revanche, se concentre exclusivement sur les contenus, c'est-à-dire sur les programmes de formation en gestion. Bien évidemment, l'idée sous-jacente des concepteurs des normes d'évaluation-accréditation-labellisation consiste aussi à tacler les critiques de l'orthodoxie des sciences de gestion comme Henry Mintzberg qui, à la suite de sa charge contre le planning stratégique, publie en 2004 un brûlot à l'intitulé suffisamment explicite : *Des managers, des vrais ! Pas des MBA. Un regard critique sur le management et son enseignement* (Mintzberg, 2004).

Mais ces critiques sont isolées au sein de la communauté des professionnels de la formation en gestion. Un *business* international des formations des savoirs en gestion s'est bel et bien organisé au tournant du XXI^{e} siècle. Il est constitué de trois marchés concentriques : le marché ultra-compétitif des établissements de formation à l'affût d'étudiants-clients, le marché des systèmes d'accréditation et le marché des organismes de classement, dont certains opèrent à la limite du charlatanisme et profitent allègrement de l'aveuglement de certains dirigeants pour la labellisation et le *ranking* de leur institution. Par ailleurs, il ne faut pas perdre de vue que l'opération de classement procède elle-même d'une démarche d'évaluation qualitative qui, après s'être exercée à plusieurs stades du parcours scientifique et académique, s'est progressivement infiltrée dans les départements et laboratoires de recherche depuis l'Angleterre du milieu des

années 1980 pour se muer en véritable paradigme au tournant du XXIe siècle (Gingras, 2014). Au nom de l'objectivation des critères, les classements d'institutions fondés sur l'évaluation renvoient à des logiques de performance et de compétition qui ont pour effet de mettre sur le même plan des établissements fort différents. Il n'est pas anodin que les écoles de commerce suivent et participent à ce mouvement avec assiduité. À côté de la publicité, bonne ou mauvaise, que ces classements génèrent, on peut se demander si l'effet « secondaire » de cette logique de mise à plat ne consistera pas justement à renforcer l'impression de standardisation scientifique et institutionnelle des formations à la gestion, c'est-à-dire le « modèle unique » que nous évoquions à l'entame de cette contribution. Cette situation, si elle venait à se confirmer, occulterait le processus de construction par circulations transnationales successives – un processus graduel, non-linéaire et hétéroclite – qui, quoi qu'on en dise, demeure inscrit dans le « code génétique » historique des sciences de gestion. Gommer l'histoire des régimes de production des savoirs de gestion reviendrait en l'occurrence à effacer l'ancrage et la spatialité de ces savoirs qui en sont, pour ainsi dire, les conditions de possibilité.

Conclusion

Au terme de cette évocation, forcément limitée, il peut être tentant de dresser une analogie, voire une homologie, entre l'histoire de l'institutionnalisation des sciences de gestion, d'une part, et l'histoire du capitalisme des deux derniers siècles, de l'autre. L'historicisation des circulations de savoirs – ou la géolocalisation de leurs occurrences chronologiques – qui a été retenue ici nous autorise à formuler deux hypothèses ou deux *séquences* qui, toutes deux, tournent autour des tensions entre logiques d'acteurs et logiques institutionnelles. Premièrement, il y a du bricolage à l'œuvre. Les exemples repris ci-dessus ont montré le rôle décisif d'une pluralité d'acteurs, qualifiés d'entrepreneurs-intermédiaires, souvent isolés et situés en marge du champ institutionnel dominant. Leur position relativement marginale a eu pour effet de surexposer, à terme, l'impression d'un modèle spécifique à l'œuvre (local, régional ou national) alors qu'il s'agissait fréquemment d'initiatives individuelles, aux prises avec des initiatives rivales, venues se greffer sur un tissu de traditions culturelles préexistantes. Pour mieux contourner ou détourner ces traditions, et en tout cas pour légitimer leurs démarches, des précédents ont été cités, des références ont été mises en avant qui soulignaient davantage la continuité avec le terreau local que la rupture. Or, à bien y regarder, c'est bien d'un bricolage par microruptures successives que résulte l'institutionnalisation des formations à la gestion en Europe, c'est-à-dire d'une mise en série d'ajustements conjoncturels et géographiquement situés. C'est la raison pour laquelle on discerne, derrière l'illusion du « modèle unique » et même derrière le trompe-l'œil des modèles nationaux, des constructions hétéroclites et des emboîtements occasionnels. Ce constat convoque une seconde hypothèse, à savoir la force produite par les stratégies d'appropriation déployées par ces acteurs multiformes. Contrairement au mouvement précédent, l'interconnexion des initiatives individuelles provoque un effet centripète sur la production des savoirs. L'exigence d'une légitimation (sociale, scientifique ou institutionnelle), évoquée à maintes reprises dans les cas analysés, est au cœur de ce principe de remembrement. Si les appropriations sont malléables par

définition, elles n'en confèrent pas moins une stabilité à des savoirs dont l'ancrage institutionnel est bancal et l'assise scientifique controversée. La méta-référence américaine dans l'immédiat après-guerre constitue un *momentum* exemplaire de la phase de recomposition culturelle de dispositifs de savoir coexistant en Europe à ce moment. De manière intéressante, la matrice idéologique qui en résulte ne parviendra pas à faire plier les résistances à l'œuvre dans les pays caractérisés par une culture technique dominée par les ingénieurs. Ainsi, ces deux séquences – fragmentation-convergence ou émiettement-recomposition – ne sont pas sans faire écho aux travaux sur les « variétés du capitalisme » (Hall, Soskice, 2001) dont il conviendrait toutefois de déplacer l'interprétation essentiellement institutionnelle au profit d'une analyse axée sur la construction et la circulation des savoirs.

Références

ABBOTT A. (1988). *The System of Professions. An Essay on the Division of Expert Labour*. Chicago : The University of Chicago Press.

AMDAM R.P. (éd.) (1996). *Management, Education and Competitiveness : Europe, Japan and the United States*. London / New York : Routledge.

BARJOT D. (éd.) (2002). *Catching up with America. Productivity Missions and the Diffusion of American Economic and Technological Influence after the Second World War*. Paris : Presses de l'Université de Paris-Sorbonne.

BERLAND N. (2002). *Le contrôle budgétaire*. Paris : La Découverte.

BERLAND N. et CHIAPELLO E. (2004). « Le rôle des réformateurs sociaux dans la diffusion de nouvelles pratiques de gestion : le cas du contrôle budgétaire en France (1930-1960) ». *Comptabilité Contrôle Audit*, p. 133-160.

BERTRAMS K. (2006). *Universités et entreprises. Milieux académiques et industriels en Belgique, 1880-1970*. Bruxelles : Le Cri éditions.

BLANCHARD M. (2012). *Socio-histoire d'une entreprise éducative. Le développement des Écoles supérieures de commerce en France (fin* XIX^e^ *siècle – 2010)*. Paris : École des Hautes Études en Sciences Sociales, thèse de doctorat en sociologie.

BOEL B. (2001). *The European Productivity Agency and Transatlantic Relations 1953-1961*. Copenhague : Museum Tusculanum Press.

BOULAT R. (2008). *Jean Fourastié, un expert en productivité. La modernisation de la France (années 1930 – années 1950)*. Besançon : Presses universitaires de Franche-Comté.

BOUSSARD B. (2008). *Sociologie de la gestion. Les faiseurs de performance*. Paris : Belin.

BYRKJEFLOT H. (1999). « Engineers and management in Germany and the United States. A discussion of the origins of diversity in management systems ». *Entreprises et histoire*, n° 19, p. 47-74.

CAILLUET L. (2008). « La fabrique de la stratégie. Regards croisés sur la France et les États-Unis ». *Revue française de gestion*, vol. 8, n° 188-189, p. 143-159.

CANZIANI A. (2007). « Economia Aziendale and Betriebwirtschaftslehre as Autonomous Sciences of the Firm ». In BIONDI, Y., CANZIANI, A. et KIRAT T. (éds), *The Firm as an Entity. Implications for Economics, Accounting and Law*. London : Routledge, p. 107-129.

CAREW A. (1987). *Labour under the Marshall Plan. The politics of productivity and the marketing of management science*. Manchester : Manchester University Press.

CAYET T. (2010). *Rationaliser le travail, organiser la production. Le Bureau International du Travail et la modernisation économique durant l'entre-deux-guerres*. Rennes : Presses universitaires de Rennes.

CHARLES C. et VERGER J. (2012). *Histoire des universités,* XII^e^-XXI^e^ *siècles*. Paris : Presses universitaires de France.

CHESSEL M.-E. (1998). *La publicité. Naissance d'une profession 1900-1940*. Paris : Odile Jacob.

CHESSEL M.-E. et PAVIS F. (2001). *Le technocrate, le patron et le professeur. Une histoire de l'enseignement supérieur de gestion*. Paris : Belin.

CHRISTEN C. et VATIN F. (éds.). *Charles Dupin (1784-1873). Ingénieur, savant, économiste, pédagogue et parlementaire du Premier au Second Empire*. Rennes : Presses universitaires de Rennes.

COCHOY F. (1999). *Une histoire du marketing. Discipliner l'économie de marché*. Paris : La Découverte.

COHEN Y. (2001). *Organiser à l'aube du taylorisme. La pratique d'Ernest Mattern chez Peugeout, 1906-1919*. Besançon : Presses universitaires franc-comtoises.

COHEN Y. (2013). *Le siècle des chefs. Une histoire transnationale du commandement et de l'autorité (1890-1940)*. Paris : Éditions Amsterdam.

DJELIC M.-L. (2004). « L'arbre banian de la mondialisation. Note de recherche : McKinsey et l'ascension de l'industrie du conseil ». *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 151-152, n° 1-2, p. 107-113.

DEGOS J.-G. (2011). « Les premiers travaux d'Eugène Léautey, théoricien à la charnière entre XIXe et XXe siècle », *Comptabilité, économie et société*, Montpellier, en ligne : http ://halshs.archives-ouvertes.fr/hal-00647604/ (dernière consultation : 6 mars 2013).

DE GRAZIA V. (2005). *Irresistible Empire. America's Advance through 20th-Century Europe*. Cambridge, MA : The Belknap Press of Harvard University Press.

DUPIN C. (1831). *Discours sur le sort des ouvriers, considéré dans ses rapports avec l'industrie, la liberté et l'ordre public*. Paris : Imprimerie Le Normant.

DUVAL N. (2009). *L'École des Roches*. Paris : Belin.

ENGWALL L. et ZAMAGNI V. (éds.) (1998). *Management Education in Historical Perspective*. Manchester : Manchester University Press.

FERRARIS FRANCESCHI R. (1994). *Il percorso scientifico dell'economia aziendale. Saggi di analisi storica e dottrinale*. Turin : Giappichelli Editore.

FOX R. et GUAGNINI A. (1986). « La formazione dei tecnici in Europa 1880-1914. Valori culturali e sviluppo tecnologico ». *Annali di storia dell'impresa*, vol. 2, p. 509-530.

FRIDENSON P. et PAQUY L. (2008). « Du haut enseignement commercial à l'enseignement supérieur de gestion (XIXe-XXe siècles) ». In LE NORMAND, P. (éd.), *La Chambre de commerce et d'industrie de Paris 1803-2003. II. Études thématiques*. Paris : Droz, p. 199-258.

GEMELLI G. (1993). « Per una storia delle business school in Europa. Le origini dell'Insead ». *Annali di storia dell'impresa*, vol. 9, p. 339-404.

GEMELLI G. (éd.) (1997). *Scuole di management. Origini e primi sviluppi delle business schools in Italia*. Bologne : Il Mulino.

GEMELLI G. (éd.) (1998). *The Ford Foundation and Europe (1950-1970). Cross-Fertilization of Learning in Social Sciences and Management*. Bruxelles : European Interuniversity Press.

GINGRAS Y. (2014). *Les dérives de l'évaluation de la recherché. Du bon usage de la bibliométrie*. Paris : Raisons d'Agir.

GRELON A. (1997). « Écoles de commerce et formations d'ingénieurs avant 1914 ». *Entreprises et histoire*, n° 14-15, p. 29-45.

GOURVISH T.R. et TIRATSOO N. (éds) (1998). *Missionaries and Managers : American Influence on European Management Education 1945-1960*. Manchester : Manchester University Press.

GUILLEN M.F. (1994). *Models of Management. Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective*. Chicago : The University of Chicago Press.

HAAS EDERSHEIM E. (2004). *McKinsey's Marvin Bower. Vision, Leadership, and the Creation of Management Consulting*. Hoboken : John Wiley & Sons.

HALL, P. et SOSKICE, D. (éds.) (2001). *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford : Oxford University Press.

HATCHUEL A. (2001). *Quel horizon pour les sciences de gestion ? Vers une théorie de l'action collective*. In DAVID, A., HATCHUEL, A. et LAUFER, R. (éds), *Les nouveaux fondements des sciences de gestion*. Paris : Vuibert.

HENRY O. (2000). « Henry Le Chatelier et le taylorisme ». *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 133, p. 79-88.

HENRY O. (2012). *Les guérisseurs de l'économie. Sociogenèse du métier du consultant (1900-1944)*. Paris : CNRS Éditions.

JOHNSON H.T. et KAPLAN R. S. (1987). *Relevance Lost. The Rise and Fall of Management Accounting*. Harvard : Harvard Business School Press.

KIPPING M. (2001). « Travolte dall'onda. L'evoluzione delle società di consulenza aziendale nel Novecento ». *Annali di storia dell'impresa*, vol. 12, p. 419-455.

KIPPING M. et BJARNAR O. (éds) (1998). *The Americanisation of European business. The Marshall Plan and the transfer of US management models*. Londres-New York : Routledge.

KIPPING M. et ENGWALL L. (éds) (2005). *Management consulting. Emergence and dynamics of a knowledge industry*. Oxford : Oxford University Press.

LAMPEL J., MINTZBERG H. et ALHSTRAND B. (1999) [1998]. *Safari en pays de stratégie. L'exploration des grands courants de la pensée stratégique*. Paris : Village Mondial.

LAMBERT-DANSETTE J. (2000). *Histoire de l'entreprise et des chefs d'entreprise en France. Le temps des pionniers (1830-1880) – Entreprendre*. Tome I, Paris : L'Harmattan.

LAZUECH G. (1998). « Le processus d'internationalisation des grandes écoles françaises ». *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 121-122, p. 66-76.

LETTE M. (2004). *Henry Le Chatelier (1850-1936) ou la science appliquée à l'industrie*. Rennes : Presses universitaires de Rennes.

LOCKE R.R. (1984). *The End of the Practical Man. Entrepreneurship and Higher Education in Germany, France and Great Britain, 1880-1940*. Londres : Jai Press Inc.

LOCKE R.R. (1985). « Business Education in Germany : Past Systems and Current Practice ». *The Business History Review*, vol. 59, n° 2, p. 232-253.

LOCKE R.R. (1996). *The Collapse of the American Management Mystique*. Oxford, Oxford University Press.

LOFT A. (1986). « Towards a critical understanding of accounting : the case of cost accounting in the U.K., 1914-1925 ». *Accounting Organizations and Society*, vol. 11, n° 2, p. 137-69.

LOMULLER L.M. (1978). *Guillaume Ternaux 1763-1833, créateur de la première intégration industrielle française*. Paris : Les Éditions de la Cabro d'Or.

MAFFRE P. (1984). *Les origines de l'enseignement commercial supérieur en France*. Paris : Université Sorbonne-Paris I, thèse pour le doctorat en histoire de troisième cycle.

MAYER M. et WHITTINGTON R. (2003). « Après le défi américain : la structure muldivisionnelle dans l'Europe post-McKinsey ». *Entreprises et histoire*, vol. 33, n° 2, p. 41-56.

MEULEAU M. (1988). « L'introduction du marketing dans l'entreprise en France (1880-1973) ». *Revue française de gestion*, septembre-octobre, n° 70, p. 58-71.

MEYER H.-D. (1998). « The German *Handelschochschulen*, 1898-1933 : a new departure in management education and why it failed ». In ENGWALL, L. et ZAMAGNI, V. (éds.), *Management education in historical perspective*. Manchester : Manchester University Press, p. 19-33.

MCKENNA C.D. (2006). *The World's Newest Profession. Management Consulting in the Twentieth Century*. Cambridge : Cambridge University Press.

MINTZBERG H. (2005) [2004]. *Des managers, des vrais ! Pas des MBA. Un regard critique sur le management et son enseignement*. Paris : Éditions de l'organisation.

MITCHELL T. (2009). « The works of economics : how a discipline makes its world ». *European Journal of Sociology*, vol. 46, n° 2, p. 297-320.

MORSE E.J. (1992). « English Civic Universities and the Mith od Decline ». *History of Universities*, vol. 11, p. 177-204.

MOUTET A. (1997). *Les logiques de l'entreprise. La rationalisation dans l'industrie de l'entre-deux-guerres*. Paris : Éditions de l'EHESS.

MUSIEDLAK D. (1980). « La création de l'Université Luigi Bocconi et le développement de l'enseignement supérieur commercial en Europe (1896-1914) ». *Mélanges de l'École française de Rome*, n° 2, p. 625-662.

NELSON D. (1980). *Frederick W. Taylor and the Rise of Scientific Management*. Madison : University of Wisconsin Press.

NIKITN M. (2003). « De la science des affaires aux sciences de gestion : une siècle de tâtonnements ». *Gérer & Comprendre*, n° 74, p. 67-75.

NISHIZAWA T. (1996). « Business Studies and Management Education in Japan's Economic Development. An International Perspective ». In AMDAM, R.P. (éd.), *Management Education and Competitiveness. Europe, Japan, and the United States*. Londres : Routledge, p. 96-110.

NOBLE D. (1977). *America by Design. Science, Technology, and the Rise of Corporate Capitalism*. New York : Alfred Knopf Inc.

PAVIS F. (2003). *Sociologie d'une discipline hétéronome. Le monde des formations en gestion entre universités et entreprises en France. Années 1960-1990*. Paris : Université de Paris I-Panthéon Sorbonne, thèse de doctorat en sociologie.

POLLARD S. (1965). *The Genesis of Modern Management*. Cambridge : Cambridge University Press.

PORTER M. (1985). *Competitive Advantage*. New York : Free Press.

REDLICH F. (1957). « Education for Business : Its Development and the Contribution of Ignaz Jastrow (1856-1937) ». *Business History Review*, vol. 31, n° 1, p. 35-91.

RIBEILL G. (1994). « Courcelle-Seneuil, fondateur du management moderne des entreprises au milieux du XIX^{e} siècle ». In BOUILLOUD, P. et LECUYER, B.-P. (éds.), *L'invention de la gestion. Histoire et pratiques*. Paris : L'Harmattan, p. 31-43.

RICHARD J. (2005). « Herman Veit Simon, Eugen Schmalenbach et Fritz Schmidt : les « trois S » de la pensée comptable allemande ». In COLASSE, B. (éd.), *Les grands auteurs en comptabilité*. Paris : EMS, p. 73-90.

SCHAUFELBUEHL J. et DAVID T. (2012). « From Harvard to Lausanne : The History of IMD (1946-1990) ». Communication à la EBHA-BHSJ Conference, *Business enterprises and the tensions between local and global*. Paris : École des Hautes en Sciences Sociales, 30 aout-1er septembre 2012.

THÉPOT J. (1990). « Les établissements de gestion face à l'ouverture européenne ». *Revue française de gestion*, n° 78, p. 20-24.

TIRATSOO N. (1998). « Management Education in Postwar Britain ». In ENGWALL, L. et ZAMAGNI, V. (éds.), *Management education in historical perspective*. Manchester : Manchester University Press, p. 111-126.

TONINELLI P.A. (2001). « Gino Zappa dagli scritti giovanili alla maturità : cesura o continuità ? ». In MARTINI, E. (éd.), *Computisti, ragionieri, aziendalisti. La costruzione di una professione e di una disciplina tra Otto e Novecento*. Padoue : Cluep, p. 141-165.

TONINELLI P.A. (2004). « Raffaele Mattioli, Gino Zappa e la contabilità della Banca commerciale italiana negli anni trenta ». *Imprese e storia*, n° 29, p. 31-48.

VATIN F. (1999). *Le travail, sciences et société. Essais d'épistémologie et de sociologie du travail*. Bruxelles : Éditions de l'Université de Bruxelles.

WAGNER A.-C. (2005). « Les élites managériales de la mondialisation : angles d'approche et catégories d'analyse ». *Entreprises et histoire*, n° 41, p. 15-23.

WHITTINGTON R. (2008). « Alfred Chandler, founder of strategy : lost tradition and renewed inspiration ». *Business History Review*, vol. 82, n° 2, p. 267-276.

WIENER M.J. (1981). *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850-1980*. Cambridge : Cambridge University Press.

WHITTINGTON R. (2001). *What is Strategy and Does it Matter ?* Londres : Thomson Learning.

WREN D.A. (2005) (5^{e} éd.). *The History of Management Thought*. New York : John Wiley & Sons.

YATES J.-A. (1989). *Control through Communication. The Rise of System in American Management*. Baltimore : The Johns Hopkins University Press.

YOGEV, E. (2001). « Corporate Hand in Academic Glove : The New Management's Struggle for Academic Recognition – The Case of the Harvard Group in the 1920's ». *American Studies International*, vol. 39, n° 1, p. 52-71.

ZIMNOVITCH H. (1997). *Le calcul du prix de revient dans la seconde industrialisation en France*. Poitiers : Université de Poitiers, thèse de doctorat en sciences de gestion.

ZUNZ O. (1998). *Why the American Century ?* Chicago : The University of Chicago Press.

Tableau 1 – L'institutionnalisation des sciences de gestion en Europe : éléments pour une méta-cartographie

Période	**Institutions / lieux**	**Acteurs**	**Doctrine gestionnaire**	**Outils / techniques / méthodes**
1880-1920	Écoles de commerce «municipales», Chambres de commerce	Élites locales	«Science des affaires»	Techniques bancaires et commerciales, enseignements pratiques (simulations)
1920-1930	Associations d'ingénieurs-conseils et de «rationalisateurs» (CEGOS, CNOF, sociétés Bedaux, Taylor Society…)	«Traducteurs» de Taylor : Henry Le Chatelier, Lyndall Urwick, Francesco Mauro…	Taylorisme, rationalisation industrielle	Budgets, courbes de Gantt, fiches de description des postes, comptabilité industrielle, *planning department*…
	École des Roches École nouvelle d'administration et des affaires	Disciples de Fayol	Fayolisme, théorie du chef	Organigramme, organisation fonctionnelle, techniques de direction, tests comportementaux
1920-1940	École de commerce de Cologne	Eugen Schmalenbach	*Betriebswirtschaftslehre*	Bilan dynamique
	Université Bocconi (Milan)	Gino Zappa	*Economia aziendale*	Théorie du revenu
1950-1960	Fondation Ford et autres organismes internationaux (OECE, EPA…)	Alexander King Marshall Robinson	*General management*	Contamination sciences de gestion / sciences sociales
1950-1970	Cabinets-conseil (McKinsey, Booz Allen & Hamilton, Arthur D. Little…)	Consultants américains et européens	Management stratégique, analyse structurelle, théorie des relations humaines et de la motivation	M-form, contrôle budgétaire, planning, techniques psychosociologiques
	INSEAD (Fontainebleau) et autres écoles de management privées	Enseignants américains / enseignants locaux formés aux États-Unis ou sur place	Management stratégique, marketing	Études de cas (*case studies method*), *SWOT analysis*, analyse structurelle, techniques de marketing
1960-1980	FNEGE (Paris), FIU (Bruxelles)	Pierre Tabatoni, Gaston Deurinck	Sciences de gestion «institutionnalisées»	Contrôle de gestion, techniques de marketing…
1980-2010	Écoles de commerce internationalisées, agences internationales d'accréditation des formations managériales, grands cabinets d'audit…	Entreprises, banques et cabinets-conseil sous forme de multinationales	Néo-management	Finance d'entreprise, progiciels de gestion intégré (ERP), *supply chain management*