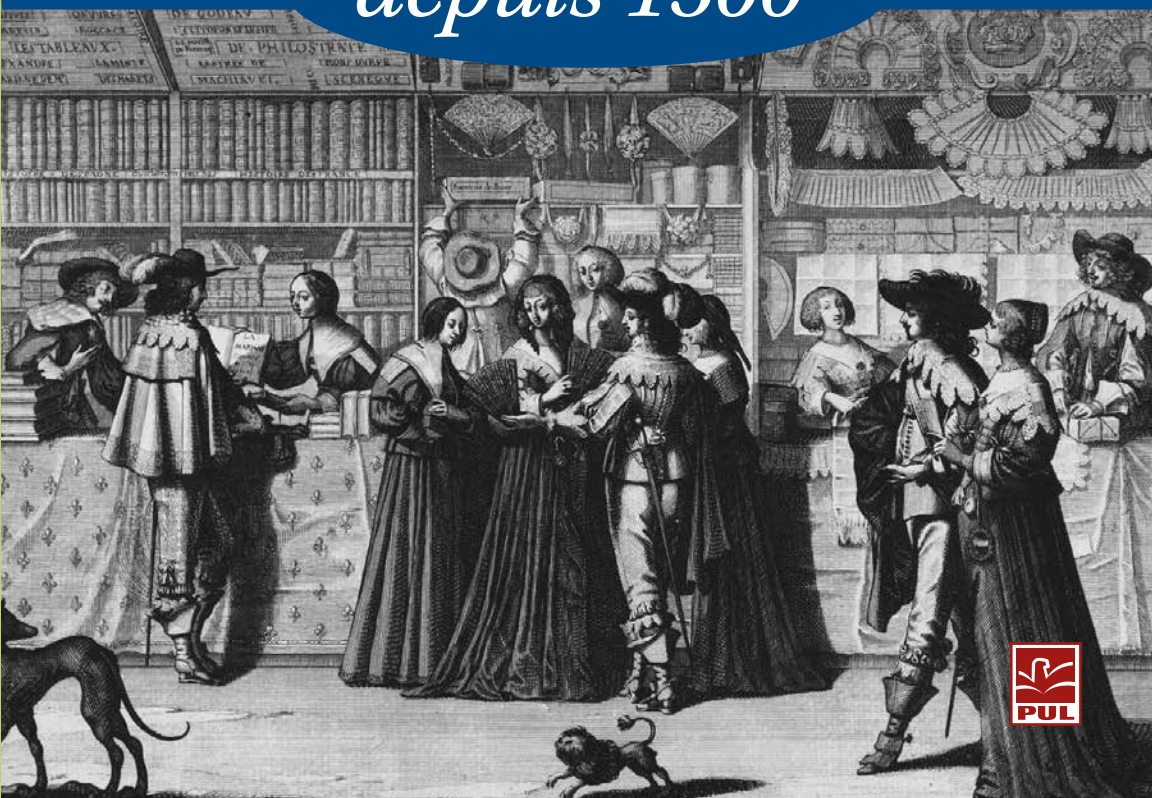


BÉATRICE CRAIG

**LES FEMMES
ET LE MONDE
DES AFFAIRES**

depuis 1500



**LES FEMMES ET
LE MONDE DES AFFAIRES
DEPUIS 1500**

LES FEMMES ET LE MONDE DES AFFAIRES DEPUIS 1500

Béatrice Craig



**Presses de
l'Université Laval**

Financé par le gouvernement du Canada
Funded by the Government of Canada

| **Canada**

Nous remercions le Conseil des arts du Canada de son soutien. L'an dernier, le Conseil a investi 153 millions de dollars pour mettre de l'art dans la vie des Canadiennes et des Canadiens de tout le pays.

We acknowledge the support of the Canada Council for the Arts, which last year invested \$153 million to bring the arts to Canadians throughout the country.



Conseil des arts
du Canada

Canada Council
for the Arts

SODEC
Québec

Les Presses de l'Université Laval reçoivent chaque année de la Société de développement des entreprises culturelles du Québec une aide financière pour l'ensemble de leur programme de publication.

Cet ouvrage a été publié en anglais sous le titre *Women and Business Since 100. Invisible presences in Europe and North America?*, Palgrave, Macmillan education.

©2016 Béatrice Craig

First published in English by Palgrave Macmillan, a division of Macmillan Publishers Limited under the title *Women and Business since 1500* by Beatrice Craig. This edition has been translated and published under licence from Palgrave Macmillan. The author has asserted her right to be identified as the author of his work.

Mise en pages: Marquis Interscript
Maquette de couverture: Laurie Patry

© Les Presses de l'Université Laval 2018, pour la version française.
Tous droits réservés. Imprimé au Canada
Dépôt légal 4^e trimestre 2018

ISBN 978-2-7637-3327-2

PDF 97827637332891

Les Presses de l'Université Laval
www.pulaval.com

Toute reproduction ou diffusion en tout ou en partie de ce livre par quelque moyen que ce soit est interdite sans l'autorisation écrite des Presses de l'Université Laval.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	1
PREMIÈRE PARTIE	
La période moderne, du XVI^e au XVIII^e siècle	9
CHAPITRE I	
Le contexte	11
I. L'économie de la période moderne	11
A. Trois siècles de changements	11
B. L'économie morale de la période moderne	14
1. Un monde sans profit?.....	14
2. Mais un monde réglementé.....	15
II. Les femmes pendant la période moderne.....	20
A. La nature féminine.....	20
B. Les femmes, êtres subordonnés	20
C. Les commerçantes et le droit.....	21
D. Les droits des femmes à la propriété.....	21
E. Le devoir de travailler.....	23
CHAPITRE 2	
Les artisans	25
I. Le rôle des institutions	26
A. L'Allemagne – un univers de corps de métiers puissants et de gouvernements décentralisés.....	26

B.	Les corporations, corps intermédiaires au service de l'État : le cas de la France	29
1.	À la défense de leur territoire	31
2.	Le passage de la réglementation à l'abolition au XVIII ^e siècle. .	32
C.	Vers la liberté du travail : l'Angleterre	34
II.	Les conséquences de la croissance et du développement des marchés....	35
A.	L'impact des marchés internationaux en expansion	35
B.	L'impact des marchés domestiques	37
III.	Ailleurs en Europe.....	40
IV.	Entreprises familiales ou familles à double entreprise?.....	42
V.	Conclusion	43

CHAPITRE 3

Les détaillantes	45	
I.	Les marchés, des espaces féminins	46
II.	Les femmes et les corporations de boutiquiers	49
III.	Brocanteuses, prêteuses sur gages et vendeuses irrégulières.....	51
A.	Brocanteuses et prêteuses sur gages.....	51
B.	Le commerce irrégulier	53
IV.	Transformations du marché.....	56
V.	Conclusion	58

CHAPITRE 4

Négociantes et banquières	59	
I.	Commerce	61
A.	Du commerce régional en biens durable au commerce à longue distance en denrées périssables : l'Écosse	61
B.	Présence durable dans le commerce méditerranéen.....	62
C.	Le commerce atlantique, entre morue et sucre	63
D.	La Suède et la Baltique.....	66
E.	Suspension opportuniste de la tutelle sexuelle en Allemagne	68
II.	Banquières	70
III.	Conclusion	72

CHAPITRE 5

Imprimeuses et manufacturières	75
I. Les femmes dans l'imprimerie	75
II. De vieilles industries : brasseries et distilleries	79
III. Nouveaux biens de consommation : céramiques et indiennes	81
IV. Contrôlés par l'État : maîtres de forges et verriers.....	84
V. Entreprenantes dames du manoir	89
VI. Conclusion	90

CHAPITRE 6

Les colonies (britanniques et françaises) d'Amérique du Nord	93
I. À la limite des empires	95
II. Colonies commerciales: le Canada et l'Île Royale.....	97
III. Les colonies de peuplement : la Nouvelle-Angleterre et les colonies du centre.....	100
IV. Héritage hollandais : les négociantes de New York	102
V. Les colonies esclavagistes : un monde des affaires biracial.....	104
VI. Conclusion.....	107
Conclusion de la première partie	109

DEUXIÈME PARTIE

Le monde contemporain, du XIX^e au XXI^e siècle	113
--	-----

CHAPITRE 7

Contexte	115
I. Naissance et développement des sociétés industrielles	115
A. Innovation technologiques, généralisation des usines et révolution des transports.....	115
B. Démocratisation de la consommation	116
C. Croissance de la population et urbanisation	117
D. Nouvelles perspectives à propos des activités économiques.....	117
II. Émergence de nouvelles formes d'organisation des entreprises et « révolution managériale »	118
A. La responsabilité limitée.....	118
B. Grandes entreprises et « révolution managériale ».....	119

III. Femmes et genres : terrains contestés	120
A. Sexes opposés et sphères distinctes	120
B. Droit des femmes au travail et recherche de l'égalité.....	124
C. Le paradigme des sphères distinctes.....	125

CHAPITRE 8

Plus ça change... Petites bourgeoises du monde anglophone

I. Présence des femmes dans le monde des affaires selon les sources quantitatives.....	128
A. Combien?.....	128
B. Taille et durée	133
II. Qui étaient les femmes en affaires?.....	136
III. Concentrées mais non ghettoisées	138
IV. Des comportements pas si féminins	143
V. Conclusion	144

CHAPITRE 9

Petites entreprises féminines en Europe continentale.....

I. Les États libéraux : France, Belgique, Pays-Bas et Italie	148
A. France, Belgique et Pays-Bas	148
B. L'Italie.....	154
II. Libéralisation partielle : le Danemark	155
III. Revanche des corporations en Allemagne et Autriche?	156
IV. Le commerce, solution à la « question des femmes » en Suède.....	161
V. Conclusion	162

CHAPITRE 10

Femmes à la tête de grandes entreprises : successeurs

et héritières	165
I. En chiffres.....	166
II. Taille, longévité et nature des entreprises.....	167
III. De mari-en-second à veuves directrices et co-fondatrices posthumes	168
A. Traits communs : le modèle allemand.....	168
B. Assistantes et successeurs toutes désignées	170
C. Entrepreneuses à part entière	172

IV. De père (et mère) à fille.....	175
V. Femmes d'affaires en Russie impériale.....	177
VI. Une invisibilité paradoxale.....	178
VII. Conclusion.....	180

CHAPITRE 11

Femmes à la tête de grandes entreprises: fondatrices et co-fondatrices.....

I. Fondatrices.....	184
A. Motivations.....	184
1. Entrepreneurs par nécessité et recherche de l'indépendance....	184
2. Entrepreneurs par opportunité: femmes d'affaires par accident.....	187
3. Entrepreneurs par opportunité: anticiper la demande.....	188
4. Entrepreneur par opportunité: commercialiser la féminité.....	190
B. Hors des sentiers battus.....	193
C. Obstacles.....	195
II. Co-fondatrices.....	196
III. Conclusion.....	198

CHAPITRE 12

Investisseuses et banquières, du XVII^e au XX^e siècle.....

I. Investisseuses.....	201
A. Les femmes sur les marchés de capitaux émergents de la période moderne.....	201
B. Mégères déchaînées ou « biches égarées dans la ville »? Représentations des investisseuses.....	203
C. Les marchés financiers du XIX ^e siècle.....	204
D. Investisseuses du XIX ^e siècle.....	204
E. Preneuses de risques.....	209
II. Banquières.....	210
III. Américaines fortunées.....	212
IV. Europe continentale.....	216
V. Conclusion.....	217

CHAPITRE 13

L'entreprenariat féminin après les années 1960 :**une nouvelle frontière féminine (américaine)?**..... 219

I. Entrepreneuses au pays des affaires: les Nord-américaines 220

A. Créatrices..... 220

1. En chiffres 220

2. Profils 222

3. Les mauvaises questions produisent de mauvaises réponses 225

4. Qui étaient les créatrices d'entreprises 228

B. Entreprises familiales anciennes et nouvelles 230

1. Épouses 231

2. Filles... mais pas nécessairement héritières 233

C. La tête contre le plafond de verre – les femmes
dans les grandes entreprises 234

1. Membres de conseils d'administration 234

2. À la direction 236

II. Un autre monde: l'Europe 241

A. Attitudes envers les affaires..... 241

B. En chiffres 242

C. Accès à l'entreprenariat 243

D. Modes de recrutement 244

Conclusion de la deuxième partie 249**Conclusion** 253**Références**..... 259**Index** 281

LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX

Figure 8.1 Pourcentage des femmes ayant un emploi qui étaient établies à leur compte, Colombie Britannique et Canada, 1901-1951	131
Figure 8.2 Proportion de détenteurs de police d'assurance qui étaient des femmes, par valeur de la police, Angleterre, 1747-1861.....	134
Figure 8.3 Proportion d'entreprises appartenant à des femmes en fonction du capital de départ requis, Angleterre, XVIII ^e -XIX ^e siècles	134
Figure 8.4 Revenu en fonction du type d'emploi, Canadiens et Canadiennes, 1901 (en dollars)	135
Figure 9.1 Proportion d'entreprises dirigées par une femme, Allemagne 1882-1990.....	158
Figure 9.2 Hommes et femmes à leur compte dans l'industrie, l'artisanat et le commerce à Vienne	160
Figure 10.1 Accès à la direction d'une entreprise, femmes allemandes, 1908-1987	177
Figure 13.1 Proportion de femmes en affaires, USA 1950-2008 secteur primaire exclu.....	220
Figure 13.2 Proportion de femmes en affaires, Canada 1950-2008 secteur primaire exclu.....	221
Figure 13.3 Nombre de femmes directrices-générale – <i>Fortune</i> Companies, 1972-2014.....	238
Figure 13.4 Proportion d'employeurs et de personnes à leur compte qui étaient des femmes – pays sélectionnés, 1947-2008, secteurs manufacturiers et des services	243
Figure 13.5 Accès à la direction d'une entreprise, France 2012	244
Figure 13.6 Pourcentage de femmes dans les conseils d'administration	245

Tableau 8.1 Proportion d'entreprises dirigées par une femme en Angleterre, 1772-1900, en %	129
Tableau 8.2 Occupations des femmes noires à leur compte.....	133
Tableau 8.3 Distribution des femmes à leur compte selon leur état marital.....	136
Tableau 9.1 Distribution des femmes en fonction du nombre d'employés – Allemagne	158
Tableau 10.1 Proportion d'entreprises russes dirigées par une femme – tous types d'entreprises.....	167
Tableau 13.1 Entreprises aux mains de Blancs et de minorités aux États-Unis, 1997-2002	221
Tableau 13.2 Entreprises privées – toutes entreprises sauf C-corporations.....	224
Tableau 13.3 Buts des hommes et des femmes à leur compte – É-U, 1991.....	227

INTRODUCTION

A l'heure actuelle, les femmes sont sous-représentées dans le monde des affaires, particulièrement dans les grandes sociétés. Jusqu'en 2010, peu de femmes siégeaient aux conseils d'administration de grandes entreprises (15 % ou moins aux États-Unis, au Canada et au Royaume Uni; moins de 1 % au Japon). Les femmes sont encore plus rares parmi les directeurs généraux, malgré le fait qu'elles soient de plus en plus nombreuses parmi les diplômées en management. Cette sous-représentation a été attribuée à un plafond de verre invisible, bloquant leurs progrès dans la hiérarchie corporative, et au fait qu'elles soient nombreuses à désertier le monde des grandes sociétés pour monter leur propre entreprise. Aux États-Unis et au Royaume-Uni par exemple, le nombre d'entreprises possédées par des femmes a augmenté de 14 % entre 1997 et 2007. En dépit de cette croissance, les femmes restent minoritaires dans le monde des affaires et de l'entrepreneuriat dans la plupart des pays et elles sont généralement à la tête de micro-entreprises (sans employés). Comme on présume que les femmes ont fait de grands progrès vers l'égalité au cours des 150 dernières années, ces chiffres incitent inévitablement à conclure que l'entrepreneuriat au féminin était inexistant avant les années 1960 et l'émergence du féminisme de la deuxième vague, à l'exception des petites commerçantes et autres couturières. Les affaires, comme la politique, sont la dernière citadelle à conquérir.

Les travaux des historiens, toutefois, ne corroborent pas cette supposition. À la fin du XVIII^e et au début du XIX^e siècle par exemple, entre 10 et 15 % des négociants européens étaient des femmes. Les historiens n'ont aucune difficulté à trouver des femmes dirigeant de grandes maisons de commerce, présidant à la naissance d'entreprises manufacturières, agissant comme banquières ou conquérant de nouveaux marchés pour leurs produits jusqu'à la fin du XVIII^e siècle. Le monde des grandes entreprises s'accommodait donc sans problème de la présence féminine. Le monde des petites entreprises, par contre, était ambivalent. Au sein des corps de métiers, les hommes n'hésitaient pas avoir recours à la loi pour

évincer les femmes – ou essayer d'accaparer des domaines d'activité traditionnellement féminins. Les femmes étaient reléguées aux micro-entreprises dédaignées par les hommes, comme la vente au porte-à-porte. En revanche, dans les colonies de peuplement telles que l'Amérique du Nord, on faisait facilement place aux entreprises, petites et grandes, des femmes ; l'économie était en expansion et on ne voyait pas en elles des concurrentes.

À l'ère industrielle, c'est une autre histoire. À un moment donné, entre la fin du XVIII^e et le milieu du XIX^e siècle, les femmes de la grande et de la moyenne bourgeoisie auraient disparu du monde des affaires, ne laissant derrière elles que des veuves appauvries gagnant péniblement leur vie dans des micro-entreprises ou des activités typiquement féminines (comme diriger une école de filles). La proportion de femmes chefs d'entreprises aurait suivi une courbe en U, et un faible taux aurait caractérisé la période allant du milieu du XIX^e au milieu du XX^e siècle. L'évolution toutefois ne fut pas uniforme dans l'espace, et l'entrepreneuriat féminin se perpétua plus longtemps dans les régions moins industrialisées, suggérant que leurs activités étaient l'indice d'une économie moins développée.

Les explications pour cette courbe en U sont variées. Les théories de l'entrepreneuriat du XX^e siècle ignorent complètement la question ; les chefs d'entreprises prospères qu'elles décrivent sont tous des hommes, suggérant qu'aux XIX^e et XX^e siècles, le monde des affaires était un univers masculin. Les historiennes des femmes allemandes et autrichiennes notent que les travaux théoriques en allemand sur les affaires et l'entrepreneuriat rendent les femmes d'affaires « impensables ». Werner Sombart (1863-1941), l'un des principaux théoriciens dans ce domaine, décrit les chefs d'entreprise en ces termes en 1909 :

[c]e sont des hommes (pas des femmes) – caractérisés par-dessus tout par une vitalité extraordinaire, et qui exsudent un désir d'agir au-dessus de la normale, un plaisir intense dans le travail, une soif de pouvoir irrésistible [...] des hommes supérieurement dotés sur les plans de l'intellect et de la volonté [...] mais pas très émotifs. Des hommes taillés à la hache. Des hommes intelligents. (Cité dans Lepp 2007 : 91)¹

Le théoricien de l'entrepreneuriat le plus influent fut probablement Joseph Schumpeter (1883-1950). Il établissait une différence entre les « entrepreneurs », les chefs d'entreprises ordinaires et les managers. L'entrepreneur était le « destructeur créatif » qui arrachait l'économie à la routine (Steve Job, fondateur d'Apple, correspond à cette description). Les vrais entrepreneurs sont rares parce qu'il leur faut « des qualités intellectuelles et une volition au-dessus de la normale » pour imposer les changements. L'entrepreneur schumpétérien n'est pas motivé

1. La plupart des citations sont librement traduites de l'anglais.

par le profit, le désir de consommer ou même le statut social, mais par « la volonté de conquête, le besoin soudain de lutter, de prouver sa supériorité sur les autres, le désir de réussir, non pour les fruits du succès, mais pour la réussite elle-même » (Schumpeter 1991 : 65). La créativité, la volonté de domination et de conquête étaient considérées comme des traits exclusivement masculins à l'époque où écrivait Schumpeter (1911-1934). L'entrepreneur était l'ultime alpha mâle et les chercheurs en entrepreneuriat ont admis cette définition. Identifier des femmes, n'importe quelle femme, avec l'entrepreneur de Sombart ou de Schumpeter était quasiment impossible.

Les historiens du monde de l'entreprise se sont moins intéressés à l'identité des dirigeants qu'à ce qu'ils faisaient, et ils ont pris pour argent comptant qu'il s'agissait d'hommes. Il n'est donc pas étonnant que ces historiens ne se soient pas rendus compte que les femmes sortaient de cette sphère d'activité, ou bien qu'ils aient simplement noté le phénomène sans lui donner d'explication. C'est une chose que les théories en histoire du monde des affaires expliquaient d'ailleurs facilement. À la fin du XIX^e siècle, les entreprises familiales qui avaient réussi furent transformées en sociétés par actions, et les membres de ces familles qui étaient à leur tête furent remplacés par des professionnels formés dans ce but. La révolution managériale laissa peu de place aux femmes au sein des entreprises familiales ; on leur refusait, comme aux autres membres, le droit héréditaire de les gérer, et elles ne pouvaient pas obtenir la formation nécessaire pour devenir cadres parce que les écoles de gestion ne les admettaient pas. Une « formation commerciale » pour une femme consistait à apprendre la sténographie, la dactylographie et des notions de comptabilité, et aux États-Unis, une *business woman* était une employée de bureau. La révolution managériale eut par conséquent des conséquences très visiblement différentes pour les hommes et les femmes au sein des entreprises familiales.

La sortie du monde des affaires des femmes de la petite bourgeoisie semblait également facile à expliquer. Les commerçants et artisans aisés étaient de moins en moins enclins à laisser leur femme jouer un rôle visible dans leur entreprise. Ils les gardaient dans l'arrière-boutique, à s'occuper des travaux d'écriture, ou bien ils imitaient les classes supérieures lorsqu'ils s'embourgeoisaient, ou adoptaient l'idéologie du « père soutien de famille » qui se répandait parmi les ouvriers qualifiés ou syndiqués. Les femmes à leur compte se trouvaient de plus en plus confinées aux petites épiceries et merceries de quartier éphémères. Les seules activités haut de gamme encore ouvertes aux femmes étaient la couture et la chapellerie, qu'elles dominaient.

Jusqu'à l'émergence de l'histoire des femmes, ceux qui s'intéressaient aux femmes en affaires devaient se tourner vers les études pionnières d'Alice Clark

(1917) ou d'Ivy Pinchbeck (1933), et pour les États-Unis, d'Elizabeth Dexter (1931), qui décrivent un monde préindustriel ouvert à l'entrepreneuriat féminin, et leur exclusion subséquente. La première génération d'historiennes des femmes adopta généralement l'interprétation d'Alice Clark, qui décrivait une exclusion graduelle des femmes des classes moyennes des activités économiques aux XVII^e et XVIII^e siècles, et l'incompatibilité entre une présence féminine derrière le comptoir ou au bureau avec le « culte de la vraie féminité » ou l'idéal domestique « victorien » censé avoir prévalu durant cette période. La séparation entre le lieu de résidence et l'usine est aussi avancée comme cause de l'exclusion des femmes de la direction ou de la propriété d'entreprises familiales. Ces explications semblent tellement aller de soi qu'elles sont prises pour argent comptant. Un ouvrage de synthèse pour les étudiants de premier cycle publié en 2005 pouvait par exemple affirmer que, « au milieu du siècle, les femmes des classes moyennes commerciales ou manufacturières avaient cessé d'être des participantes actives dans l'entreprise pour devenir des maîtresses de maison » (Fuch et Thompson 2005 : 75).

L'histoire du genre, apparue dans les années 1980, prit ces idées comme point de départ. « Genre » n'est pas un autre terme pour « femme » ou pour sexe, mais un construit social qui définit non seulement les comportements appropriés pour les hommes et les femmes, mais aussi leur nature même – ce qu'un « véritable » homme et une « véritable » femme doivent être. Les historiens adoptent habituellement la définition de Joan Scott selon laquelle « le genre est un élément constitutif des relations sociales basées sur des différences perçues entre les sexes, et [...] un des principaux moyens de signaler des relations de pouvoir » (Scott 1999 : 41-42). Les corps féminins et masculins sont incontestablement anatomiquement différents, et les femmes jouent clairement un rôle différent dans la reproduction humaine. Différentes sociétés ont accordé une importance variable à ces différences physiques. La plupart ont présumé qu'elles devaient aussi refléter des différences entre les capacités intellectuelles et morales des hommes et des femmes (différences perçues), que celles des femmes devaient donc être moindres que celles des hommes, et que par conséquent, les femmes devaient être contrôlées par les hommes (relations de pouvoir). De plus, les normes de genre ne sont uniformes ni dans le temps ni dans l'espace – elles ont une géographie et une histoire – et quand elles changent, les définitions de féminité et de masculinité, ainsi que des activités appropriées à chaque sexe, changent aussi.

Les historiens du genre avaient à l'origine affirmé que la popularité croissante d'une idéologie « des sphères distinctes » fortement politisée avait évincé les femmes du monde des affaires. En France et aux États-Unis, les nouveaux régimes adoptèrent une conception masculinisée des vertus républicaines qui excluait la participation des femmes à la sphère publique. En Grande-Bretagne, le rôle

purement domestique des femmes devint un élément clé de la transformation des « catégories moyennes » (*middling sorts*) en une *classe* sociale – la bourgeoisie – et un élément essentiel de leur identité. Dans l'Allemagne impériale, des rôles genrés polarisés devinrent aussi le moyen de différencier l'identité bourgeoise de celles de la noblesse et des classes inférieures : les hommes de la bourgeoisie faisaient de l'argent, et les femmes étaient cultivées et charitables. Les femmes, fermement placées dans la sphère privée, ne pouvaient plus avoir d'activité économique visible. Le genre et la classe étaient donc co-constitutifs et l'idéologie des sphères distinctes sous-tendait le système politique.

Ces différentes explications à l'absence de femmes à leur compte ou chefs d'entreprise après le milieu du XIX^e siècle étaient crédibles – et c'est peut-être pourquoi les historiens ne firent pas d'efforts pour trouver des femmes en affaires : on ne cherche pas ce qui n'est pas supposé exister. Par conséquent, la recherche sur ces femmes aux XIX^e et XX^e siècles est encore plutôt mince, et distribuée très inégalement dans l'espace. Néanmoins, comme nous le verrons dans les chapitres qui suivent, présumer la disparition de l'entrepreneuriat féminin après 1850 est probablement prématuré.

Experts et chercheurs toutefois ne conjecturent pas leurs théories à partir de rien. Le retrait – voire l'exclusion – des femmes du monde des affaires était plausible parce que l'idéologie des sphères distinctes était dominante dans la plupart des pays occidentaux au XIX^e siècle, au point de marginaliser les alternatives. Cette idéologie pouvait décourager les femmes de s'engager dans des activités « inappropriées » à leur sexe, comme diriger une entreprise ; elle pouvait inciter les femmes qui le faisaient à être discrètes ; elle a pu amener les hommes contemporains qui discutaient d'affaires et d'industrie à ne pas les voir, ou à éviter de les mentionner, ou à trouver des justifications à l'existence de celles qu'ils ne pouvaient ignorer. Tout ceci pouvait entraîner l'invisibilité des femmes dans les sources. Les historiens, suivant les pistes suggérées par ces dernières, ont par inadvertance perpétué ces normes. La courbe en U mentionnée ci-dessus pourrait très bien n'être qu'une résultante des sources : non pas une représentation fidèle de l'expérience des femmes, mais le reflet d'une lecture insuffisamment critique des documents de la part des chercheurs. Pour découvrir l'entrepreneuriat féminin, les historiens doivent résister à l'envie de tirer les conclusions les plus évidentes de leurs sources – l'inexistence de cet entrepreneuriat –, et constamment se demander s'il ne serait pas caché et creuser plus avant.

La seconde branche de l'U est encore plus négligée. Les études historiques sur l'entrepreneuriat féminin au XX^e siècle sont quasi inexistantes, à l'exception de quelques biographies célébrant des femmes « exceptionnelles ». En revanche, législateurs, économistes et experts en gestion ont fini par noter la présence

croissante des femmes en affaires que révélaiient les statistiques officielles. La mondialisation amena aussi ces mêmes personnes à conclure qu'une économie ne peut être concurrentielle que si elle fait appel à tous ses talents – et pas seulement à ceux des hommes. On analysa l'entrepreneuriat féminin et la place des femmes dans les grandes sociétés pour identifier les problèmes et proposer des solutions. Les travaux des experts en affaires et en gestion et, dans une moindre mesure, des économistes, sociologues ou anthropologues effectués sur le sujet depuis les années 1970 sont désormais des sources importantes pour les historiens, puisqu'ils décrivent non seulement la situation d'alors, mais révèlent aussi les perceptions contemporaines sur l'entrepreneuriat féminin et la présence des femmes dans le monde des affaires. Mais il reste un problème : les questions qui intéressent les sciences sociales recourent celles qui intéressent les historiens, mais ne leur sont pas identiques ; en particulier, les sciences sociales semblent indifférentes à la question du changement dans le temps.

Par conséquent, le but de ce volume est de rendre visibles les femmes d'affaires du passé. Il cherche à identifier les facteurs qui ont conditionné leurs activités, la manière dont ces facteurs ont évolué dans le temps et varié dans l'espace, et en particulier, en quoi l'expérience des femmes a différé de celle des hommes.

Les historiens qui veulent appréhender dans son ensemble la place des femmes dans l'entrepreneuriat et le monde des affaires en Europe et en Amérique du Nord pendant une longue période sont confrontés à un certain nombre de défis. Par nécessité, ils doivent utiliser ce que les autres ont écrit sur la question, et le premier problème est d'ordre linguistique. À moins d'être polyglotte (ce qui n'est pas mon cas – je parle deux langues couramment et je peux avec quelques difficultés lire des études historiques dans deux autres), un grand nombre d'études sont inaccessibles – et le problème est pire pour la période récente. Le développement inégal de l'histoire des femmes et du genre représente le second problème. Les Américaines ont été les pionnières dans les deux domaines, qui sont bien développés au Royaume-Uni et en Scandinavie, mais beaucoup moins dans certaines parties d'Europe. Les matériaux sur les femmes en général et celles en affaires en particulier varient considérablement d'un pays à l'autre.

Le troisième défi n'est pas particulier aux historiens. Les « business people » peuvent être des personnes à leur compte, des chefs d'entreprises qu'ils possèdent, ou des cadres de compagnies. Que veut donc dire « être en affaires » ? Qu'est-ce exactement qu'une « firme » ? Un « entrepreneur » ? Les études américaines tendent à réserver le terme « entrepreneur » aux innovateurs et créateurs. Mark Casson, une autorité contemporaine dans le domaine, distingue explicitement l'entrepreneuriat du travail à son compte. Les gens qui simplement travaillent pour leur

propre compte n'ont pas de revenus plus élevés que s'ils se livraient à la même activité contre salaire. Ils gagnent leur vie – et souvent petitement. Mais les statistiques que les chercheurs utilisent pour étudier les activités d'affaires des femmes ne font pas nécessairement la distinction entre les deux groupes. Les Enquêtes emploi menées par l'Organisation internationale du travail (Labour Force Surveys of the International Labour Organization ou ILO), par exemple, combinaient employeurs et personnes à leur compte jusqu'en 1993, et depuis, tous les pays ne font pas la distinction. Et un grand nombre d'études utilisent les expressions « en affaires », « à leur compte » et « entrepreneurs » comme si elles étaient synonymes. Les économistes et les spécialistes des affaires sont presque exclusivement intéressés par les grandes entreprises. Les historiennes des femmes ont critiqué cette approche pour la quasi-absence de femmes dans les travaux en histoire des entreprises, parce que les grandes entreprises appartiennent presque toutes à des hommes et sont gérées par eux. Elles ont reconceptualisé le monde des affaires pour y inclure des activités à très petite échelle, seule manière à leurs yeux de rendre visible la présence des femmes dans ce secteur. Mais il ne faudrait pas tomber dans le travers contraire et supposer trop rapidement que les affaires des femmes étaient par définition petites – ou oublier qu'une grande proportion d'entreprises masculines n'étaient pas très grandes non plus, même si les grandes entreprises l'étaient généralement. De plus, les femmes ont grimpé dans l'échelle corporative au cours des 50 dernières années. Les progrès ont été lents mais réels, et ils semblent aussi irréversibles que les avancées politiques. Ces femmes sont aussi des femmes d'affaires. De plus, « affaires » et « entreprenariat » doivent aussi être historicisés. Les définitions du XXI^e siècle reflètent la notion que l'économie est un système impersonnel, et la recherche du profit, le principal objectif, si ce n'est le seul. Cela n'a pas toujours été le cas et nous devons faire attention de ne pas projeter les buts et aspirations du XXI^e siècle sur des sociétés qui ne les auraient pas approuvés.

Qu'est-ce donc qu'une entreprise? Ma définition d'une entreprise ou firme est celle que l'on trouve dans les manuels de sciences économiques : une entité qui prend des décisions concernant la production et la distribution de biens et services. Cela inclut toutes sortes d'entreprises, de l'entreprise individuelle à la grande société. J'utilise la définition du dictionnaire pour entrepreneur/chef d'entreprise, définition qui ne présume en rien les motivations de la personne, sa manière de conduire ses affaires ou le niveau de ses revenus : une personne qui crée une ou des entreprises et qui prend des risques financiers dans l'espoir d'un profit (Oxford). Les mots clés ici sont risques financiers et profit. La marchande de fruits ambulante prend un risque, celui de ne pas vendre suffisamment pour subvenir à ses besoins par son travail, voire de ne pas récupérer la valeur de son investissement. Ceci m'a amenée à inclure des activités qui ne viennent

pas immédiatement à l'esprit quand on pense « entreprise », comme investir. Il y a de plus en plus d'indications que certaines femmes se contentaient de gérer leur argent et le laissaient générer un revenu prévisible et sans risque, mais que d'autres étaient aussi calculatrices qu'un spéculateur contemporain de Wall Street. Par contre, j'ai laissé de côté les entreprises de mauvaise réputation, comme la tenue d'un bordel, dont la nature « immorale » entraînait des règlementations particulières. Quoiqu'en dise la sagesse populaire, les femmes ont toujours eu des entreprises, de toutes tailles, dans tous les secteurs, comme le reste de cet ouvrage le démontre amplement.

PREMIÈRE PARTIE
LA PÉRIODE MODERNE,
DU XVI^E AU XVIII^E SIÈCLE

CHAPITRE I LE CONTEXTE

Pour comprendre les activités économiques des femmes durant la période moderne, il faut comprendre non seulement le contexte économique et politique au sein duquel ces activités ont pris place, mais aussi comment ces sociétés voyaient les femmes et définissaient leurs rôles.

Les flux et reflux de l'économie, les transformations technologiques, l'introduction de nouvelles technologies, les variations de l'offre et de la demande pour les biens de consommation, la réorientation des routes commerciales et la naissance de nouvelles régions manufacturières forment la toile de fond de notre histoire. Mais en plus, nous devons garder à l'esprit le fait que les Européens de la période moderne avaient une conception de l'économie très différente de la nôtre; les activités économiques étaient des activités sociales assujetties à des règles morales. Par conséquent, ce qui était considéré comme des activités économiques légitimes pour les femmes dépendait en grande partie des idées concernant leur nature et les rôles qu'elles étaient appelées à jouer dans la société.

I. L'ÉCONOMIE DE LA PÉRIODE MODERNE

A. Trois siècles de changements

Le monde moderne était un monde préindustriel; ni l'usage des machines, ni les usines n'apparurent avant la fin de cette période. Mais ce monde n'était pas statique. Des phases de croissance économique alternaient avec des périodes de décélération et de stagnation, provoquées par des facteurs démographiques, climatiques ou politiques. La période allant de 1450 à 1550-1570 se distingua par une croissance soutenue. Au début du XVI^e siècle, l'économie européenne était en expansion et s'était remise des pestes et des guerres des XIII^e et XIV^e siècles. La croissance démographique avait repris – il y avait environ 65 millions de