



HAL
open science

L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750-1850 : Une révolution dans le monde du commerce ?

Arnaud Bartolomei, Mathieu de Olivera, Fabien Eloire, Claire Lemerrier,
Nadège Sougy

► To cite this version:

Arnaud Bartolomei, Mathieu de Olivera, Fabien Eloire, Claire Lemerrier, Nadège Sougy.
L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750-1850 : Une révolution dans
le monde du commerce?. *Annales. Histoire, Sciences sociales*, 2017, 72 (2), pp.425-460.
10.1017/S0395264917000592 . hal-01963188

HAL Id: hal-01963188

<https://sciencespo.hal.science/hal-01963188>

Submitted on 9 Jul 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0
International License

L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750-1850

Une révolution dans le monde du commerce ? *

Arnaud Bartolomei, Matthieu de Oliveira, Fabien Eloire,
Claire Lemerrier et Nadège Sougy

Version « auteurs » de : BARTOLOMEI Arnaud, DE OLIVEIRA Matthieu, ELOIRE Fabien, LEMERCIER Claire et SOUGY Nadège, « L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750-1850. Une révolution dans le monde du commerce ? », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 2017, vol. 72, n° 2, pp. 425-460.

L'histoire économique des XVIII^e et XIX^e siècles européens a longtemps été lue au prisme de l'industrialisation, de la mécanisation et de la salarisation. Depuis quelques décennies, ce grand récit a été remis en question : de plus en plus d'historiens ont mis l'accent sur le rôle déterminant de la demande de produits manufacturés au lieu de se focaliser sur la seule étude des dynamiques de l'offre. Les expressions « révolution des consommateurs » et « révolution industrielle » ont ainsi modifié le diagnostic en mettant l'accent sur la formation de vastes marchés de biens manufacturés au cours du XVIII^e siècle, en Angleterre, puis sur le reste du continent européen¹. En parallèle des nombreux travaux sur la consommation proprement dite, ce renouvellement de l'historiographie a donné lieu à de nouvelles recherches sur les marchands, petits et grands². Celles-ci ont confirmé leur rôle central dans le système économique de

* Outre les participants à l'enquête (voir n. 19), les auteurs remercient tout particulièrement, pour leurs commentaires et suggestions, Jean Andreau, Luca Andreoni, Simon Bittmann, Guillaume Calafat, Serge Chassagne, Claude Denjean, Vincent Demont, Pierre Gervais, Michel Grossetti, Michel Lauwers, François Lerouxel, Silvia Marzagalli, Nadia Matringe, Nicolas Praquin, Alina Surubaru, Francesca Trivellato, Stefano Ugolini, Patrick Verley, Mikhaïl Xifaras, ainsi que les autres participants à la rencontre du Caltech Early Modern Group (avril 2016), au séminaire du Centre de sociologie des organisations (avril 2016), à la journée d'étude « Réseaux et finance dans le long terme » de la Toulouse Business School (juin 2016) et au séminaire d'histoire économique des UMR LARHRA et Triangle (oct. 2016). Ils remercient également Audrey Murat pour la gestion financière de ce projet.

1 - Neil MCKENDRICK, John BREWER et John Harold PLUMB, *The Birth of a Consumer Society: The Commercialization of Eighteenth-Century England*, Londres, Hutchinson, 1983 ; Maxine BERG et Helen CLIFFORD (dir.), *Consumers and Luxury: Consumer Culture in Europe 1650-1850*, Manchester, Manchester University Press, 1999 ; John BREWER et Roy PORTER (dir.), *Consumption and the World of Goods*, Londres, Routledge, 1993 ; Jan DE VRIES, *The Industrious Revolution: Consumer Behavior and the Household Economy, 1650 to the Present*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008. Sur les renouvellements de l'histoire de l'industrialisation, voir Patrick VERLEY, *L'échelle du monde. Essai sur l'industrialisation de l'Occident*, Paris, Gallimard, 1997, et, sur la consommation, Frank TRENTMANN, *Empire of Things: How We Became a World of Consumers, from the Fifteenth Century to the Twenty-First*, New York, Harper Collins Publishers, 2016.

2 Dominique MARGAIRAZ, *Foires et marchés dans la France préindustrielle*, Paris, Éd. de l'EHESS, 1988 ; Laurence FONTAINE, *Histoire du colportage en Europe (XV^e-XIX^e siècle)*, Paris, Albin Michel, 1993 ; Anthony MOLHO et Diogo RAMADA CURTO, « Les réseaux marchands à l'époque moderne », *Annales HSS*, 58-3, 2003, p. 569-579 ; Xabier LAMIKIZ, *Trade and Trust in the Eighteenth-Century Atlantic World: Spanish Merchants and Their Overseas Networks*, Londres/Woodbridge, Royal Historical Society/The Boydell Press ; Natacha COQUERY, *Tenir boutique à Paris au XVIII^e siècle. Luxe et demi-luxe*, Paris, Éd. du CTHS, 2011 ; Pierre GERVAIS, Yannick LEMARCHAND et Dominique MARGAIRAZ (dir.), *Merchants and Profit in the Age of Commerce, 1680-1830*, Londres, Pickering and Chatto, 2014 ; Silvia MARZAGALLI, *Bordeaux et les États-Unis, 1776-1815. Politique et stratégies négociantes dans la genèse d'un réseau commercial*, Genève, Droz, 2015 ; Francesca TRIVELLATO,

l'époque, déjà illustré par la riche production historiographique française des années 1950-1980 sur les places commerçantes et les maisons de négoce³. À la fois donneurs d'ordre des industriels et des transporteurs et fournisseurs des détaillants, les négociants, en particulier, apparaissent comme les plaques tournantes du crédit (la banque n'est alors pas encore nettement séparée du négoce) autant de la circulation des biens.

Tout en se plaçant dans la continuité de cette historiographie, les travaux d'histoire économique des années 2000 mettent en avant la notion de « réseaux marchands », qui prend en compte les questionnements de l'économie et de la sociologie économique sur l'accès à l'information, l'incertitude, ou encore le rôle de la réputation et de la recommandation comme supports de la confiance. Le plus souvent centrées sur les XVII^e et XVIII^e siècles, ces recherches insistent sur les spécificités de l'époque moderne : la lenteur et la difficulté des communications, l'hétérogénéité des marchandises, le recours aux ressources des familles ou des diasporas – autant d'éléments à prendre en compte non comme des « imperfections » des marchés de cette époque, mais plutôt comme leurs caractéristiques structurantes⁴.

Ce faisant, ces travaux, implicitement ou explicitement primitivistes, soulignent la singularité irréductible du mode de fonctionnement de l'« économie d'Ancien Régime⁵ », semblant présupposer que ces modalités auraient ensuite cédé la place à d'autres, propres à l'époque contemporaine. Pierre Gervais, l'un des rares historiens à proposer une datation précise de ce basculement dans le « capitalisme industriel », le situe dans le « deuxième tiers⁶ » du XIX^e siècle, rejoignant Karl Polanyi qui parle d'« une société entièrement encadrée dans le mécanisme de sa propre économie – *une société de marché* [émergeant] en une génération – disons de 1815 à 1845⁷ ». Cette véritable révolution aurait marqué l'entrée dans un monde

Corail contre diamants. Réseaux marchands, diaspora sépharade et commerce lointain. De la Méditerranée à l'océan Indien, XVIII^e siècle, trad. par G. Calafat, Paris, Éd. du Seuil, [2009] 2016.

3 Louis DERMIGNY, *Cargaisons indiennes. Solier et C^{ie}, 1781-1793*, Paris, SEVPEN, 1959-1960 ; Charles CARRIÈRE, *Négociants marseillais au XVIII^e siècle*, Marseille, Institut historique de Provence, 1973 ; Louis BERGERON, *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, Paris, Éd. de l'EHESS/Mouton, 1978.

4 Pierre GERVAIS, « Early Modern Merchant Strategies and the Historicization of Market Practices », *Economic Sociology: The European Electronic Newsletter*, 15-3, 2014, p. 19-29 ; Dominique MARGAIRAZ et Philippe MINARD (dir.), « Le marché dans son histoire », *Revue de synthèse*, 127-2, 2006, p. 241-252.

5 Silvia MARZAGALLI, *Bordeaux et les États-Unis...*, *op. cit.*, p. 423, conclut ainsi : « La mise en place d'un commerce régulier et intense entre Bordeaux et les États-Unis à la fin du XVIII^e siècle révèle aussi la place tenue par deux mécanismes fondamentaux propres au fonctionnement des réseaux marchands d'Ancien Régime : l'échange d'informations et la construction de liens de confiance. » Plus généralement, sur le caractère irréductiblement singulier de l'économie d'Ancien Régime, abordé à travers la pensée économique, voir Jean-Yves GRENIER, *L'économie d'Ancien Régime. Un monde de l'échange et de l'incertitude*, Paris, Albin Michel, 1996.

6 Pierre GERVAIS, « Early Modern Merchant Strategies and the Historicization of Market Practices », *Economic Sociology: The European Electronic Newsletter*, 15-3, 2014, p. 19-29, ici p. 27.

7 Karl POLANYI, *La subsistance de l'homme. La place de l'économie dans l'histoire et la société*, trad. par B. Chavance, Paris, Flammarion, [1977], 2011, p. 43, c'est l'auteur qui souligne ; s. Sur le XIX^e siècle occidental « libéral », ayant constitué l'économie comme « sphère autonome », désencadrée de la religion, de la famille ou de la politique, : *Id.*, *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, trad. par B. Chavance, Paris, Gallimard, [1944] 1983. Chez K. Polanyi, l'encastrement est une métaphore qui renvoie au fait que, dans toute société, les sphères économique, politique, religieuse ou culturelle, sont nécessairement imbriquées. Mais ce qui caractérise, selon lui, le XIX^e siècle en Occident, c'est un puissant mouvement de désencastrement de la sphère économique, lié au fait que le travail, la terre et la monnaie sont progressivement transformés en marchandises soumises au marché et à la loi du profit. La « grande transformation » raconte comment, au sortir de la Seconde Guerre mondiale, des forces sociales opposées à ce mouvement construisent les institutions permettant

d'informations plus abondantes et plus rapides, de production de masse, où le calcul économique utilitariste est légitime, où les entreprises sont plus grandes, plus spécialisées et plus bureaucratiques et les transactions économiques moins personnalisées.

Pourtant, la sociologie économique a montré, depuis une vingtaine d'années, que l'économie contemporaine s'écartait elle-même souvent d'un tel idéal-type⁸. Si les grandes fresques qui décrivent sans précaution la modernisation des économies continuent d'avoir une certaine résonance⁹, les spécialistes savent que les deux modèles associés à l'« Ancien Régime » et à l'« époque contemporaine » ont peu ou prou toujours coexisté. Dès 1985, le sociologue Mark Granovetter, visant en particulier les économistes, a mis en garde contre la tentation de rabattre les pratiques effectives sur des idéal-types « sur-socialisés » (qui supposent que les normes sociales priment sur le calcul individuel) ou « sous-socialisés » (qui résument la réalité à l'*homo œconomicus* et au marché walrasien)¹⁰. Ces réserves inciteraient à abandonner la notion de « grande transformation » introduite par K. Polanyi, sans doute d'autant plus facilement que son ouvrage se fonde pour partie sur des constats empiriques nuancés, voire réfutés par l'historiographie depuis 1944 : ainsi, lorsqu'il suppose un machinisme particulièrement précoce ou des marchés réellement « autorégulateurs ». Il en va de même de la modernisation de l'Occident vue par Max Weber qui décrit des inflexions similaires¹¹. Il reste que les XVIII^e et XIX^e siècles sont marqués par des changements de grande ampleur : l'élargissement géographique et social de la circulation des biens, l'invention de l'économie politique et la légitimation croissante du profit, ou encore le bouleversement des corporations et des privilèges par la Révolution française.

La question de savoir si la France de l'époque et, plus généralement, l'Europe sont passées d'un système économique à un autre et ont connu une révolution en particulier dans le monde du commerce, le secteur *a priori* au cœur de ces changements, demeure donc ouverte, ainsi que, dans l'affirmative, celle de la datation de ce passage. Plus précisément, les idéal-types de l'économie d'« Ancien Régime » et « contemporaine » accordent une grande importance au caractère plus concurrentiel, plus anonyme, moins personnalisé – en somme plus « désencastré », pour reprendre la terminologie de K. Polanyi – des relations commerciales à partir du XIX^e siècle. Est-il envisageable de trouver des indices empiriques d'une inflexion

de réencastrer l'économie. La sociologie économique, à la suite de Mark GRANOVETTER, « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91-3, 1985, p. 481-510, a repris à son compte cette notion d'encastrement. Cependant, elle l'emploie à une échelle plus micro, pour qualifier des transactions marchandes qui ne se résument pas à leur seul motif économique, mais incorporent des formes de solidarité liées à la parenté, au voisinage, à la religion ou à la profession.

8 Voir la synthèse de Neil J. SMELSER et Richard SWEDBERG (dir.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, 2005.

9 Par exemple, Douglass C. NORTH, *Le processus du développement économique*, trad. par M. Le Séac'h, Paris, Éd. d'Organisation, [2005] 2005, met l'accent sur un processus pluriséculaire qui a conduit l'Occident « du monde simple des échanges personnels au monde complexe et interdépendant qui caractérise aujourd'hui les économies développées » (p. 84), opposant fonctionnements « collectivistes » et « informels » d'un côté, « culture individualiste » et « échanges impersonnels », de l'autre.

10 M. GRANOVETTER, « Economic Action and Social Structure... », art. cit.

11 Max WEBER, *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, trad. par C. Bouchindhomme, Paris, Gallimard, [1923] 1991. Il insiste notamment sur le passage des machines en bois aux machines en acier, la séparation définitive du commerce de gros et du commerce au détail, le déploiement de l'industrie lucrative, la naissance des bourgeoisies nationales, l'émergence de l'État rationnel et la diffusion de l'*éthos* économique rationnel issu de l'ascèse protestante intramondaine.

historique en ce sens, et à quel moment ? Dès les années 1750, dans le contexte de croissance commerciale du « beau XVIII^e siècle », comme le suggère Gérard Gayot à propos des innovations commerciales développées par les drapiers sedanais pour conquérir de nouveaux marchés ? Ou plutôt dans le dernier tiers du XIX^e siècle, au moment où se développent la navigation et le télégraphe, comme le proposent Stanley Chapman ou Patrick Verley ? Ou l'important serait-il moins l'information et les transports que les cadres juridiques et organisationnels, avec le passage de sociétés de personnes à de grandes entreprises préoccupées de certification de la qualité, qui ne s'opère qu'à la fin du XIX^e siècle ? C'est la thèse qu'ont défendue Jean-Pierre Hirsch puis Alessandro Stanziani, pour qui les logiques commerciales de 1850 sont encore fondamentalement les mêmes que sous l'Ancien Régime ¹².

Pourtant, l'idée qu'une révolution survient dans le monde du commerce entre le milieu du XVIII^e et celui du XIX^e siècle est partagée par de nombreux contemporains, persuadés d'assister à l'entrée en scène, *via* de nouveaux dispositifs, d'acteurs qui ignorent les règles de civilité de leurs prédécesseurs et mettent en danger leurs positions sur le marché. Les lettres de change en blanc et, plus généralement, la négociabilité de ces instruments financiers obligent, dans les années 1760-1790, à redéfinir la vertu commerçante au fil de procès, de pamphlets et de manuels ¹³. En 1787, l'éditeur d'un almanach de la région lilloise évoque les craintes d'une ouverture brutale des marchés que provoquerait cette autre invention récente :

Certains individus toujours opposés au sentiment général ont trouvé que l'Almanach nuisait aux marchands de ces trois villes qui, établis depuis longtemps, tiennent une correspondance exclusive avec d'autres Marchands ou Négociants du Royaume ou de l'Étranger, parce qu'ils leur sont seuls connus, et que cet Almanach indique ceux qui peuvent entrer en concurrence avec eux ¹⁴.

L'apparition des commis voyageurs dans la seconde moitié du XVIII^e siècle fait également naître, après quelques décennies, des inquiétudes chez les juristes et des railleries chez les écrivains vis-à-vis de ces personnages qui exercent des fonctions de négociant sans en avoir ni la responsabilité juridique, ni la respectabilité sociale ¹⁵. De même, certains juristes des années 1830-1850 déplorent la perversion progressive du contrat de mandat (ou procuration) qui permet de donner à un autre le pouvoir d'agir en son nom : celui-ci serait de moins en moins utilisé

12 Gérard GAYOT, *Les draps de Sedan, 1646-1870*, Paris, Éd. de l'EHESS, 1998 ; Stanley CHAPMAN, *Merchant Enterprise in Britain from the Industrial Revolution to World War I*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992 ; P. VERLEY, *L'échelle du monde...*, *op. cit.* ; Jean-Pierre HIRSCH, *Les deux rêves du commerce. Entreprise et institution dans la région lilloise, 1780-1860*, Paris, Éd. de l'EHESS, 1991 ; Alessandro STANZIANI, *Rules of Exchange: French Capitalism in Comparative Perspective, Eighteenth to the Early Twentieth Centuries*, Cambridge, Cambridge University Press, 2012.

13 Amalia D. KESSLER, *A Revolution in Commerce: The Parisian Merchant Court and the Rise of Commercial Society in Eighteenth-Century France*, New Haven, Yale University Press, 2007, chap. 5.

14 *Almanach du commerce, des arts et métiers des villes de Lille, Douay et Dunkerque*, Lille, Vanackere, 1789, non folioté, cité par J.-P. HIRSCH, *Les deux rêves du commerce...*, *op. cit.*, p. 66. Sur le développement des almanachs : John GRAND-CARTERET, *Les almanachs français*, Paris, Alisie et C^{ie}, 1896 ; Arnaud BARTOLOMEI, « La publication de l'information commerciale à Marseille et à Cadix (1780-1820). La fin des réseaux marchands ? », *Rives méditerranéennes*, 27, 2007, p. 85-108.

15 Arnaud BARTOLOMEI, Claire LEMERCIER et Silvia MARZAGALLI (dir.), « Les commis voyageurs, acteurs et témoins de la grande transformation », *Entreprises et histoire*, 66-1, 2012, p. 7-21 ; Roman ROSSFELD, « Handelsreisende □ Travelling salesmen □ Voyageurs de commerce : eine Einführung », *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 59-2, 2014, p. 129-134.

gratuitement, entre « amis » (au sens du droit romain), et deviendrait le support d'une spécialisation mercenaire¹⁶. À ces inquiétudes conservatrices répondent autant de réactions enthousiastes qui visent à chaque fois la perception d'un désencastrement soudainement accéléré des relations entre marchands. Qu'elles correspondent ou non à un changement effectif des pratiques marchandes, les craintes émises par les acteurs de l'époque invitent à porter le regard sur la période 1750-1850 pour étudier ces pratiques et leur évolution. Dans quelle mesure les acteurs perçoivent-ils une révolution contemporaine ? Réagissent-ils à une accumulation de changements plus anciens et plus progressifs ou, au contraire, sont-ils préoccupés par des innovations encore marginales ?

Ces questions conduisent à s'intéresser à l'évolution des formes d'encastrement des relations entre marchands (qu'il s'agisse de négociants, d'industriels, de transporteurs ou de boutiquiers)¹⁷. Être en relation d'affaires signifie, pour eux, vendre, acheter et donner l'ordre de faire circuler des marchandises ou des supports de crédit. À cet effet, ils entretiennent des correspondances régulières avec de nombreux interlocuteurs et mobilisent des instruments juridiques comme les procurations, les quittances ou les connaissements¹⁸. Ces supports de l'activité commerciale, utilisés pour la construction et l'entretien des relations d'affaires, ont été parfois conservés et constituent des témoignages de pratiques marchandes. C'est la raison pour laquelle il a été décidé de les étudier de manière systématique et, pour partie, quantifiée, afin de repérer l'existence des changements survenus et, le cas échéant, d'en mesurer l'ampleur entre 1750 et 1850, et ainsi de mieux caractériser les formes d'encastrement des relations marchandes¹⁹.

Plus précisément, trois corpus ont été constitués, qui correspondent à différents instruments du commerce. Le premier rassemble des lettres d'entrée en relation commerciale trouvées dans les fonds de deux grandes maisons de négoce : Roux à Marseille et Greffulhe, Montz et C^{ie} à Paris²⁰. Les appuis plus ou moins personnels mobilisés au moment de l'établissement d'une nouvelle relation marchande, des recommandations aux listes de prix imprimées, en passant par le vocabulaire de l'amitié, y sont plus particulièrement recherchés. Issu des mêmes fonds d'archives, complétés par ceux des maisons Veuve Guérin à Lyon, Briansiaux à Lille et Foäche au Havre, le deuxième corpus est composé de lettres circulaires de commerce reçues par ces

16 Mikhaïl XIFARAS, « Science sociale, science morale ? Notes sur la pénétration de l'économie dans la pensée juridique française au XIX^e siècle », in J.-F. KERVÉGAN et H. MOHNHAUPT (dir.), *Économie et théories économiques en histoire du droit et en philosophie*, Francfort-sur-le-Main, Klostermann, 2004, p. 185-225 ; Laurent PFISTER, « Un contrat en quête d'identité. Jalons pour une histoire de la qualification du mandat », in N. DISSAUX (dir.), *Le mandat : un contrat en crise ?*, Paris, Economica, 2011, p. 1-38.

17 Ces matériaux correspondent davantage à la définition de l'encastrement de M. Granovetter (analyse de l'imbrication des dimensions marchande et non marchande à l'échelle des liens sociaux interpersonnels) qu'à celle, plus macrosociale, de K. Polanyi.

18 Un connaissement est un acte par lequel un établissement de transports maritimes ou un capitaine atteste qu'il a reçu des marchandises à bord d'un navire.

19 Cet article décrit les problématiques et les premiers résultats du projet « *Fiducia*. Pratiques et matérialités des relations marchandes : vers une dépersonnalisation (XVIII^e-XIX^e siècle) ? », qui bénéficie d'un financement de l'Agence nationale de la recherche pour la période 2014-2017. Outre les auteurs de cet article, Thierry Allain, Boris Deschanel, Mathieu Grenet, Marguerite Martin, Thomas Mollanger, Fabrice Perron, Viera Rebolledo-Dhuin, Veronica Aoki Santarosa et Sylvie Vabre ont contribué bénévolement à la constitution des bases de données.

20 Sur la maison Roux, voir C. CARRIÈRE, *Négociants marseillais...*, *op. cit.* ; sur la maison Greffulhe, voir Guy ANTONETTI, *Une maison de banque à Paris au XVIII^e siècle, Greffulhe Montz et C^{ie}, 1789-1793*, Paris, Éd. Cujas, 1963.

négociants²¹. Ces courriers standardisés, imprimés en grande quantité, qui proposent souvent des offres de service sous le prétexte d'annoncer des événements qui touchent à la vie des sociétés, apparaissent en effet, au premier abord, comme des symptômes du triomphe de relations marchandes moins personnalisées et uniquement orientées par la recherche du profit. Le troisième corpus est formé de procurations notariées qui précisent quelles catégories de personne – des proches, des confrères ou encore des mandataires professionnels – les marchands mobilisent selon le type d'opération à mener en leur nom. Il permet de discuter, à partir de traces de cette pratique commerciale, l'évolution perçue par les juristes de l'époque vers un plus grand désencastrement du contrat de mandat.

À partir de ces corpus, il est possible d'évaluer, sur la base d'éléments empiriques, la pertinence et la validité aussi bien des hypothèses qui postulent la persistance des structures relationnelles traditionnelles, fondées par exemple sur les familles ou les diasporas, que de celles qui insistent sur la désagrégation de ces structures et l'appui des relations marchandes sur des fondements dorénavant plus strictement économiques ou juridiques. Plus fondamentalement, ces sources conduisent à dépasser les formulations habituelles de cette alternative. En effet, si chaque corpus permet de mettre en évidence des transformations et des permanences, les plus intéressantes d'entre elles entrent mal dans la simple opposition entre relations marchandes encadrées ou désencadrées : cette étude permet plutôt de spécifier les formes, et donc les évolutions, de cet encastrement autour de trois propositions majeures.

La première consiste à souligner que, si de nouveaux instruments du commerce apparaissent au cours de la période étudiée, ils n'enlèvent pas nécessairement leur efficacité aux dispositifs plus anciens et plus personnalisés ; le plus souvent, ils s'appuient même sur eux. Il s'agit alors d'examiner les ressorts de cette complémentarité. Jean-Pierre Hirsch met l'accent, par exemple, sur l'importance maintenue du nom propre comme marqueur de crédit, malgré les bouleversements institutionnels liés à la Révolution française, ou encore sur l'usage conjoint des liens familiaux et des dispositifs juridiques dans le cadre des sociétés de personnes, le lien personnel renforçant l'efficacité du droit et inversement²². Les travaux précités sur la figure du commis voyageur en Europe et ceux de Walter Friedman portant sur les États-Unis, lequel insiste sur leur « poignée de main visible », soulignent également qu'il ne s'agit pas de professionnels interchangeable, simples porteurs d'offres commerciales standardisées et objectivées par des échantillons et des catalogues de prix. Certes, les voyages des commis non seulement viennent remplacer certaines relations interpersonnelles directes entre marchands,

21 Serge CHASSAGNE, *Veuve Guérin et fils. Banque et soie, une affaire de famille, Saint-Chamond-Lyon, 1716-1932*, Lyon, Éd. BGA Permezel, 2012 ; Matthieu de OLIVEIRA, *Les routes de l'argent. Réseaux et flux financiers de Paris à Hambourg, 1789-1815*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2011 ; Maurice BEGOÛEN DEMAUX, *Mémorial d'une famille du Havre*, vol. 1, *Les fondateurs. Choses et gens du XVIII^e siècle en France et à Saint-Domingue*, Jacques-François Begouën, 1743-1831, vol. 2, *Stanislas Foäche, 1737-1806, négociant de Saint-Domingue*, Paris, Société française d'histoire d'outre-mer, 1971 et 1982 ; Édouard DELOBETTE, « Ces 'Messieurs du Havre'. Négociants, commissionnaires et armateurs de 1680 à 1830 », thèse de doctorat, Université de Caen, 2005.

22 J.-P. HIRSCH, *Les deux rêves du commerce...*, *op. cit.* Cette notion de complémentarité des dispositifs personnels et impersonnels dans la construction des relations marchandes ou des relations de crédit est également mise en avant par Claire LEMERCIER et Claire ZALC, « Pour une nouvelle approche de la relation de crédit en histoire contemporaine », *Annales HSS*, 67-4, 2012, p. 979-1009, notamment p. 998 *sq.*, et par les sociologues Michel GROSSETTI, « Réseaux sociaux et ressources de médiation dans l'activité économique », *Sciences de la société*, 73, 2008, p. 83-103, et Alina SURUBARU, « Les producteurs roumains de l'habillement à la recherche de clients. Une analyse sociologique des rencontres d'affaires », *Sociologie du travail*, 54-4, 2012, p. 457-474.

mais ils ont aussi pour fonction de donner un visage familial à des transactions nouées sur des marchés de plus en plus vastes²³. Au sein du corpus, les circulaires, en particulier, se présentent comme un dispositif impersonnel permettant une ouverture du marché au-delà des cercles sociaux habituels ; l'étude de leurs usages démontre néanmoins l'importance de la maîtrise conjointe d'appuis personnels et impersonnels pour l'établissement de relations d'affaires.

La deuxième proposition attire l'attention sur une forme spécifique d'encastrement qui naît d'échanges répétés ou de chaînes relationnelles impliquant des tiers (par exemple, à travers des recommandations)²⁴. Elle s'applique également au cas des commis voyageurs : il n'est pas rare que ce soit au commis lui-même, et non au produit ou à la firme, que s'attache une clientèle régulièrement visitée – ce que soulignent les contentieux relatifs à la patrimonialité de la clientèle que suscitent les ruptures de contrat. Un professionnel sans liens familiaux ou communautaires peut, par la simple réitération de transactions marchandes, établir un lien personnalisé qu'il devient coûteux de rompre – cela a été démontré pour la période récente par des travaux de sociologues ou d'économistes²⁵. Ce processus a moins retenu l'attention des historiens du négoce²⁶, qui ont davantage insisté sur les recommandations, c'est-à-dire sur des chaînes relationnelles impliquant plus d'un lien interpersonnel. Là encore, une connaissance de connaissance n'est pas un membre de la famille, pas nécessairement un membre de la même communauté religieuse ou ethnique, mais la relation qui s'établit avec lui n'a pour autant rien d'impersonnel. De nombreux indices quant à l'importance changeante de ces deux formes d'encastrement se retrouvent dans les sources étudiées ici, en particulier à travers l'étude du choix des mandataires, pour la première, à travers celle des formes d'interconnaissance mobilisées au moment de l'établissement d'une nouvelle correspondance, pour la seconde.

Une troisième proposition vise à rendre compte de ce qui frappe à la lecture des correspondances commerciales, y compris en plein XIX^e siècle : l'omniprésence du vocabulaire de la confiance et de l'amitié, jusque dans les formules les plus standardisées de circulaires imprimées, manifestement envoyées à des destinataires que l'expéditeur n'a jamais rencontrés. Cet habillage personnalisé de relations non, ou non encore, encadrées est en lui-même notable. Il est aussi la manifestation d'une réalité plus large : l'existence d'un langage propre aux échanges entre marchands, lequel se traduit aisément dans les différentes langues utilisées pour le commerce. La maîtrise de ce langage peut constituer un premier signal, minimal, de crédibilité, du fait de l'acceptation ostensible de valeurs partagées ; ce point a notamment été attesté par Francesca Trivellato dans un contexte global et multilingue²⁷. Les corpus de lettres d'entrée en relation et de lettres circulaires permettent d'approfondir les connaissances sur ce langage du commerce, largement reconnu et partagé, ainsi que sur son évolution et sur son caractère plus ou moins opératoire dans la construction des relations de confiance entre

23 Walter FRIEDMAN, *Birth of a Salesman: The Transformation of Selling in America*, Cambridge, Harvard University Press, 2004.

24 Sur la notion de chaîne relationnelle, voir Michel GROSSETTI, « Les narrations quantifiées. Une méthode mixte pour étudier des processus sociaux », *Terrains et travaux*, 19-2, 2011, p. 161-182.

25 Voir, en sociologie économique, Brian UZZI et Ryon LANCASTER, « Embeddedness and Price Formation in the Corporate Law Market », *American Sociological Review*, 69-3, 2004, p. 319-344, ou, en économie, Alan P. KIRMAN et Nicolaas J. VRIEND, « Evolving Market Structure: An ACE Model of Price Dispersion and Loyalty », *Journal of Economic Dynamics and Control*, 25-3/4, 2001, p. 459-502.

26 Bien que l'on puisse lire de cette manière Pierre GERVAIS, « Crédit et filières marchandes au XVIII^e siècle », *Annales HSS*, 67-4, 2012, p. 1011-1048.

27 F. TRIVELLATO, *Corail contre diamants...*, op. cit., chap. 6.

marchands, y compris entre ceux qui n'appartiennent pas aux mêmes strates de la hiérarchie mercantile. En effet, il ne s'agit pas uniquement de discours : ces indices langagiers ne sont qu'un des éléments qui permettent de s'interroger sur la persistance ou non d'un groupe social à part, celui des négociants²⁸. L'étude de leurs procurations, comme celle de leurs correspondances, suggère que les hiérarchies entre marchands, quoique bousculées, demeurent vivaces après la Révolution française : la question est alors, pour les acteurs, celle des indices qui peuvent permettre de délimiter, voire de refermer, le groupe dominant.

Entrer en correspondance : une affaire de langue et de relations

Abordée à partir d'un corpus de manuels, la lettre d'entrée en relation, qui vise à l'établissement d'une correspondance avec un nouveau partenaire, apparaît comme un type d'écrit nouveau au XIX^e siècle²⁹, dont le caractère est nettement prospectif. Tout comme les commis voyageurs, les

28 Boris DESCHANEL, « Que vaut un négociant ? Prix et compétences des commerçants dauphinois, des années 1750 aux années 1820 », *Les cahiers de Framespa. Nouveaux champs de l'histoire sociale*, 17, 2014, <https://framespa.revues.org/3019>.

29 La catégorie « Lettre d'entrée en relation » ne semble avoir été clairement définie qu'assez tard au XIX^e siècle. La première « Lettre de compliment à une personne qu'on n'a jamais vue et avec qui l'on doit avoir quelques affaires » a été publiée dans le manuel de René Milleran, mais aucun autre cas n'a été retrouvé ensuite avant 1800. En revanche, des modèles de lettre d'entrée en relation se rencontrent à peu près systématiquement dans les manuels marchands édités après 1800, notamment ceux de Paul Brée et Marie Clément où l'objet est nommé et décrit avec le plus de précision. Ce constat se fonde sur l'analyse d'un corpus de vingt-deux manuels marchands, constitué à partir des bases de données *Making of the Modern World* de l'éditeur Gale et Gallica et des occurrences « correspondance », « commerce », « négoce », « épistolaire », « marchand », « XVIII^e siècle » et « XIX^e siècle » : René MILLERAN, *Le nouveau secrétaire de la cour ou lettres familières sur toutes sortes de sujets, avec des réponses, une instruction pour bien écrire et dresser les lettres, les titres dont on qualifie toutes sortes de personnes, et des maximes pour plaire et se conduire dans le monde*, Bruxelles, Le Gras, [1692] 1714 ; Jean PAGANUCCI, *Manuel historique, géographique et politique des négocians, ou Encyclopédie portative de la théorie et de la pratique du commerce*, 3 vol., Lyon, J.-M. Bruyset, 1762 ; Jacques ACCARIAS DE SÉRIONNE, *Les intérêts des nations de l'Europe, développés relativement au commerce*, 2 vol., Leyde, Weidemann Erben und Reich, 1766 ; Johann Carl MAY, *Lettres marchandes fort propres à s'exercer dans le stile épistolaire du négociant*, Altona, D. Iversen, 1769 ; Fortunato Bartolomeo DE FELICE, *Encyclopédie, ou Dictionnaire universel raisonné des connoissances humaines*, Yverdon-les-Bains, s. n., 1775, vol. 3, p. 131-133 ; Jean-Baptiste ROBINET, *Dictionnaire universel des sciences morale, économique, politique et diplomatique, ou Bibliothèque de l'homme-d'État et du citoyen*, Londres, Libraires associés, 1780, vol. 14, « CON-CUR » ; *Lettres d'un négociant à son fils. Sur les sujets les plus importants du commerce*, Strasbourg, A. Koenig, 1786 ; *L'art de la correspondance, ou Modèles de lettres sur toutes sortes de sujets*, Paris, Louis, 1800 ; Hermanus Antonius BOEX (dir.), *Manuel de correspondance à l'usage du pensionnât françoises d'Eindhoven*, Anvers, A. Grangé, après 1800 ; *Manuel du jeune négociant, ou Elémens du commerce, sur la tenue des livres en partie double et simple*, Paris, Laurens jeune, 1803 ; *Le correspondant triestin, ou Lettres instructives imprimées séparément en français, en italien et en allemand*, Amsterdam, F. C. Loefflund, [1795] 1803 ; Nicolas GOUIN-DUFFIEFF, *Nature Displayed in her Mode of Teaching Language to Man, Being a New and Infallible Method of Acquiring Languages with Unparalleled Rapidity*, 2 vol., Londres, Chez l'auteur, 1818 ; abbé Joseph MOZIN, *La correspondance des négocians, ou Recueil de lettres sur le commerce, originales ou extraites des meilleurs épistolaires nationaux ou étrangers*, Paris, Librairie du commerce, Chez Renard, 1822 ; Jacques PEUCHET, *Manuel du négociant et du manufacturier, contenant les lois et réglemens relatifs au commerce, aux fabriques et à l'industrie*, Paris, Roret, 1829 ; Henry CELLIEZ, *Dictionnaire usuel de législation commerciale et industrielle*, Paris, Librairie usuelle, 1836 ; August SCHIEBE, *Correspondance commerciale, suivie de la traduction en allemand des principaux termes employés dans les lettres et terminée par un recueil explicatif des mots les plus usités dans le commerce*, Leipzig, J. A. Barth, 1843 ; Paul BRÉE, *Traité de correspondance commerciale, contenant des modèles et des formules épistolaires pour tous les cas qui se présentent dans les opérations de commerce, avec des notions*

almanachs commerciaux, les lettres circulaires ou la presse mercantile³⁰, elle peut être lue comme l'une des facettes d'une révolution dans le commerce, qui aurait conduit à une ouverture plus grande des marchés et à un désencastrement des relations commerciales. Cependant, l'étude empirique des usages de la lettre d'entrée en correspondance, indépendamment de sa formalisation dans les manuels, montre que les changements dont elle semble porteuse doivent plutôt s'interpréter à l'aune des trois propositions complémentaires sur les formes exactes de l'encastrement posées en introduction.

Les premières lettres archivées dans la correspondance passive de 2 000 partenaires des maisons Roux et Greffulhe, résidant en France, en Europe ou en outre-mer, ont été collectées. Les résultats présentés ici portent sur un échantillon de 326 courriers identifiés, de manière certaine, comme des premières lettres envisageant l'établissement d'une relation marchande inédite³¹. Plus précisément, les 232 lettres du fonds Roux, qui s'échelonnent de 1728 à 1840 (la maison disparaît en 1842) mais deviennent rares après 1820, attestent un certain nombre de permanences et d'évolutions. Les 94 lettres adressées à Greffulhe le sont, elles, presque toutes entre 1789 et 1795 pour des raisons qui tiennent à l'histoire du fonds. Néanmoins, elles montrent suffisamment de similitudes avec celles du fonds Roux pour qu'il soit permis de généraliser le propos. En effet, il s'agit, d'une part, d'un important négociant marseillais à l'implantation plus ancienne, d'autre part, d'une grande banque parisienne, précédemment établie à Amsterdam, qui vient en 1789 de succéder à Girardot et Haller. Les deux cas présentent le même éventail de procédés (discursifs, argumentatifs, mais aussi personnels et objectifs) auxquels recourent les négociants européens des XVIII^e et XIX^e siècles pour entrer en relation avec ce type de maisons bénéficiant d'une solide notoriété. Il est ainsi possible de comparer les procédés effectivement mobilisés à ceux prescrits par les manuels.

générales et particulières sur leur emploi, Leipzig, Librairie de Baumgaertner, 1850 ; Gilbert-Urbain GUILLAUMIN, *Dictionnaire universel théorique et pratique du commerce et de la navigation*, Paris, Guillaumin, 1859-1861, vol. 1 ; Edmond DEGRANGES, *Traité de correspondance commerciale*, Paris, Langlois et Leclercq, 1866 ; Marie CLÉMENT, *L'art de la correspondance commerciale, précédé d'un traité de style épistolaire et suivi d'un vocabulaire des termes du commerce*, Sens, Chez l'auteur, 1870.

30 La presse mercantile n'apparaît pas à proprement parler dans la seconde moitié du XVIII^e siècle, mais elle connaît alors une diffusion accélérée. Voir John J. MCCUSKER, « The Demise of Distance: The Business Press and the Origins of the Information Revolution in the Early Modern Atlantic World », *The American Historical Review*, 2005, 110-2, p. 295-321 ; A. BARTOLOMEI, « La publication... », art. cit.

31 Le fonds Greffulhe est conservé aux Archives nationales de Pierrefitte-sur-Seine sous la cote 61 AQ ; ses portions antérieures et postérieures à la Révolution sont très lacunaires. Le fonds Roux est conservé aux Archives de la Chambre de commerce et d'industrie de Marseille (ci-après ACCIM), sous la cote LIX. Les deux fonds présentent l'avantage d'être classés par correspondant. Les cinq premières lettres de chaque dossier ont été collectées, pour une vingtaine de villes représentatives de la diversité du monde négociant de l'époque : les six grandes places de change européennes (Paris, Londres, Amsterdam, Hambourg, Gênes et Madrid), des grandes places négociantes maritimes (Bordeaux, Cadix, Le Havre, Liverpool, Marseille, Naples, Rotterdam, Rouen, Smyrne et Tunis) ou continentales (Lyon, Genève et Lille), quelques villes manufacturières françaises (Sedan, Mulhouse et Carcassonne) et toutes les localités situées en dehors de l'Europe occidentale et de la Méditerranée □ les colonies antillaises, quelques comptoirs asiatiques (Batavia), les ports des États-Unis et quelques places russes (Riga et Saint-Petersbourg). Pour chacune de ces localités, nous avons ouvert toutes les liasses ont été ouvertes dès lors que la place comptait moins de 25 correspondants ; 20, ont été tirées au sort aléatoirement, lorsqu'elle en comptait entre 26 et 100 ; 50 lorsqu'elle en comptait plus de 100. Au total, 1 896 correspondances ont été collectées, parmi lesquelles nous avons pour l'heure analysé un échantillon représentatif de 971 débuts de correspondances ont été pour l'heure analysées, restaurant le poids réel de chaque ville dans nos différents fonds. Une fois écartées les lettres qui n'étaient pas des premiers contacts épistolaires, nous arrivons aux 326 entrées en relation étudiées.

En pratique, pour repérer ces 326 premières lettres, il ne suffit pas de s'en remettre au classement des archives en liasses : la perte ou le classement inexact (par les négociants ou les archivistes) de certains éléments de correspondance imposent de prendre en compte le contenu afin d'isoler les lettres qui n'ont été précédées d'aucun échange écrit. Leur identification n'est pas simple, car certaines, bien différentes des modèles des manuels, font penser de prime abord à une correspondance déjà établie : elles adoptent un ton relativement familier, ou entrent dans le détail d'affaires en cours. En effet, l'entrée en affaires peut en réalité précéder l'entrée en correspondance.

Envisager une hypothèse moderniste ou primitiviste simple conduirait à simplement relever l'accroissement du nombre (ou non) et le succès (ou non) des modalités d'entrée en relation s'appuyant sur des arguments purement économiques (la qualité ou le prix des produits proposés, le capital de la société, etc.). Or de telles lettres d'entrée en correspondance *ex nihilo*, qui ne paraissent encadrées dans aucun type de relation personnalisée, sont nettement minoritaires dans le corpus, y compris au XIX^e siècle ; de plus, plutôt que d'assumer leur caractère désencadré, leurs auteurs tentent d'adopter *a minima* le langage personnalisé caractéristique du négoce traditionnel. Au contraire, un grand nombre de lettres sont enchâssées dans un contexte, plus ou moins explicite, d'interconnaissance préexistante.

L'entrée en correspondance *ex nihilo*

Le critère qui s'est finalement révélé central pour définir les lettres d'entrée en relation, qu'elles relèvent de la première ou de la seconde catégorie, est celui de l'offre de services, une pratique épistolaire qui distingue la première lettre des suivantes. L'offre est facilement repérable car elle intervient généralement en fin de courrier, sous des formes largement standardisées telles que « charmés que cette occasion nous procure l'avantage de vous offrir nos services » ou « nous profitons de cette occasion pour vous offrir, Messieurs, nos services dans ces quartiers avec l'assurance que vos ordres seront observés sans réserve »³². À l'intérieur de cet ensemble, il est aisé de repérer les entrées en correspondance *ex nihilo*, car elles affichent en général, dès leur première phrase, la volonté d'établir une relation commerciale nouvelle et précisent souvent la nature des affaires qu'elles proposent. Ainsi, en 1772, Robert et Rivaud fils, de Lyon, adressent à la maison Roux une offre des plus directes : « La présente est pour avoir l'honneur de vous offrir nos services en qualité de courtiers chargeurs pour les marchandises que vous faites passer dans cette ville et de là pour les expédier à leurs destinations suivant vos ordres »³³. » Un vendeur de cire parisien écrit seize ans plus tard :

*Depuis longtemps je fournis des cires à divers négociants, qui en sont très satisfaits, ayant reconnu que ces cires sont de qualité suffisante pour leur destination et d'un prix infiniment inférieur à celui auquel ils achètent cet article en province, je prends aujourd'hui la liberté de vous offrir mes services tant pour ce genre de marchandises que pour tous autres services »*³⁴.

32 ACCIM, LIX, liasse 866, courrier de Cabarrus et Lalanne, de Madrid, 22 juill. 1782 ; liasse 856, courrier de Guillaume et Jean Tirry, de Cadix, 22 juill. 1782.

33 ACCIM, LIX, liasse 369, courrier de Robert et Rivaud fils, de Lyon, 2 juin 1772.

34 ACCIM, LIX, liasse 512, courrier de Beaujour, de Paris, 8 janv. 1788.

Au nombre de quatre-vingt-trois, ces lettres sont nettement minoritaires parmi celles dépouillées ; elles représentent environ le quart du corpus. De manière remarquable, cette proportion est identique dans les deux fonds (Roux et Greffulhe) et selon le type de place (bancaire ou non, bien représentée dans les fonds ou non). Chez Roux, elle augmente notamment après la Révolution (de 18 % jusqu'en 1789 à 47 % après). On verra toutefois qu'il ne s'agit pas aussi clairement qu'on pourrait le penser d'un symptôme de désencastrement. En outre, la proportion de cette catégorie de lettre est double (45 %) chez ceux des correspondants qui ne se présentent pas comme des négociants ou des banquiers généralistes, mais, à l'instar des deux cas cités ci-dessus, comme des fabricants, des transporteurs, des agents d'affaires ou des marchands spécialisés (ils représentent plus d'un dixième des entrées en relation).

La plupart des lettres ne se présentent pas d'emblée de manière aussi prospective et impersonnelle que les deux précédentes, dont l'écriture témoigne du statut périphérique de leurs auteurs par rapport au monde du négoce. Les manuels de la période étudiée, du reste, déconseillent des approches aussi directes. Parmi la vingtaine d'ouvrages du corpus, seul le dernier, paru en 1870, propose des modèles se référant à des relations commerciales fondées sur les seules qualités des prestations et des services offerts, sans aucun appui personnel :

*Offre de services, Monsieur; Par suite de la liquidation de la maison G., de notre ville, nous avons acheté une grande quantité de draps. Cette acquisition, faite en bloc, nous permet de vous offrir ces draps avec de grands avantages. Nous vous remettons, ci-joint, le détail des sorts que vous demandez habituellement, avec indications de nos prix. Nous serions heureux que leur modicité vous engageât à nous faire une forte demande, nous mettrons tous nos soins à l'exécuter à votre entière satisfaction, recevez, Monsieur, l'assurance de notre entier dévouement*³⁵.

Les manuels épistolaires antérieurs (y compris celui de 1870 dans ses prescriptions générales) déconseillent formellement de telles entrées en matière, beaucoup trop explicites. Ils insistent sur la difficulté de rédiger ces premiers courriers, qui doivent être déférents sans être obséquieux, pour éviter de paraître vulgaires ou de révéler l'étroitesse de la surface commerciale de celui qui les rédige :

*Les lettres pour les premières offres de services sont d'une rédaction assez difficile, car il faut y conserver une sorte de dignité tout en faisant preuve d'empressement. L'écueil à éviter est la flatterie outrée ou trop de servilité, on doit chercher à pallier sous l'élégance de la forme ce que le fond a de vulgaire*³⁶.

Pour rendre l'offre moins directe, l'expéditeur peut notamment s'appuyer sur le fait qu'il connaît la réputation du destinataire et, ce faisant, évoquer une chaîne de relations le reliant à ce dernier – même si le fait qu'il s'agisse réellement d'interconnaissance, ou de simple oui-dire, reste flou. *L'art de la correspondance* de 1800 propose de beaux exemples de ce type d'entrée en matière :

Dans l'espérance d'augmenter le nombre de nos correspondants en Angleterre, nous avons prié plusieurs de nos amis de nous donner information des maisons de ce pays-là, avec lesquelles nous

35 Parmi la demi-douzaine de modèles de lettre d'entrée en relation proposées par M. CLÉMENT, *L'art de la correspondance commerciale...*, op. cit., p. 51.

36 P. BRÉE, *Traité de correspondance commerciale...*, op. cit., p. 63 sq.

pourrions négocier en toute sûreté, et, comme l'on nous assure de votre probité et des bonnes commissions que vous donnez, pour la vente et l'achat de diverses marchandises, nous vous prions d'agréer nos services que nous vous offrons en toutes occasions.

*Monsieur, sur la recommandation d'un voisin, qui s'est beaucoup étendu sur votre réputation, je crois devoir, en entrant dans le commerce, m'adresser à vous pour vous prier de m'envoyer une certaine quantité de marchandises convenables*³⁷.

Les fonds Roux et Greffulhe comprennent un bon nombre de lettres de ce type, qui s'efforcent de dissimuler leur caractère prospectif et désencastré par une évocation de la réputation, ou s'excusent de la démarche inhabituelle que constitue un envoi de lettre sans un minimum d'interconnaissance préalable. Ainsi, le 7 mars 1790, la maison de la Brena, de Madrid, écrit à Roux : « Messieurs, des amis nous ont dit que nous pouvions nous risquer à vous écrire pour vous proposer d'établir une correspondance avec nous, nous vous servirons toujours avec plaisir³⁸. »

Les normes épistolaires véhiculées par les manuels, et systématisées pendant la période étudiée, n'étaient donc pas étrangères au monde négociant – même s'il est difficile de savoir quels correspondants s'inspiraient des manuels et lesquels suivaient simplement une pratique plus ancienne, que les manuels n'avaient fait que formaliser³⁹. Quoi qu'il en soit, il est frappant de constater que même les entrées en correspondance qui se font *ex nihilo* mobilisent de manière complémentaire les apparences de l'interconnaissance, à travers un discours sur des chaînes relationnelles, ce qui rejoint les trois propositions présentées en introduction et constitue bien plus qu'une modernisation univoque.

L'entrée en correspondance fondée sur l'interconnaissance

La deuxième proposition est, plus encore, confortée par la majorité des entrées en correspondance qui ne se font pas *ex nihilo*, mais s'appuient sur des relations personnalisées, lesquelles restent étrangères toutefois aux notions de famille ou de communauté. Plus précisément, ces lettres relèvent de deux modalités différentes de personnalisation. Certaines reposent sur la mobilisation de chaînes relationnelles : le lien se noue alors par l'invocation d'un tiers, recommandant ou simple connaissance partagée, désigné nommément (et non vaguement

37 M. CLÉMENT, *L'art de la correspondance commerciale...*, op. cit., p. 1 et 2.

38 ACCIM, LIX, liasse 866, courrier de la Brena, Madrid, 7 mars 1790, trad. par A. Bartolomei.

39 Cette étude confirme le constat formulé par Jean MEUVRET, « Manuels et traités à l'usage des négociants aux premières époques de l'âge moderne », *Études d'histoire moderne et contemporaine*, 5, 1953, p. 5-29, qui souligne que les « manuels » marchands du XVI^e siècle avaient souvent la forme de compilations manuscrites de documents issus de la pratique. Il note également que ces manuels accordent bien plus d'importance aux techniques du change et de la comptabilité qu'aux normes épistolaires. Les pratiques largement partagées en la matière, que mettent en évidence par exemple les études sur le fonds Bonvisi, ne sauraient donc trouver leur origine dans l'existence de modèles imprimés : Valentín VÁZQUEZ DE PRADA, *Lettres marchandes d'Anvers*, 4 vol., Paris, SEVPEN, 1960 ; Anne LAMBERT, « Écritures du commerce. La correspondance au fondement des transactions Ruiz-Bonvisi, 1580-1590 », thèse, École des chartes, 2010 ; Nadia MATRINGE, *La banque en Renaissance. Les Salviati et la place de Lyon au milieu du XVI^e siècle*, Rennes, PUR, 2016. La multiplication de tels modèles dans la littérature didactique marchande à partir de la fin du XVIII^e siècle ne saurait donc être interprétée comme étant à l'origine de cette langue du commerce, mais elle a pu contribuer à la standardiser et à la rendre accessible à des acteurs ne l'ayant pas apprise par imprégnation dans le milieu négociant. Sur la place, limitée, des manuels dans la formation des négociants, voir Franco ANGIOLINI et Daniel ROCHE (dir.), *Cultures et formations négociantes dans l'Europe moderne*, Paris, Éd. de l'EHESS, 1995.

évoqué, comme dans les cas précédents). Que ce soit ou non avec son accord explicite, l'invocation de ce tiers autorise l'écriture d'une lettre pour entrer en relation. Les manuels insistent sur ce caractère crucial de la recommandation. Ainsi, Edmond Degranges remarque que « la lettre où l'on fait pour la première fois l'offre de ses services à une maison de commerce avec laquelle on veut entrer en rapport doit contenir autant que possible le nom des amis sous les auspices desquels on fait cette démarche ⁴⁰ ». De fait, la formule « sous les auspices » apparaît dans le quart des lettres d'entrée en relation du corpus qui mobilisent la pratique de la recommandation – par exemple, « Sous les auspices de Messieurs Édouard et Jacques Gough de cette ville, j'ai l'honneur de vous diriger l'incluse ⁴¹. » Il est cependant difficile de savoir si les recommandants étaient réellement informés de la démarche et si les destinataires le vérifiaient (les courriers en réponse, en tout cas, n'en portent pas la trace). Il n'est pas exclu qu'il se soit agi avant tout d'un canon épistolaire attestant la maîtrise des codes du monde négociant. Ce type de recommandation apparaît dans 45 lettres, soit 14 % du corpus, une proportion qui ne diminue pas après 1789 : il est donc inenvisageable d'interpréter cette deuxième modalité comme une figure de l'Ancien Régime, qui s'opposerait à la modernité des lettres sans appuis personnels précis.

Les 200 lettres restantes du corpus (60 %) s'appuient, de manière *a priori* contre-intuitive, sur des formes préalables d'interconnaissance. Mais que signifie entrer en relation avec un individu que l'on connaît ? Quelques modèles des manuels épistolaires ainsi qu'une vingtaine de lettres du fonds évoquent un premier contact, en face à face, entre des membres des firmes expéditrices et destinataires, qui a eu lieu avant l'envoi du premier courrier. La rencontre a pu se faire tenir lors d'une foire ou dans le cadre de la tournée d'un voyageur de commerce. Ainsi, dès 1765, à un moment où l'emploi des voyageurs est encore rare, la société Poujol et Guehenene de Lyon rappelle à la maison Roux que « Notre Sieur Lano Guehenene de retour dans cette ville de son voyage d'Espagne, en passant dans la vôtre, il y a 3 mois accompagné de son ami M. Collaveri eut l'honneur de vous faire une visite » et saisit l'occasion pour renouveler « avec plaisir les offres de service qu'il eut l'honneur de vous faire » ⁴². Les associés de la compagnie Aubert et Ricaud de Smyrne, eux, se sont entretenus de vive voix avec les gérants de la maison Roux à Marseille, avant de partir s'installer au Levant et de formaliser par un courrier, à leur arrivée, leur offre de services ⁴³.

Par ailleurs, une cinquantaine de lettres font suite à des échanges épistolaires qui ont eu lieu longtemps auparavant ou avant que l'un des correspondants change de raison sociale. Il semble alors nécessaire de retisser le lien et de rassurer le destinataire sur le fait que le temps passé ou les changements survenus dans la société n'en ont entraîné aucun dans les pratiques. Ce cas est donc à la limite de la catégorie « entrée en relation ». Les registres lexicaux sont cependant les mêmes : un marchand « offre ses services », comme si c'était la première fois, au lieu de les réitérer ou de les renouveler, comme il le ferait dans le cadre d'une correspondance établie ; il se

40 E. DEGRANGES, *Traité de correspondance commerciale...*, *op. cit.*, p. 80.

41 ACCIM, LIX, liasse 855, courrier de Jean-Baptiste Chillet, Cadix, 28 sept. 1784. L'expression « sous les auspices » est employée aussi bien par des marchands de Smyrne, d'Amsterdam ou de Carcassonne, dans les années 1760, que par des correspondants de Basse-Terre et de Madrid, dans les années 1780, ou encore par ceux de Bordeaux, Paris et Lyon, sous l'Empire.

42 ACCIM, LIX, liasse 367, courrier d'Angineur et Hervier, de Lyon, 8 thermidor an X (27 juill. 1802). Sur la date d'apparition des voyageurs, voir les deux dossiers cités en introduction.

43 ACCIM, LIX, liasse 754, courrier d'Aubert et Ricaud, de Smyrne, 9 sept. 1732.

recommande de ses prédécesseurs comme il le ferait d'un tiers lors d'une entrée en relation au sens plus strict. La plus grande rareté de telles lettres dans les fonds après 1789 est l'une des raisons de l'accroissement, en contrepartie, de la proportion des entrées en relation *ex nihilo* ⁴⁴.

Enfin, le cas le plus fréquent du corpus (plus de 120 lettres, soit 37 %) est celui d'entrées en relation dans lesquelles un tiers est nommé, mais qui ne relèvent pas de la recommandation classique. Il en est ainsi lorsque deux maisons se trouvent amenées à correspondre car l'une a été invitée, à la demande d'un tiers, à tirer une traite sur l'autre, ou encore à lui consigner des marchandises. L'affaire en cours constitue l'objet principal de la lettre, mais l'auteur saisit l'occasion qui lui est donnée pour formuler une offre de services générale, plus ou moins appuyée, par exemple : « nous avons reçu les trois balles de fils de chèvre que vous nous avez adressées pour monsieur Léon Moisy d'Amiens auquel nous les avons expédiées aussitôt, nous vous sommes fort obligés des offres obligeantes que vous nous faites, nous vous offrons par contre tout ce qui dépend de nous ⁴⁵ ». Des marchands pouvaient ainsi honorer des traites, retirer des marchandises ou recouvrer des effets auprès de personnes qu'ils ne connaissaient pas et auxquelles ils n'avaient pas été préalablement présentés. La valeur probatoire des ordres donnés par écrit était suffisamment établie et, avec elle, la responsabilité des commettants pour que les négociants puissent se livrer assez librement à de telles opérations avec des individus qu'ils considéraient comme des pairs ⁴⁶. Cette modalité d'entrée en relation connaît, dans le temps, une évolution inverse entre les deux fonds : elle passe de 13 à 50 % de l'ensemble chez Greffulhe à partir de 1790, mais de 48 à 16 % chez Roux. Ces changements relèvent sans doute plutôt de l'histoire de chaque maison que d'une grande transformation de l'ensemble du négoce.

Ainsi, l'augmentation de la part des entrées en relation *ex nihilo* ne se fait pas aux dépens de la forme la plus encadrée dans des chaînes relationnelles, la recommandation. Leurs parts respectives restent stables si l'on ne considère que ces deux modalités. Si le nombre d'entrées en relation *ex nihilo* croît à partir de 1790, cela s'explique, chez Greffulhe, par la baisse de la part des reprises de contact (due à la situation exceptionnelle de 1789) ; chez Roux, ce sont les courriers décrivant une opération déjà engagée qui se raréfient. Il ne s'observe donc ni un désencastrement généralisé, ni la survie d'un encastrement d'Ancien Régime. Le résultat marquant est plutôt la diversité constante des modes d'entrée en relation et la manière dont chacun imbrique le personnel et l'impersonnel. En outre, les recommandations formalisées amorcent plus souvent une entrée en correspondance effective que les lettres envoyées *ex nihilo* : dans les deux cas, la moitié des premières lettres expédiées reste sans suite. Seuls les courriers de reprise de relation et ceux qui évoquent une affaire en cours, assez logiquement, enclenchent plus souvent une correspondance (dans trois quarts et 60 % des cas, respectivement). Les modes d'entrée en relation qui auraient pu être considérés *a priori* comme spécifiques l'un à l'Ancien Régime, l'autre à l'économie contemporaine coexistent donc sans que l'un se révèle plus efficace que l'autre.

⁴⁴ Dans le fonds Greffulhe, ces lettres représentent plus de la moitié des entrées en relation en 1789, l'année où précisément la banque a changé de raison sociale ; la proportion tombe ensuite à 10 %. Chez Roux, on passe de 20 % jusqu'en 1749 à 5 % après. Il est là aussi probable que cette évolution soit plutôt liée à l'histoire de la maison Roux qu'à une transformation plus générale des modes d'entrée en relation.

⁴⁵ ACCIM, LIX, liasse 367, courrier des frères Albane, de Lyon, 30 juill. 1731.

⁴⁶ Sur la reconnaissance d'écrits très variés utilisés par les commerçants en tant que preuves, voir A. D. KESSLER, *A Revolution in Commerce...*, *op. cit.*, chap. 2.

Diffuser une circulaire : entre prospection et information marchande

Dans un cas sur dix, la lettre d'entrée en relation collectée est, en réalité, une lettre circulaire de commerce : un type de courrier imprimé, extrêmement standardisé, dont l'usage se répand en Europe dans le courant du XVIII^e siècle⁴⁷. Une circulaire est un document imprimé (qui échappe au dépôt légal), envoyé à des destinataires multiples, ayant pour but la diffusion d'une information sur une maison de commerce. Environ 2 000 exemplaires ont été collectés au sein de la correspondance reçue par cinq maisons de négoce et de banque (tableau 1)⁴⁸. Les circulaires sont d'abord un instrument d'information : elles annoncent presque toujours (dans plus de 95 % des cas) un événement de la vie d'une société commerciale ; le plus souvent sa création (20 %) ou la modification de sa raison sociale (55 %), mais aussi sa dissolution (8 %), la retraite ou la disparition d'un associé, etc. Elles ont ensuite pour fonction de sécuriser les échanges, puisqu'elles fournissent systématiquement à leurs destinataires des échantillons de signature des associés de la firme expéditrice, ce qui leur permet d'authentifier tous les documents écrits que cette dernière peut être amenée à leur faire parvenir. Elles sont, enfin, dans neuf cas sur dix, porteuses d'une offre de services commerciaux et s'inscrivent donc dans une démarche de prospection.

Une chronologie singulière

Si les plus anciennes lettres circulaires de commerce que nous avons pu repérer remontent au milieu du XVIII^e siècle⁴⁹, leur usage ne semble se répandre qu'à partir des années 1780 (tableau 1). Les manuels consultés suggèrent la même chronologie : aucun ne mentionne ce type de courrier avant les *Lettres d'un négociant à son fils sur les sujets les plus importants du commerce* paru en 1786 ; tous le font après cette date. Même si divers biais affectent la composition du corpus⁵⁰, la concordance de la périodisation entre les fonds issus de cinq places

47 Matthieu de OLIVEIRA, « Circulaires commerciales et réseaux négociants en Europe, fin XVIII^e-début XIX^e siècles », in D. MARGAIRAZ et P. MINARD (dir.), *L'information économique, XVI^e-XIX^e siècle*, Paris, CHEFF, 2008, p. 93-113 ; A. BARTOLOMEI, « La publication de l'information commerciale... », art. cit. Au Royaume-Uni, quelques études ont été menées sur les *trading cards*, un objet très proche : Katie SCOTT, « The Waddesdon Manor Trade Cards: More Than One History », *Journal of Design History*, 17-1, 2004, p. 91-100.

48 358 des 1 672 circulaires collectées comportent en fait deux lettres distinctes mais qui sont réunies dans un même courrier, ce qui porte le corpus total à 2 036 lettres. Les circulaires étaient vraisemblablement soigneusement conservées par leurs destinataires, ce qui explique qu'il en existe de très belles collections, dont les cinq retenues pour la présente recherche : outre les deux fonds précités, il s'agit du fonds Foäche du Havre (Archives nationales du monde du travail, ci-après ANMT, 69 AQ), du fonds Veuve Guérin de Lyon (Archives départementales du Rhône, ci-après ADR, 4 J 387) et du fonds Briensiaux de Lille (ANMT, 3 AQ). Les indications de Boris Deschanel, Guillaume Foutrier et Thomas Mollanger ont également permis de repérer d'autres collections, au sein des fonds des maisons Pinet (Archives départementales de l'Isère, 4 J, 1746-1816), Dupont-Boisjouvin (Archives départementales de Seine-Maritime, 1 ER 2339-2340) et Hennessy. Les pourcentages donnés portent sur un échantillon aléatoire de 378 circulaires issues du corpus étudiées plus en détail.

49 La plus ancienne circulaire du corpus est celle reçue par la maison Roux en 1739, en provenance de la société Robiou frères et C^{ie} de Cadix (ACCIM, LIX, liasse 842, 7 avril 1739).

50 ANMT, 3 AQ 241, circulaire de Charles Choiseau, de Boulogne-sur-Mer, 13 frimaire an X (4 déc. 1801) ; 3 AQ 341, circulaire d'Antoine Combe père, fils et C^{ie}, de Trieste, 5 germinal an X (26 mars 1802). Sur ce moment, voir Matthieu de OLIVEIRA, « Le négoce nordiste d'un traité franco-anglais à l'autre. Attentes, réception et

différentes est frappante. L'usage des circulaires est ensuite resté régulier au moins jusqu'en 1840 ; pour la seconde moitié du siècle, il est pour l'heure impossible de trancher entre effet de source et réel déclin.

Tableau 1 – Répartition des circulaires entre fonds et périodes

	Fonds Roux (1728-1842)	Fonds Greffulhe (1789-1831)	Fonds Briensiaux (1792-1823)	Fonds Foäche (1783-1865)	Fonds Guérin (1773-1814/1850)	Total
1739-1763	12					12
1764-1788	52	2		6	23	83
1789-1814	120	161	236	141	306	964
1815-1839	185	1	63	282	(15)	(546)
Après 1840	39			4	(0)	(43)
Non daté	4		12	4	4	24
Total	412	164	311	437	348	1 672

L'emploi des circulaires a peut-être été stimulé par la multiplication des faillites à l'époque des guerres révolutionnaires et impériales, puis par la reprise des affaires au moment des rétablissements de la paix en 1802 et en 1814-1816. Nous avons ainsi trouvé 109 circulaires en 1802, contre 39 en 1801 ; entre 23 et 47 circulaires en 1814, 1815 et 1816, contre 17 en 1813. Dans les deux cas, la paix, que les acteurs espèrent durable, est présentée comme l'élément déclencheur de la (re)prise de contact, qu'ils écrivent de France ou d'autres pays :

La paix avec l'Angleterre est enfin rétablie. Cet événement si heureux et si désiré va rendre la vie au Commerce, à toutes les Branches d'industrie. Ce port, par sa position heureuse, va voir renaître ses liaisons avec [l']Outre-mer [...]. C'est au moment où la Paix se prépare que chaque Négociant doit employer [son activité à] donner plus d'importance à ses relations ⁵¹.

Cependant, cela n'explique pas, cependant, la naissance, antérieure, des circulaires. Ce peut être l'indice d'une multiplication du nombre de partenaires des marchands, qui les aurait conduits à rationaliser une partie de leurs pratiques épistolaires pour faire face à l'alourdissement de cette tâche. Ainsi, dans les premières décennies du XVIII^e siècle, les correspondants de la maison Roux, et la maison Roux elle-même, informaient leurs partenaires des changements de raison sociale et leur communiquaient des échantillons de signature en ajoutant des apostilles manuscrites à leurs courriers courants ou en leur adressant des circulaires entièrement

aménagements (1786-1802) », in J.-P. JESSENNE, R. MORIEUX et P. DUPUY (dir.), *Le négoce de la paix. Les nations et les traités franco-britanniques (1713-1802)*, Paris, Société des études robespierristes, 2008, p. 165-187.

51 ANMT, 3 AQ 241, circulaire de Charles Choiseau, de Boulogne-sur-Mer, 13 frimaire an X (4 déc. 1801) ; 3 AQ 341, circulaire d'Antoine Combe père, fils et C^{ie}, de Trieste, 5 germinal an X (26 mars 1802). Sur ce moment, voir Matthieu de OLIVEIRA, « Le négoce nordiste d'un traité franco-anglais à l'autre. Attentes, réception et aménagements (1786-1802) », in J.-P. JESSENNE, R. MORIEUX et P. DUPUY (dir.), *Le négoce de la paix. Les nations et les traités franco-britanniques (1713-1802)*, Paris, Société des études robespierristes, 2008, p. 165-187.

manuscrites⁵². En revanche, lorsque la maison Greffulhe expédie plusieurs milliers de circulaires lors de sa formation en 1789, celles-ci sont imprimées⁵³. L'apparition des circulaires s'inscrit dans un mouvement plus général, au XVIII^e siècle, de recours accru à l'imprimé – ce que les historiens du livre nomment des « éphémères » – pour rationaliser des procédures administratives ou commerciales, ou pour assurer une plus large diffusion à des productions culturelles très diverses⁵⁴.

G. Gayot, quant à lui, associe les circulaires au nouveau climat commercial de la fin du XVIII^e siècle. Il les évoque en effet lorsqu'il décrit les stratégies commerciales agressives mises en œuvre par les négociants protestants sedanais dans le dernier quart du siècle : ceux-ci auraient expédié sur les routes européennes des « voyageurs intelligents » munis de lettres circulaires pour gagner de nouveaux marchés en évitant l'intermédiation coûteuse des commissionnaires parisiens⁵⁵. La circulaire indiquerait alors le passage à une gestion de masse, plus ouverte socialement et désencastrée, de l'ensemble des relations d'un marchand – anticipant la modernité du publipostage ou, plus récemment, du spam⁵⁶. L'analyse du corpus révèle cependant que les destinataires des circulaires, comme ceux des publipostages, ne donnaient que rarement suite aux offres qui leur étaient soumises ;, et ils ne le faisaient que lorsque celles-ci ne se contentaient pas de reproduire des modèles et présentaient, au contraire, des signes manifestes de personnalisation.

Les stratégies de prospection commerciale et leurs résultats

Parmi les 511 circulaires dont la position dans une liasse de correspondance est connue (les autres ont été conservées par leur destinataire dans une liasse dédiée aux circulaires, quel que soit l'expéditeur), 68 % se situent en tout début de liasse. De prime abord, cela confirme l'usage prospectif des circulaires. Elles ne se distinguent cependant pas beaucoup de l'ensemble du corpus : elles ont certes plus souvent tendance à présenter la formation d'une nouvelle société (dans près de 90 % des cas si l'on inclut les extinctions suivies d'une refondation, contre trois quarts en cours de liasse), mais elles le font de manière tout aussi elliptique que celles qui s'adressent à un correspondant déjà connu. Il est rare, en particulier, qu'elles donnent des détails précis sur les marchandises offertes, les capitaux dont dispose la société ou encore son rayon géographique d'action. Seulement le tiers de l'ensemble des circulaires et la moitié de celles qui ouvrent une correspondance font mention, même vaguement, du capital de la société (fig. 2) ;

52 dans un premier temps puis dans un second temps

53 G. ANTONETTI, *Une maison de banque à Paris...*, *op. cit.*, p. 100.

54 Nicolas PETIT, *L'éphémère, l'occasionnel et le non livre à la bibliothèque Sainte-Geneviève, xv^e-xviii^e siècles*, Paris, Klincksieck, 1997 ; Annie CHARON et Élisabeth PARINET (dir.), *Les ventes de livres et leurs catalogues, xvii^e-xx^e siècle*, Paris, École des chartes, 2000. Du côté de l'administration, ce sont notamment les instructions adressées aux consuls notamment, qui prennent la forme, au XVIII^e siècle, de courriers circulaires, d'abord manuscrits, puis imprimés (voir la section « Personnel » des Archives du ministère des Affaires étrangères). Les billets de congé des soldats, dès 1716, puis les avis de recherche judiciaires, sont imprimés avant que la Révolution et l'Empire systématisent cet usage pour disposer d'autres éléments d'identification : Ilsen ABOUT et Vincent DENIS, *Histoire de l'identification des personnes*, Paris, La Découverte, 2010, chap. 2.

55 G. GAYOT, *Les draps de Sedan...*, *op. cit.*, p. 403.

56 Claude VIELFAURE, « Spectrographie de la publicité directe », *Communications*, 17-1, 1971, p. 99-105.

seulement 16 et 20 %, respectivement, le font en termes précis (en donnant un nom de commanditaire ou un montant).

L'épaisseur des liasses qu'elles ouvrent donnent un premier indice du succès que rencontreraient les circulaires en tant qu'instruments de prospection. Il est possible de considérer en effet, dans une première hypothèse, que lorsqu'une correspondance se limite à une circulaire isolée, celle-ci a été un échec (c'est le cas dans 69 % des cas). Au contraire, l'existence d'au moins une seconde lettre reçue de l'auteur de la circulaire (qui fait donc suite à une réponse d'une des cinq maisons de négoce du corpus) signale que celle-ci a éveillé un intérêt minimal et a enclenché un échange d'informations, voire un courant d'affaires. Or le type de formulation, plus ou moins explicite, de l'offre commerciale n'apparaît pas corrélé avec la poursuite de la correspondance. En effet, les circulaires se concluent presque toujours (dans 84 % des cas) par une offre de services, exprimée soit, le plus souvent, en termes très implicites, voire strictement allusifs (du type « nous espérons mériter votre confiance », conforme aux prescriptions des manuels), soit en termes explicites (31 % de l'ensemble), allant du « veuillez agréer l'offre de nos services », tout en retenue, au plus pressant « veuillez m'accorder la préférence de vos ordres ». Dans ce corpus, les formes les plus explicites de démarchage ne sont pas manifestement disqualifiées par leur empressement, mais elles n'apparaissent pas non plus comme étant particulièrement efficaces ⁵⁷.

En revanche, les circulaires dont le support imprimé a été complété par des ajouts manuscrits sont nettement plus susceptibles que les autres de recevoir une réponse : seulement 53 % de celles qui portent une apostille sont seules dans leur liasse, contre 80 % de celles qui n'ont pas d'apostille (la longueur de l'apostille, qu'elle soit d'une ou de vingt lignes, ne paraît pas avoir d'effet) ; et seulement 38 % de celles où il existe une liste de cours manuscrits demeurent sans suite, contre 73 % de celles qui ne donnent pas de cours ou épinglent uniquement à la circulaire un bulletin de cours imprimé. Même le simple fait de remplir l'interpellation pré-imprimée compte : 90 % des circulaires où le « M » imprimé en exergue de la lettre n'a pas été complété ne sont pas suivies d'une correspondance, contre 62 % dans les cas où l'auteur a pris soin d'y ajouter « essieurs » ou « onseur ». Les chances de succès d'une stratégie prospective sont ainsi plus grandes lorsque le marchand s'efforce d'enrichir la formule pour fixer l'attention du destinataire et susciter une réponse (fig. 1). Il est d'ailleurs notable que les imprimés qui usent de polices imitant l'écriture manuscrite, eux, n'ouvrent pas plus souvent une correspondance que les autres : c'est bien le fait d'user directement de la plume qui semble piquer l'intérêt du destinataire ⁵⁸.

Cependant, la pratique de tels ajouts décline nettement au fil du temps. Entre l'avant 1790 et l'après 1815, la part des circulaires qui comprennent une apostille (27 % de l'ensemble) ou une interpellation complétée (un tiers) décroît nettement. Les circulaires les plus tardives ne présentent plus ces indices de personnalisation. Comme en compensation, leurs polices imitent de plus en plus souvent l'écriture manuscrite (c'est le cas dans le tiers du corpus, mais jusqu'à 71 % après 1819), avec, comme on l'a vu, peu d'effet sur les suites données à l'entrée en relation. De ce fait, de moins en moins de circulaires situées en début de liasse amorcent effectivement une correspondance.

57 Les pourcentages présentés dans ce paragraphe portent sur l'ensemble du corpus. Les autres pourcentages donnés dans cette sous-partie portent sur l'échantillon de 378 circulaires.

58 Sur l'histoire de ces polices, voir Rémi JIMENES, *Les caractères de civilité. Typographie et calligraphie sous l'Ancien Régime, France, XVI^e-XIX^e siècles*, Gap, Atelier Perrousseau, 2011.

Informers, tout en marquant son appartenance au monde du négoce

Les offres commerciales imprimées présentes dans les circulaires, sauf lorsqu'elles étaient complétées par des apostilles porteuses de recommandation ou d'offres de services précises, relevaient plutôt de codes rhétoriques, de la bienséance marchande de l'époque, que d'une volonté agressive d'élargir une clientèle dans des espaces sociaux nouveaux. La chose est assez manifeste lorsque la circulaire apparaît en milieu ou en fin de liasse (dans un tiers des cas) : on retrouve alors une simple routinisation par l'imprimé de la tâche fastidieuse qui consiste à annoncer à des correspondants réguliers un changement d'organisation de la société.

Qu'en est-il des circulaires retrouvées en début de liasse, manifestement envoyées *ex nihilo*, mais qui ne témoignent d'aucun effort de personnalisation ? Leur fonction est d'autant moins évidente qu'elles sont souvent expédiées vers la place même où réside leur auteur. Près de 40 % des circulaires du corpus (quelle que soit leur position dans les liasses) sont ainsi envoyées au sein d'une même ville : 47 % des circulaires sont expédiées du Havre chez Foäche, 51 % de Lyon chez Veuve Guérin, 60 % de Marseille chez Roux. Ces circulaires sont les plus succinctes, les moins personnalisées par des ajouts manuscrits et les plus strictement informatives (fig. 2). Elles émanent aussi plus souvent que les autres de commerçants ou fabricants spécialisés. Très nombreuses au XIX^e siècle, elles apparaissent comme de simples prolongements de l'obligation faite aux commerçants, à partir de la promulgation du Code de commerce, de déposer au greffe du tribunal de commerce les statuts de leurs sociétés. Les associés de la maison Roux, par exemple, semblent les avoir systématiquement conservées et archivées dans une liasse à part, comme s'ils avaient souhaité constituer la liste des négociants qu'ils étaient susceptibles de croiser à la Bourse de la ville. Les circulaires sont ainsi un nouvel élément du dispositif informationnel du monde marchand, un instrument de travail permettant de bien d'identifier les différents acteurs d'une place (en complément des almanachs locaux), à l'instar des catalogues de vente (de livres ou de tableaux) conservés et annotés par les marchands d'art, ces usages expliquant la conservation d'imprimés produits comme « éphémères⁵⁹ ».

Figure 1 - Une circulaire prospective multipliant les ajouts manuscrits

59 Voir les remarques d'Otto S. LANKHORST, « Les ventes de livres en Hollande et leurs catalogues (XVII^e-XVIII^e siècles) », in A. CHARON, *Les ventes de livres et leurs catalogues...*, *op. cit.*, p. 11-26, ici p. 12. Dans le même but, certains commerciaux actuels archivent toutes les cartes de visite qu'ils ont pu recevoir : Alexandre MALLARD et Sandrine VILLE-EBER, « 'Je vous laisse ma carte de visite'. Analyse d'un artefact relationnel », *Sciences de la société*, 73, 2008, p. 123-144.

Messieurs Nos Freres
à Marseille

Genès le p.^{me} Octobre 1784.

Collection Robert DAUVERGNE



Messieurs

Nous vous prevenons que nous venons de contracter une Société sous la raison de BEL & RICARD, qui se charge de la liquidation des affaires qui ont eu lieu jusq' a ce jour, sous la raison de RICARD CADET. Veuillez donc Messieurs en prendre note pour vous en entendre avec nous. Nous nous occuperons de tout ce qui compose le Commerce de cette Place, principalement de la Commission de Banque, d'achat, vente, & passage des Marchandises.

Nos Fonds & les soins que nous apporterons aux affaires, nous mettront en même de bien servir les amis qui nous honoreront de leur confiance; nous reclamons Messieurs la vôtre en vous assurant de nôtre zèle pour vos Interets.

Prenez s'il vous plait note de nos signatures, aux quelles seules nous vous prions d'ajouter foi.

Nous avons l'honneur d'être avec consideration.

Vos très humbles, & très obeissants Serviteurs.

Messieurs

Bel & Ricard

Signature de V. T. H. S. J.ⁿ P.^{re} BEL

Bel & Ricard

Signature de V. T. H. S. L.^s RICARD

Bel & Ricard

Nous sommes au L.^{re} & prions la liberté de vous remettre une Circulaire v'après les assurances faites à n'effrôit à son passage à Mars^{se} que vous ne negligerez pas les occasions, qui pourroient nous mettre à

portée d'unir nos maisons par des affaires
d'un mutuel avantage. Soies assurés que
notre activité & le zèle que nous apporterons
au bien de vos intérêts, si vous daignerez nous
les confier, nous mériteront votre affection.

Ci-joint le prix de nos articles sur les
quels voudriez bien faire vos réflexions,
& nous participer vos ordres sur ce qui
sont pour vous pourris avoir besoin. Il s'est
vendu 300 sacs de poivre à 30 nous croyons
cette vente finalisée, & ne pensons que ce
haut prix soutienne longtemps. Si
vous nous ferez passer quelques articles
à la vente de 8% nous vous offrons la
1/2 de la valeur en anticipation, contre
la bonification des intérêts de nos
avances à raison de 5% l'an. Nous
avons l'honneur d'être parfaitement

Mesieurs Vos très humbles Serv^{rs}
Bel & Ricard

envoyée le 27 décembre 1784, renouvelant et précisant ses offres et ses informations sur les cours des marchandises à Gênes. Le verso de la circulaire indique que Roux a répondu le 27 novembre 1784 ; d'après la lettre suivante, cette réponse indiquait qu'il écrivait que la maison était disposée à correspondre « dès que les circonstances le permettront ». Cela n'a manifestement pas été le cas, même si une nouvelle réponse très tardive de Roux, du 9 février 1788, est signalée au verso de cette seconde lettre.

Aux informations factuelles sur la firme émettrice et aux échantillons de sa signature sociale, les circulaires ajoutent une rhétorique spécifique, extrêmement standardisée et qui change peu au cours de la période étudiée (la partie imprimée de la circulaire reproduite figure 1 en donne un exemple typique)⁶⁰. Le vocabulaire de l'« amitié » et de la « confiance » y est omniprésent : ces deux notions sont évoquées dans respectivement 40 % et trois quarts des circulaires – dont celle de la figure 2, tardive et peu personnalisée. Beaucoup vont jusqu'à se référer explicitement à d'anciennes relations et demandent à leur destinataire de leur « continuer », par exemple, « la confiance [qu'ils leur ont] accordée pendant le cours de [leur] longue carrière commerciale », alors même qu'ils n'ont très probablement jamais été en relation⁶¹. Au contraire, les mentions du capital sont laconiques et tout aussi normées : la société dispose de « fonds » ou de « moyens » « suffisan(t)s » ; rares sont les circulaires qui mentionnent les noms de commanditaires (10 % des cas) et, plus encore, le montant du capital social (2 %). Lorsque quelques détails sur la société sont donnés, ils concernent la personne des associés, parfois situés comme des parents ou d'anciens employés (tandis qu'un ancien associé, par exemple, est bien aise de prendre du repos et « de se retirer du mouvement des affaires »⁶²). Un peu plus du quart des circulaires évoquent ainsi un lien familial. Mais les qualités du personnel de l'entreprise sont surtout exprimées par un nouvel ensemble de termes standardisés, avec des mentions du « zèle », de l'« exactitude » ou de la « probité ». Les codes langagiers du négoce se réfèrent ainsi systématiquement au vocabulaire des relations interpersonnelles, y compris, voire surtout, dans ces documents des plus standardisés⁶³. Ils apparaissent bien partagés, peut-être parce qu'ils sont transmis à leurs clients par les imprimeurs, qu'il est malheureusement impossible d'identifier. Les analyses préliminaires des co-occurrences des principaux termes dans les circulaires révèlent toutefois que les maisons les plus spécialisées, situées en périphérie du négoce (transporteurs, fabricants, vendeurs d'un seul produit), tendent à mobiliser un éventail moins étendu de termes généraux, tels qu'« amitié », « confiance », « zèle », « affection », etc., que les marchands et/ou banquiers plus généralistes.

L'étude des circulaires, dont l'émergence semble signaler une forme radicale de désencastrement, vient ainsi plutôt appuyer, à nouveau, les propositions initiales. Elle montre que ce nouvel instrument de prospection, qui se généralise après 1780, emprunte et systématise des pratiques déjà à l'œuvre dans les périodes précédentes, notamment le souci d'offrir à ses correspondants l'attention personnalisée qu'ils sont en droit d'attendre de leurs « amis ». La circulaire apparaît alors comme un outil qui permet de s'adresser en toute légitimité sur un mode

60 Ce paragraphe repose sur l'échantillon de 378 circulaires (qu'elles soient ou non envoyées au sein d'une même ville ou situées en milieu de liasse).

61 Par exemple, ANMT, 69 AQ 3, circulaire/ courrier de Pinel, Veuve Colombel aîné et Fils, Le Havre, 1^{er} janv. 1822.

62 ACCIM, LIX, liasse 375, circulaire/ courrier de Veuve Barras et fils, Marseille, 15 juill. 1830.

63 Il s'agit d'un phénomène de longue durée qui touche manifestement toute l'Europe. Les trente circulaires en langues étrangères collectées adoptent la même rhétorique. Sur les origines théologiques médiévales de ce vocabulaire, voir Giacomo TODESCHINI, « Investigating the Origins of the Late Medieval Entrepreneur's Self-Representation », *Imprese e storia*, 35, 2007, p. 13-37.

interpersonnel à des inconnus, ou presque. Mais elle ne permet pas pour autant d'établir des relations commerciales sans disposer d'une recommandation, d'un lien familial, d'une affinité religieuse, ou sans démontrer, au minimum, une maîtrise manifeste des codes d'écriture propres aux négociants. Les circulaires représentent donc des marqueurs de l'adhésion de ceux qui les utilisent à un ensemble de valeurs et de normes, qu'elles soient morales ou pratiques, délimitant les contours d'une éthique partagée du commerce – adhésion dont la démonstration a des conséquences tout à fait concrètes sur l'établissement, ou non, de relations d'affaires.

Figure 2 - Une circulaire laconique envoyée au sein d'une même place

Havre, le 1^{er} Août 1825.

num. le 25 J.

M

Nous avons l'honneur de vous prévenir qu'à dater de ce jour, nous établissons, en cette Ville, une Maison de Commerce sous la raison de OLIVEIRA & BATALHA.

Nous nous occuperons exclusivement des achats, ventes, réceptions et expéditions de toutes sortes de Marchandises, ainsi que des armemens et consignations de navires, pour compte d'amis.

Des capitaux suffisans, de l'expérience, du zèle et une économie bien entendue sont les garanties que nous vous offrons. Toutes les fois que vous nous honorez de votre confiance, vous pourrez compter sur l'exécution de vos ordres, de manière à la justifier.

Ci-après nos signatures auxquelles seules nous vous prions d'ajouter foi.

Nous avons l'honneur de vous saluer.



Oliveira & Batalha

M. Bernardo-Jozé-Perleiro D'OLIVEIRA signera Oliveira & Batalha

M. Antonio-Jozé BATALHA signera Oliveira & Batalha

Source : ANMT, 69 AQ, circulaire de Oliveira et Batalha à Foäche, Le Havre, 1^{er} août 1825. Il s'agit d'une liasse de circulaires, ce qui suppose que la maison n'était pas un correspondant régulier de Foäche. Le verso n'indique pas de réponse.

Donner procuration : entre amitié et division du travail

Parmi les rares circulaires du corpus qui adoptent la forme, à la fois prospective et peu personnalisée, des prospectus, certaines émanent de « mandataires » professionnels ou de « chargés d'affaires » parisiens, qui offrent leurs services, dans les années 1820, pour prendre en charge les recouvrements ou les démarches administratives que pourraient leur confier leurs clients⁶⁴. Ce sont ces professionnels, en particulier, qui inquiètent certains juristes de l'époque, en mentionnant sans honte les « honoraires » perçus pour agir au nom d'autrui.

Le contrat de mandat, matérialisé par un écrit, la procuration, est *a priori* très personnalisé : il s'agit de donner la possibilité à autrui, *intuitu personæ* (le contrat étant rompu par le décès de l'une des parties), pour agir à sa place et en son nom. Pour Jean-Paul Poisson, auteur d'un des rares articles de sciences sociales sur le sujet, la procuration « permet en particulier de quantifier la notion de confiance (qui fait confiance à qui), et non pas par des réponses sans conséquences pratiques à un enquêteur, mais par des actes qui engagent une partie importante du patrimoine du mandant⁶⁵ ».

C'est bien ce qui inquiète les juristes conservateurs du XIX^e siècle, comme Raymond Théodore Troplong, qui pensent assister à un bouleversement des fondements de cette confiance, dû à l'emprise croissante des idées et pratiques des économistes et des marchands, alors qu'eux-mêmes défendent une définition ancienne du contrat de mandat, fondée sur le critère de la gratuité, contre toute immixtion de l'économie dans le droit, tout « matérialisme ». D'autres juristes, comme Jean-Baptiste Duvergier, se réjouissent au contraire de cette modernisation des pratiques commerciales et du droit ; ils construisent, pour l'accompagner, une nouvelle définition du mandat, fondée sur le fait de remplir un acte juridique au nom du mandant. Tous s'accordent pour penser que le mandat, considéré, sur la base du droit romain, comme un « contrat de bienfaisance », relevant de l'amitié, du dévouement, de la générosité, donc d'une sorte de don/contre-don entre égaux, a peu à peu évolué pour devenir un acte moins encadré, plus instrumental, relevant d'une division du travail, en somme un acte de mercenaire. *Merces* désigne en effet le salaire en droit romain, tandis que les juristes associent la notion romaine d'amitié à l'égalité dans le statut d'homme libre. Il n'est pas du tout sûr qu'en pratique, le fait que la procuration donne lieu à un échange d'argent soit nouveau : les représentants en justice, notamment, ont toujours été payés pour leur action ; mais ils ont aussi toujours insisté pour que ce paiement soit considéré comme des « honoraires » et non comme un salaire. Le débat sur les mandats est important non seulement pour l'histoire du rapport des professions libérales avec le marché et pour la définition du salariat⁶⁶, mais aussi pour celle des transformations du commerce et de ses pratiques. La jurisprudence va d'ailleurs jusqu'à inférer que le mandat est

64 Voir, par exemple, ACCIM, LIX, liasse 513, circulaire de Denneville (individu, et non société), 10 juin 1829. Il s'agit plutôt d'un prospectus plus que d'une circulaire conforme aux modèles évoqués ci-dessus, dans la mesure où l'activité est décrite en une quarantaine de lignes.

65 Jean-Paul POISSON, « Introduction à une sociologie statistique des actes de procuration », *Journal de la société statistique de Paris*, 109, 1968, p. 263-265, ici p. 263. Le même type d'interprétation reste dominant chez les juristes : Philippe PÉTEL, *Le contrat de mandat*, Paris, Dalloz, 1994. Il se retrouve dans une récente série d'articles ayant, indépendamment les uns des autres, observé et analysé la présence de procurations données par des maris, souvent négociants, à leurs femmes, par exemple Benoît GRENIER et Catherine FERLAND, « 'Quelque longue que soit l'absence'. Procurations et pouvoir féminin à Québec au XVIII^e siècle », *Clio. Femmes, genre, histoire*, 37, 2013, p. 197-225.

66 Voir, sur ce point, M. XIFARAS, « Science sociale, science morale... », art. cit.

salarié lorsqu'il n'y a pas de relation de parenté ou d'amitié entre les parties ou lorsque le mandataire exerce une profession qui le laisse penser, notamment celle de commissionnaire, d'agent d'affaires, d'agent de change, de courtier de commerce, mais aussi de notaire ou d'avoué⁶⁷.

Les procurations notariées du corpus donnent à voir des pratiques assez éloignées de celles qui font l'objet de débats de doctrine : elles donnent lieu à beaucoup moins d'évolutions dans le temps et de spécificités de la part des mandants marchands⁶⁸. En particulier, s'il existe bien des mandataires récurrents, très probablement des professionnels du mandat, ils ne sont pas une invention du XIX^e siècle, et ce ne sont pas spécialement les marchands qui ont recours à eux. Par ailleurs, et de manière contre-intuitive, ces derniers, plus que d'autres milieux sociaux, tendent à utiliser un mandat entre pairs correspondant à la définition plus conservatrice de ce type de contrat. Nous y voyons un indice possible de la persistance d'un monde social du négoce aux frontières relativement étanches.

Les relations mandant-mandataire : peu d'indices de désencastrement

La mention explicite dans les contrats d'un lien entre le ou les mandant(s) et le mandataire choisi constitue un indice empirique du désencastrement perçu par les juristes. Aucun élément, dans la rédaction des procurations, ne renseigne ni sur la communauté de religion, ni sur l'amitié ; en revanche, les liens familiaux, lorsqu'ils existent, sont systématiquement mentionnés. En la matière, la stabilité dans le temps est frappante : que ce soit en 1751, 1800 ou 1851, 7 à 10 % des procurations sont données au sein d'un couple, 15 à 20 % au sein de la famille au-delà du couple et 2 à 3 % à un voisin, à un employé, à un cocréancier ou à toute autre relation qui peut être reconstituée. Ces pourcentages sont proches de ceux établis dans les années 1960 par J.-

67 Désiré et Armand DALLOZ, « Mandat », *Répertoire méthodique et alphabétique de législation de doctrine et de jurisprudence en matière de droit civil, commercial, criminel, administratif, de droit des gens et de droit public*, Paris, Bureau de la Jurisprudence générale, 1853, t. 30, p. 624-765.

68 Fabien ELOIRE, Claire LEMERCIER et Veronica AOKI SANTAROSA, « Beyond the Personal-Anonymous Divide: Agency Relations in Powers of Attorney in France, 18th-19th Centuries », 2016, <https://spire.sciencespo.fr/hdl:/2441/3v5ra0iula8h5a94g2b8a43cvb>, fournissent des résultats chiffrés plus détaillés sont disponibles dans un document de travail disponible à l'adresse. Ils se fondent sur toutes les procurations des années 1751, 1800 et 1851, collectées chez différents notaires, en général trois par ville, à Lille, Lyon, Marseille et Paris, choisis autant que possible parmi ceux ayant le plus de marchands dans leur clientèle. Presque tous ces chiffres portent sur l'ensemble des 2 831 procurations collectées. L'analyse de clauses précises se fonde sur un échantillon représentatif de 870 procurations. Dans un cas comme dans l'autre, il peut s'agir de procurations établies chez le notaire (en présence du mandant) ou de dépôts de procuration passées dans d'autres villes, parfois en brevet ou sous seing privé (le notaire chez qui est effectuée la collecte est alors celui du mandataire). Un sixième des procurations a ainsi été rédigé hors des quatre villes de collecte (11 % en France et 5 % à l'étranger). La présence de quelques procurations en brevet ou de dépôts d'actes sous seing privé souligne que la forme notariée n'est en rien obligatoire pour donner un mandat : celui-ci peut être inclus dans une correspondance, voire être uniquement verbal ou tacite. Toutefois, les incertitudes de la jurisprudence sont nombreuses et peuvent contribuer à expliquer qu'un grand nombre de mandats soient notariés. De fait, les procurations représentent une part importante des archives notariales pendant sur toute la période (la base ARNO, qui regroupe tous les actes des notaires parisiens, comprend 14 % de procurations en 1851, soit près de 8 500 actes, et 11 % en 1751, soit 6 300 actes). À Marseille, des sondages dans les registres de contrôle des actes de 1751 et dans ceux de l'enregistrement en de 1800 permettent également d'estimer à environ 18 % la part des procurations dans l'ensemble de la documentation notariée (respectivement 2 000 et 2 800).

P. Poisson, alors que ses procurations portent sur des tâches assez différentes⁶⁹. Si certains mandats sont sans doute donnés entre amis et, plus largement, entre égaux, ce n'est en tout cas pas, en général, au sein de la famille. Surtout, aucune évolution marquante n'est à noter pendant la période d'analyse.

Deux éléments peuvent constituer des indices plus indirects de désencastrement, si l'on suit un raisonnement économique : la longueur des actes et la présence d'éventuelles clauses restrictives ajoutées par le mandant pour encadrer le mandataire dans la réalisation de sa mission⁷⁰. On pourrait penser de prime abord que, si mandants et mandataires n'entretiennent pas de relation préalable et, surtout, s'ils n'appartiennent pas à un même cercle social susceptible d'exercer un contrôle en cas d'abus du mandat, les contrats tendent à être plutôt longs (afin d'anticiper les différents cas de figure possibles) et à inclure des clauses explicitement restrictives (afin de protéger le mandant, par exemple, contre une vente réalisée en dessous du cours par son mandataire). Or l'on n'observe aucune tendance ni à l'allongement des procurations avec le temps, ni à l'ajout de clauses restrictives. Si les contrats apparaissent sont en moyenne plus longs en 1800 qu'en 1751, le mouvement est inverse entre 1800 et 1851 : sans doute faut-il plutôt y voir un effet d'incertitude juridique propre à la période révolutionnaire (en 1800, le Code civil n'existe pas encore et il n'est pas évident de savoir à quel point l'ancien droit régit encore le mandat) plutôt qu'un mouvement de désencastrement.

Par ailleurs, une étude du contenu des mandats les plus longs montre qu'ils le sont non pas du fait de clauses restrictives mais, au contraire, pour donner la plus grande latitude d'action possible au mandataire (il s'agit surtout de légaliser toutes ses actions vis-à-vis de tiers). Par exemple, le corpus ne comprend que de très rares mentions d'un prix de vente ou d'achat – un point largement discuté par les juristes⁷¹. En revanche, les procurations les plus longues énumèrent tous les actes accessoires que le mandataire pourrait avoir à réaliser pour atteindre son but général, afin de les autoriser explicitement. Ainsi, la moitié des procurations mentionne la possibilité de mener des poursuites en justice, alors que ce n'est l'objet principal que de 4 % des actes du corpus. Elles détaillent tous les actes juridiques et tous les tribunaux qui pourraient être concernés. Lorsqu'il s'agit de passer des contrats (achat, vente, bail, etc.), une plus grande latitude est donnée par exemple « aux personnes et aux prix, charges et conditions que le mandataire jugera convenables ». Enfin, plus de 80 % des procurations se terminent par une formule de généralisation qui réaffirme la possibilité donnée au mandataire d'agir comme il l'entend : par exemple, « et généralement faire tout ce que l'intérêt de la constituante [c'est-à-dire de la mandante] et les circonstances exigent, donnant à cet effet les pouvoirs les plus

69 J.-P. POISSON, « Introduction à une sociologie statistique... », art. cit. Les pourcentages sont calculés en excluant les procurations en blanc.

70 Sont résumés ici à grands traits les raisonnements de la théorie de l'agence, présentés, par exemple, par Robert BOYER, « Historiens et économistes face à l'émergence des institutions du marché », *Annales HSS*, 64-3, 2009, p. 665-693.

71 Voir, par exemple, Robert-Joseph POTHIER, « Traité du contrat de mandat », *Œuvres complètes de Pothier*, Paris, Thomine et Fortic, 1821, vol. 9, p. 47. Une exception presque unique de procuration ressemblant à celles que Pothier a en tête est constituée par le mandat donné à Marseille le 22 pluviôse an VIII (11 févr. 1800) par le mineur Pierre Barnabé Germain, d'Aix, au commis marseillais Marc Antoine Cauvet, ce dernier devant, dans le cadre d'une succession, vendre une propriété aux enchères « aux clauses et conditions qui seront jugées les plus avantageuses et en dessus de dix mille francs mise à prix dans les affiches placardées à ce sujet » (Archives départementales des Bouches-du-Rhône, 370E/84). Peut-être le fait que le mandant soit mineur explique-t-il cette exception.

amples quoique non exprimés aux présentes⁷² ». L'idée qu'un désencastrement devrait s'accompagner de dispositifs juridiques plus stricts qui viendraient appuyer la confiance, faute de soutiens plus communautaires, ne trouve ici aucune confirmation empirique.

Cette latitude laissée explicitement aux mandataires est d'autant plus frappante que bon nombre de procurations – là encore, une part étonnamment semblable à celle trouvée par J.-P. Poisson dans les années 1960 – sont en réalité établies « en blanc », c'est-à-dire que le mandataire n'a pas encore été désigné au moment où l'acte est archivé par le notaire. Ces procurations en blanc n'incluent pas plus de clauses restrictives que les autres et ne sont pas tellement plus fréquentes au XIX^e qu'au XVIII^e siècle. Ainsi, entre 11 et 53 % des procurations sont en blanc, les différences étant plus importantes entre les villes qu'entre les dates, et une tendance à la croissance ne se manifestant qu'à Marseille entre 1800 et 1851 (l'inverse se produit, par exemple, à Paris entre 1751 et 1800). Les tendances évolutions à la hausse ou à la baisse de la part des procurations en blanc diffèrent également selon que tel ou tel objet du mandat est pris en compte, avec, par exemple, une augmentation pour les recouvrements, mais une diminution lorsqu'il s'agit de toucher des arrrages de rentes. En tout cas, de nombreux mandants prévoient de déléguer des pouvoirs très larges et étendus à une personne non encore désignée. Plus précisément, les archives conservent à la fois des procurations en blanc (21 % du corpus) et des actes en blanc remplis, où le nom a été indiqué postérieurement (7 %).

Ces ajouts permettent de comprendre que certains mandants s'en remettent à leur notaire pour trouver *a posteriori* un mandataire adéquat, ainsi qu'aux relations que leur notaire entretient avec ses confrères lorsque le mandataire doit être choisi dans une autre ville (celle où il faut partager une succession, recouvrer de l'argent, vendre une terre, etc.)⁷³. Un cas représentatif de cette situation où les notaires jouent manifestement un rôle central est celui du négociant d'Amiens Jean-Charles Galhaut, « chef de la société Galhaut et Thibaut », qui veut recouvrer plus de 2 000 F dus par une société lyonnaise pour des marchandises vendues. Une procuration en blanc est ainsi passée à Amiens, qui se retrouve près d'un an plus tard, à Lyon, remplie au nom de « Bourget père et fils aîné de Lyon »⁷⁴. Le poids de ces procurations en blanc ne serait donc pas tant le signe de mandats désencastres, donnés à un mercenaire anonyme, que de l'importance d'un processus de recommandation (une chaîne relationnelle), qui passe cette fois par des notaires plutôt qu'entre marchands.

Enfin, concernant les « mercenaires » évoqués plus haut, 16 % des procurations qui ne sont pas en blanc sont données à des personnes dont le nom est cité au moins quatre fois comme mandataires dans le corpus⁷⁵. Cela s'explique pour certains par le métier qu'ils occupent : il

72 ADR, 3E/12868, procuration du 13 ventôse an VIII (4 mars 1800) donnée par la veuve lyonnaise Françoise Ocel à Claude Perrand, propriétaire dans la même ville, pour gérer la succession de son mari et, notamment, recouvrer diverses sommes dues.

73 Cela concorderait avec leurs autres fonctions d'intermédiation déjà soulignées par l'historiographie : Philip T. HOFFMAN, Gilles POSTEL-VINAY et Jean-Laurent ROSENTHAL, *Des marchés sans prix. Une économie politique du crédit à Paris, 1660-1870*, Paris, Éd. de l'EHESS, 2001.

74 ADR, 3E/12868, 1^{er} ventôse an VIII (20 fév. 1800) pour le dépôt, 28 ventôse an VII (18 mars 1799) pour la procuration.

75 Le seuil de quatre procurations (pendant une même année civile) a été choisi pour éviter de comptabiliser les personnes recevant plusieurs mandats successifs liés à une seule affaire (une même succession, par exemple). Ce comptage sous-estime peut-être le poids des mandataires récurrents, dans la mesure où ils pourraient apparaître chez plusieurs notaires différents (les nôtres ne sont toutefois présents, à de rares exceptions près, que chez l'un des trois notaires de leur ville pris en compte dans le corpus).

s'agit notamment de banquiers ou d'agents de change, sollicités en vue de toucher des arrérages de rentes pour des mandants très variés. Ce cas correspond bien au schéma, dénoncé par les juristes conservateurs, de la division du travail, et rien ne permet d'attester une relation personnalisée. Pour savoir si les mandants favorisent les relations répétées avec des receveurs des rentes qu'ils connaissent, il faudrait prendre en compte plusieurs années successives. Il est en revanche possible d'ores et déjà possible d'affirmer que ce type particulier de mandat n'a rien de foncièrement nouveau au XIX^e siècle ; quatre receveurs apparaissent en 1751 dans les trois études parisiennes, cumulant cinquante-sept procurations : les « bourgeois de Paris » Grégoire Alexandre Billard et Pierre Minon, le « banquier » Maurice Pichault et la veuve d'un ancien contrôleur des rentes, Anne Marguerite de Faye de Joyenval.

Le cas le plus intéressant est celui des mandataires récurrents qui ne sont spécialisés dans aucun objet, ou dont la spécialité effective – recouvrement ou vente de terres – correspond de manière moins évidente à une profession répertoriée. Dix-huit mandataires de ce type ont été identifiés, cumulant 122 procurations, soit seulement 1 à 2 % de celles données en 1751 et 1800, mais jusqu'à 9 % en 1851. C'est sans doute le symptôme d'une réelle évolution – plus nette, dans le corpus, à Lille et Paris qu'à Lyon et Marseille –, même si celle-ci n'atteint nullement les proportions imaginées par les juristes qui dénoncent la généralisation de telles pratiques « mercenaires ». Cette figure du mandataire professionnel, l'« agent d'affaires » – un repoussoir au XIX^e siècle –, mériterait plus d'intérêt de la part des historiens ⁷⁶. Elle peut apparaître à la suite, là encore, d'une logique de recommandation, soit directement entre les mandants, soit à travers les notaires. C'est manifestement le cas du négociant parisien Joseph Darasse, officier de la Légion d'honneur, choisi en 1851 par treize clients différents du d'un même notaire, presque tous employés par le ministère des Affaires étrangères en poste à l'étranger, le plus souvent pour recouvrer leurs salaires (une veuve, qui lui donne une procuration générale, sans que le métier de son défunt mari soit précisé, fait exception). Cette relation qualifiée de mercenaire n'est donc pas toujours désencastrée : c'est bien la personne du mandataire qui importe, même s'il ne s'agit pas de l'archétype de l'ami dévoué.

Procurations entre négociants : cerner les contours d'un groupe social

Les juristes imputaient au monde du commerce une responsabilité dans l'évolution des usages du mandat. Le corpus permet de discuter des spécificités éventuelles des choix des mandants négociants. Nous avons choisi de le faire en restreignant la catégorie aux personnes désignées dans l'acte comme « négociants », « marchands » ou « commissionnaires », afin de se rapprocher du milieu social représenté dans les deux autres sources. Le constat est essentiellement négatif : l'usage que les négociants font de la procuration ne diffère guère de celui des autres mandants. Certes, ils donnent un peu plus souvent des procurations en blanc (c'est le cas de 31 % de leurs mandats, contre 27 % pour les non-négociants), et ils le font un peu plus au XIX^e qu'au XVIII^e siècle (28 % en 1751 et 36 % en 1851). M, mais cela apparaît surtout comme une conséquence du type de tâches qu'ils ont tendance à déléguer. Comme les

76 Pour une esquisse, voir Anne BOIGEOL et Yves DEZALAY, « De l'agent d'affaires au barreau. Les conseils juridiques et la construction d'un espace professionnel », *Genèses*, 27, 1997, p. 49-68, et Claire LEMERCIER, « Un modèle français de jugement des pairs. Les tribunaux de commerce, 1790-1880 », manuscrit d'habilitation à diriger des recherches, Université Paris VIII, 2012, p. 193-195 et 420-424.

non-négociants, ils usent plus fréquemment du mandat en blanc pour opérer des recouvrements ou ester en justice, mais très rarement lorsqu'il s'agit de vendre des marchandises, des titres de rente ou, bien sûr, de gérer un commerce. En effet, d'une manière générale, des différences existent entre les procurations, qui dépendent bien moins de la période, du statut social du mandant ou du lieu que de l'objet principal : les procurations pour des successions ou pour la gestion ou la vente de terres ou d'immeubles sont plus souvent données au sein de la famille (que le mandant soit négociant ou non) et sont plus longues ; les opérations sur les rentes et les recouvrements ponctuels font l'objet de procurations courtes, sans mention explicite de relations, généralement confiées à des mandataires récurrents. Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, et notamment si l'on prend en compte les tâches à effectuer, les négociants n'utilisent pas plus les procurations en blanc que les autres mandants⁷⁷. Ils choisissent un peu plus rarement des mandataires dans leur famille ou parmi des personnes avec lesquelles ils entretiennent une autre relation explicite (dans 23 % de leurs procurations, contre 28 % chez les non-négociants). Cette différence vaut toutes choses égales par ailleurs, mais son ampleur est faible.

Une spécificité caractérise plus nettement les négociants : ils montrent une préférence pour d'autres négociants en tant que mandataires, en les choisissant dans 51 % des cas, contre 14 % pour les mandants qui ne sont pas négociants (ces pourcentages ne prennent pas en compte les procurations en blanc, ni celles dans lesquelles la profession du mandataire est inconnue). Cette homophilie sociale est remarquable en ce qu'elle est beaucoup plus nette qu'au sein d'autres groupes sociaux que nous avons pu délimiter ; elle n'existe pas entre employés de commerce et est de moindre ampleur entre banquiers, entre rentiers/propriétaires, ou entre hommes de loi par exemple. Elle est aussi moins marquée si l'on élargit la définition du commerce (conformément au droit et au vocabulaire de l'époque) au-delà du négoce pour y inclure les banquiers, les employés de commerce, les artisans, etc. Il est donc possible qu'elle ne repose pas uniquement sur une compétence très générique pour, par exemple, recouvrer des dettes ou vendre des marchandises, mais aussi sur des savoir-faire plus spécifiquement détenus par les négociants. Elle pourrait également refléter la conscience d'un statut social partagé, impliquant un minimum de confiance mutuelle au sein du négoce. Dans le corpus, cette préférence se retrouve en effet pour les procurations générales ou qui portent sur la gestion de biens immobiliers tout autant que pour celles qui concernent un recouvrement ou une vente de marchandises.

Ainsi, les négociants font une utilisation du mandat qui n'est pas si éloignée de la pratique présentée par les juristes comme l'archétype romain de la procuration : ils le donnent plus souvent que les autres catégories sociales à un semblable, un pair, plutôt que de suivre une logique de division du travail (sauf, comme pour les autres mandants, lorsqu'il s'agit uniquement de démarches en justice ou d'opérations sur des inscriptions de rente). Si les procurations, contrairement aux autres sources, ne donnent pas directement à lire la langue du commerce, ce résultat renvoie à la troisième proposition, dans la mesure où il semble pointer l'existence d'un groupe social encore bien identifié dans la première moitié du XIX^e siècle, au sein duquel certains types de partenaires sont recherchés de manière privilégiée.

*

77 Cette assertion se fonde sur une régression qui prend en compte l'objet du mandat, la date, la ville, le nombre et le sexe des mandants. Il en va de même pour les résultats du paragraphe suivant. Voir F. ELOIRE, C. LEMERCIER et V. AOKI SANTAROSA, « Beyond the Personal-Anonymous Divide... », art. cit.

Les trois corpus de sources étudiés ont permis d'observer le cœur du négoce et de la banque durant la période considérée. Ils conduisent à conclure à une absence de révolution dans la manière dont les marchands entrent en contact et maintiennent entre eux des relations suivies. Ce que nous observons, c'est plutôt un mode de fonctionnement dominant sur plusieurs siècles, au moins depuis le XVI^e siècle et sans doute jusqu'aux dernières décennies du XIX^e, en tout cas en ce qui concerne la France. Il s'agit de la période pendant laquelle les petites sociétés de personnes des négociants-banquiers se situent au centre des échanges ; le nombre de ces maisons et de leurs correspondants s'accroît avec l'élargissement des marchés, mais notre recherche montre que ces changements d'échelle n'impliquent pas de bouleversement des structures relationnelles sous-jacentes. Qualifier cette période d'« Ancien Régime » économique présente le risque de la réduire à une version « sur-socialisée » de l'encastrement. Or c'est plutôt le jeu sur des formes diverses, impliquant des parts d'ouverture, de concurrence, d'anonymat, qui paraît avoir permis cette expansion du négoce.

Le changement le plus net que nous avons pu mettre au jour est l'expansion de l'usage des lettres circulaires imprimées. Mais, si le support a constitué une nouveauté en début de période, ce n'était pas le cas des logiques relationnelles sous-jacentes. D'autres écrits, que nous avons croisés lors de nos collectes mais que nous n'avons pas étudiés systématiquement, semblent avoir connu un passage à l'impression contemporain de celui des circulaires : c'est le cas des listes de cours ou des analyses de marché. Là aussi, cela paraît plutôt signaler une routinisation de pratiques existantes qu'une réelle révolution. Les marchands continuent, ainsi, à correspondre entre eux en employant le même langage en 1850 que cent ans auparavant : celui-ci n'apparaît pas plus désencastré, au sens où il se serait émancipé des dehors de l'amitié pour évoquer sans détours capitaux ou marchandises. Cette continuité des discours vient-elle masquer des pratiques bouleversées, en ce qui concerne les ressorts de l'établissement et du maintien de relations commerciales, ou de relations juridiques servant au commerce, comme le contrat de mandat ? Il semble que non. L'ancien et le nouveau coexistent ; ils se renforcent parfois mutuellement au cours de la même action, comme lors de l'envoi de circulaires personnalisées à la main. D'autres fois, ce sont les acteurs plus marginaux qui privilégient une forme d'encastrement et les véritables négociants une autre : on le voit dans le cas des entrées en correspondance *ex nihilo*. D'autres fois encore, c'est l'action exacte à accomplir qui détermine les formes de l'encastrement, comme dans le cas des procurations.

Pour l'essentiel, donc, les négociants continuent d'entrer en relation d'une manière qui laisse bien peu de place à des personnes complètement étrangères à leur cercle. Celui-ci n'apparaît pas pour autant fermé sur la famille ou sur telle ou telle communauté. Les compétences nécessaires pour établir et consolider des relations d'affaires sont plutôt la maîtrise d'un langage où les marques de l'amitié sont autant aussi omniprésentes que standardisées – maîtrise nécessaire, mais jamais vraiment suffisante –, ainsi que les démonstrations d'attention (comme les mentions manuscrites sur les circulaires) et d'insertion dans des chaînes relationnelles, en particulier des chaînes de recommandation, quelles que soient leur longueur ou la force des liens mobilisés. Il importe en définitive de savoir situer son propre nom et celui du destinataire au sein du monde du négoce. C'est dire que les relations n'ont rien d'impersonnel, et cette omniprésence des noms propres des personnes et des maisons frappe d'autant plus que les marchandises et les capitaux ne sont évoqués que de manière allusive, du moins au stade initial des relations.

Quelques décennies après la période étudiée, la spécialisation croissante entre négoce et finance, l'hégémonie nouvelle des sociétés de capitaux, la production de masse en amont des commandes ont, elles, introduit une réelle révolution dans le commerce, dans le sens notamment où les acteurs ultérieurs sont très différents de ceux que nous avons suivis. Il est utile d'avoir montré que rien de tel ne s'est produit à la fin du XVIII^e siècle, malgré les bouleversements politiques, l'invention de l'économie politique et l'extension de la consommation. Nos propositions, en termes de méthodes d'observation et de répertoire de formes d'encastrement, pourraient également permettre de mieux étudier la fin du XIX^e, voire le début du XXI^e siècle – ou des périodes bien plus anciennes, du reste, à propos desquelles l'opposition entre primitivistes et modernistes a souvent déjà été dépassée. En effet, il y a fort à parier que, si les acteurs ne sont plus les mêmes, ce répertoire qui mêle de différentes manières le personnel et l'impersonnel est toujours utilisé. On peut penser, par exemple, à l'importance des marques, des réseaux personnels d'anciens élèves, ou à l'établissement de relations suivies et routinières entre organisations (ainsi entre des commerçants et leurs fournisseurs)⁷⁸. Le plus souvent, comme vers 1800, ces ressources sont mobilisées de manière complémentaire, plutôt qu'en concurrence avec les dispositifs juridiques ou de marché. Toutes ne sont pas pour autant également accessibles, aussi aisément manipulables par tous, quelle que soit la position sociale ou économique. Ainsi, pendant la période étudiée, les manuels et almanachs imprimés, bien qu'ils aient offert à tout un chacun un accès à des informations et à une langue qui étaient auparavant l'apanage d'initiés, ne suffirent pas pour autant à transformer n'importe quel fabricant ou détaillant en négociant. Il reste désormais à approfondir la manière dont l'usage des relations et du langage a pu confirmer la position périphérique de certains acteurs du commerce, ou bien leur donner des armes pour la quitter.

78 Brian UZZI, « Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness », *Administrative Science Quarterly*, 42-1, 1997, p. 35-67.