

Chapitre 1. Une question de définition.

Avant d'examiner les évolutions du négoce, une réflexion préalable sur les termes en présence est de rigueur. À première vue, le vocabulaire ne recèle pas de difficulté particulière : il relèverait de notions communément admises, qui ne semblent pas mériter de développements superflus. Les longues pages que Charles Carrière y avait déjà consacrées, dans son ouvrage de 1972⁶¹, suggèrent néanmoins que la question est sans doute moins évidente qu'en apparence. Sauf à prêter au groupe étudié une forme naturelle et intemporelle, il importe en effet de comprendre comment certains usages sémantiques se sont progressivement imposés, pour saisir la façon dont le négoce dauphinois a pris corps. Loin de l'image idéale d'une aristocratie commerciale, aux contours bien délimités, le négoce dauphinois se présente au contraire comme un groupe social incertain et mouvant, parcouru de contradictions intérieures – la mise en scène du « *parfait négociant*⁶² » dût-elle en souffrir. Pour autant, il ne faut pas non plus s'emparer de ce prétexte pour jeter aussitôt le nom aux orties et lui substituer une terminologie censément plus rigoureuse. C'est l'imprécision elle-même du mot qui constitue un objet d'étude intéressant, en tant qu'elle révèle des logiques et des conflits symboliques qui traversent l'Europe préindustrielle, de la fin du XVIII^e au début du XIX^e siècle.



1. Une profession très honorable.

L'observateur du XXI^e siècle qui s'intéresse au négoce de l'âge préindustriel, se trouve dans une position inconfortable. Soucieux de repérer les délimitations du groupe qu'il prend pour objet d'étude, il est en fait bien en peine de distinguer à coup sûr le « *vrai négociant* » du faux. Un principe semble néanmoins acquis : la supériorité sociale du négoce, son appartenance à l'« élite », que les dictionnaires et les manuels du XVIII^e siècle se plaisaient d'ailleurs à souligner, pour mieux réhabiliter la pratique du commerce, et spécialement du commerce en gros⁶³.

61 Carrière (Charles), *Négociants marseillais au XVIII^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, Institut historique de Provence, 1972

62 Savary des Brûlons (Jacques), 1757-1770 (1675).

63 Coquery (Natacha), *Tenir boutique à Paris au XVIII^e siècle. Luxe et demi-luxe*, Paris, éditions du CTHS, 2011, p. 37-40 ; Margairaz (Dominique), « Enjeux et pratiques des classifications du commerce en France : les trois figures de différenciation gros/détail (1673-1844) », dans Blondé (B.) et Coquery (N.) (dir.), *Commerce de détail et*

Un négociant est ou doit être un homme d'une probité à toute épreuve ; jaloux de sa réputation jusqu'à sacrifier ce qu'il a de plus précieux pour la conserver : c'est un homme actif, vigilant, laborieux, qui ne prend de repos et de délassement que quand la tâche que lui prescrivent ses affaires est remplie. Sobre, tempérant, ennemi de la folle somptuosité de la table et des excès qui l'accompagnent ; simple, modeste dans son extérieur et entière éloigné de ce faste ridicule qui confond aujourd'hui toutes les conditions ; c'est un homme qui possède l'histoire, la géographie, les mathématiques, qui entretient la correspondance de son commerce dans la langue de l'étranger avec lequel il le fait ; c'est un citoyen dont les richesses font fleurir l'État et qui les fait employer avec autant de profusion que de générosité, dès que la défense ou l'honneur de sa patrie le requièrent ; enfin c'est un homme qui supporte la perte de ses biens avec cette indifférence noble et tranquille qui caractérise la vraie et saine philosophie⁶⁴.

Les négociants d'Ancien Régime composeraient en somme une « aristocratie du commerce⁶⁵ », consciente de sa cohérence et de son excellence. La plupart des enquêtes publiées depuis un peu moins d'un demi-siècle convergent sur ce point. La problématique, quasi-absente des travaux écrits avant le début des années 1970⁶⁶, s'est ensuite imposée comme la pierre angulaire des raisonnements sur le sujet. La définition du négoce est devenue une étape obligée, que ce soit pour analyser les échanges commerciaux à l'intérieur d'une région donnée⁶⁷, ou d'un point de vue « micro-historique », dans le cadre de l'histoire des familles négociantes ou de l'histoire des

consommateurs dans l'Europe moderne, Tours, Presses de l'université François Rabelais, 2006.

64 *Nouveau barème, ou traité raisonné d'arithmétique*, Maastricht, Nypels, 1798-1799, p. 5-6. On retrouve dans ces lignes des arguments très répandus à l'époque des Lumières, qu'il soit question de traités consacrés spécialement au commerce (Savary des Brûlons (Jacques), 1757-1770 (1675) ; Savary des Brûlons (Jacques), Savary (Philémon-Louis), *Dictionnaire universel de commerce, contenant tout ce qui concerne le commerce qui se fait dans les quatre parties du monde, par terre, par mer, de proche en proche et par des voyages de long cours, tant en gros qu'en détail*, Amsterdam, Jansons, 1726-1732, ou d'ouvrages philosophiques plus généraux (Holbach (Paul Henri Thiry, d'), *La morale universelle, ou les devoirs de l'homme fondés par sa nature*, Amsterdam, Marc-Michel Rey, 1776).

65 Carrière (Charles), 1972, p. 247. Voir aussi Gardey (Philippe), *Négociants et marchands de Bordeaux : de la guerre d'Amérique à la Restauration (1780-1830)*, Paris, Presses de l'université Paris-Sorbonne, 2009, p. 34-35 ; Dardel (Pierre), *Commerce, industrie et navigation à Rouen et au Havre au XVIII^e siècle*, Rouen, Société libre d'émulation de la Seine-Maritime, 1966, p. 141.

66 À quelques exceptions près : voir notamment Lapeyre (Henri), *Une famille de marchands, les Ruiz*, Paris, Armand Colin, 1955 ; Dardel (Pierre), 1966.

67 Dardel (Pierre), 1966, p. 141-143, p. 167 ; Garden (Maurice), *Lyon et les Lyonnais au XVIII^e siècle*, Paris, Les Belles Lettres, 1970, p. 140-148 ; Carrière (Charles), 1972, p. 237-252 ; Lespagnol (André), 1990, p. 140-148 ; Meyer (Jean), « La guerre de course de l'Ancien Régime au XX^e siècle : essai sur la guerre industrielle », dans *Histoire, économie et société* (16^e année, n° 1), Paris, 1997, p. 7-43 ; Pétré-Grenouilleau (Olivier), *Les négoce maritimes français (XVII^e-XX^e siècles)*, Paris, Belin, 1997, p. 93-94 ; Marzagalli (Silvia), *Les boulevards de la fraude : le négoce maritime et le blocus continental (1806-1813)*. Bordeaux, Hambourg, Livourne, Lille, Presses du Septentrion, 1999, p. 31-36 ; Jeannin (Pierre), *Marchands d'Europe : pratiques et savoirs à l'époque moderne*, Paris, Presses de l'ENS, 2002, p. 281-308 ; Daudin (Guillaume), *Commerce et prospérité : la France au XVIII^e siècle*, Paris, Presses de l'université Paris-Sorbonne, 2005, p. 143-144 ; Delobette (Édouard), *Ces « Messieurs du Havre ». Négociants, commissionnaires et armateurs de 1680 à 1830*, thèse de doctorat (histoire), Université de Caen, 2005, p. 1772-1774 ; Pineau-Defois (Laure), *Les grands négociants nantais du dernier tiers du XVIII^e siècle. Capital hérité et esprit d'entreprise (fin XVII^e-début XIX^e siècles)*, thèse de doctorat (histoire), Université de Nantes, 2008 ; Gardey (Philippe), 2009, p. 33-78 ; Le Gouic (Olivier), *Lyon et la mer au XVIII^e siècle*, thèse de doctorat (histoire), Université de Bretagne-Sud (Lorient), 2011, p. 26-31.

entreprises⁶⁸.

Une définition commune du négociant se dessine dans la plupart de ces publications. Cinq principaux critères récurrents peuvent être relevés : la pratique du commerce en gros⁶⁹ ; la polyvalence (par opposition à une spécialisation commerciale marquée)⁷⁰ ; l'intégration aux circuits marchands internationaux⁷¹ ; un niveau de richesse supérieur⁷² ; enfin, une solide identité collective⁷³. En filigrane, cette définition permet de souligner l'opposition entre commerce de gros et de détail, qui revêtait en Europe une incontestable puissance de classification et d'assignation⁷⁴.

Cette conception « classique⁷⁵ » du négoce s'est peu à peu généralisée et fait désormais autorité dans le champ de l'histoire du commerce préindustriel⁷⁶. Les réflexions sur les appellations professionnelles répondent avant tout à des problèmes empiriques, qui apparaissent dès qu'il est question de se livrer à des opérations de dénombrement, reposant sur l'identification précise des individus étudiés⁷⁷. En soi, un tel travail implique une première rupture théorique : il ne s'agit plus de considérer les taxinomies anciennes dans leur transparence supposée, mais de rendre compte de l'écart qui sépare le vocabulaire issu des sources du vocabulaire contemporain, y compris lorsqu'on semble avoir affaire à un seul et même mot.

Pendant tout le XIX^e siècle, et au moins jusqu'aux années 1920, l'étude des nomenclatures préindustrielles n'avait pas spécialement retenu l'attention des historiens du commerce⁷⁸. Le sens du

68 Cornette (Joël), *Un révolutionnaire ordinaire. Benoît Lacombe, négociant. 1759-1819*, Mâcon, Champ Vallon, 1986 ; Chamboredon (Robert), *Fils de soie sur le théâtre des prodiges du commerce : la maison Gilly-Fornier à Cadix au XVIII^e siècle (1748-1786)*, thèse de doctorat (histoire), Université Toulouse-Le Mirail, 1995 ; Deschanel (Boris), *Les sociétés Chauvet : négoce et révolution entre Marseille et les Antilles*, thèse pour le diplôme d'archiviste paléographe, École nationale des chartes, Paris, 2009.

69 Carrière (Charles), 1972, p. 243. La distinction s'objective également dans d'autres systèmes de classification de l'Europe moderne (Marzagalli (Silvia), 1999, p. 31-32), quoique de façon inégale (Jeannin (Pierre), 2002, p. 282).

70 Carrière (Charles), 1972, p. 244 ; Marzagalli (Silvia), 1999, p. 34.

71 Carrière (Charles), 1972, p. 244.

72 Carrière (Charles), 1972, p. 246 ; Kaplan (Steven), *Les ventres de Paris : pouvoir et approvisionnement dans la France d'Ancien Régime*, Paris, Fayard (trad. Sabine Boulongne), 1988, p. 99.

73 Carrière (Charles), 1972, p. 247. Les travaux sur les pratiques culturelles des négociants apportent des précisions sur le sujet : Angiolini (Franco), Roche (Daniel) (dir.), *Cultures et formations négociantes dans l'Europe moderne*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1995.

74 Margairaz (Dominique), 2006. Voir également : Marzagalli (Silvia), 1999 ; LoRomer (David G.), *Merchants and Reform in Livorno, 1814-1868*, Berkeley, University of California Press, 1987, p. 67.

75 Nous utiliserons l'adjectif entre guillemets dès lors qu'il servira à désigner les courants historiographiques qui ont dominé l'étude du commerce et des négociants, à partir des années 1960 et 1970, afin de le différencier clairement du sens traditionnel que le même mot revêt en économie.

76 Comme viennent le souligner les publications récentes, datées des années 2000 ou du début des années 2010 : Daudin (Guillaume), 2005, p. 101 ; Gardey (Philippe), 2009, p. 33-55 ; Le Gouic (Olivier), 2011, p. 28.

77 On ne saurait sous-estimer, à cet égard, l'influence de l'histoire quantitative, en vue d'améliorer la description statistique des groupes étudiés, en forgeant des cadres de classification adaptés : voir notamment Daumard (Adeline), Furet (François), *Structures et relations sociales à Paris au milieu du XVIII^e siècle*, Paris, Armand Colin, 1961 ; Perrot (Jean-Claude), *Genèse d'une ville moderne, Caen au XVIII^e siècle*, thèse de doctorat (histoire), Université Paris I, 1974.

78 L'historiographie est surtout marquée par la double influence de l'économie politique classique et de l'outillage méthodologique forgé par les historiens allemands et français dans la deuxième moitié du XIX^e siècle. Les publications se partagent en conséquence entre de grandes synthèses générales (cf. par exemple Beaulieu (C.), *Histoire du commerce, de l'industrie et des fabriques de Lyon, depuis leur origine jusqu'à nos jours*, Lyon, A.

qualificatif *négociant* (et plus généralement des catégories commerciales qui lui sont liées) était assimilé à son acception contemporaine, suivant des postulats qui reflétaient assez bien le « *grand paradigme* » décrit par Alain Guerreau⁷⁹. Dans la deuxième moitié du ^{xx}e siècle, les recherches entreprises en histoire sociale ont au contraire concouru à recentrer l'attention sur l'évolution des catégories et les opérations complexes qui s'imposaient, en vue d'en saisir la signification précise, qui ne va pas de soi⁸⁰. Pour reprendre la formule d'Alain Desrosières et de Laurent Thévenot, nous avons affaire à « *une nomenclature qui "travaille"* »⁸¹, derrière l'apparente stabilité des mots.

En reconnaissant que le sens des catégories commerciales anciennes n'a rien d'évident, les chercheurs butent cependant sur un deuxième problème : la question de la valeur (scientifique) qu'il faut accorder à ce vocabulaire. Dans le cas qui nous préoccupe, il s'agit donc de se demander si le *négoce* constitue un concept valable pour l'historien, dans l'analyse de la formation sociale sur laquelle il se penche. Cela revient en définitive à s'interroger sur l'articulation entre le système de classification envisagé (l'objet d'étude) et le système de classification scientifique (l'outil d'étude) – interrogation qui vise, en dernière analyse, à établir la relation entre l'observateur et l'observé, c'est-à-dire à préciser la position du chercheur⁸².

De prime, le terme de *négociant* apparaît à bien des égards comme une prénotion, dépourvue de valeur classificatrice, ancrée dans le vocabulaire profane des commerçants et des administrateurs de l'Ancien Régime. Dans cette perspective, le négoce se présenterait donc comme une catégorie en trompe-l'œil, en tant qu'elle serait issue, pour paraphraser Gaston Bachelard, de « *l'expérience première, placée avant et au-dessus de la critique* »⁸³, qu'on ne saurait exploiter en toute rigueur qu'à la condition d'un (re)classement scientifique⁸⁴, fondé sur des concepts établis avec toutes les précautions requises.

Une bonne partie de l'histoire sociale s'est forgée sur la base de tels principes

Baron, 1838 ; Hoffmann (Wilhelm), *Histoire du commerce, de la géographie et la navigation, chez tous les peuples et dans tous les États, depuis les premiers âges jusqu'aux temps modernes*, trad. J. Duesberg, Paris, Gagnier et Bray, 1849 ; Barlet (Édouard), *Histoire du commerce et de l'industrie de la Belgique depuis les temps les plus reculés jusqu'à nos jours*, Malines, E.-F. Van Velsen, 1870). On se reportera aussi à des monographies régionales, centrées sur une approche événementielle et institutionnelle des phénomènes économiques, telles que (Port (Célestin), *Essai sur l'histoire du commerce maritime de Narbonne*, Paris, Durand-Dumoulin, 1854 ; Michel (Francisque), *Histoire du commerce et de la navigation à Bordeaux*, Bordeaux, Feret et fils, 1867-1871).

79 Guerreau (Alain), *L'avenir d'un passé incertain. Quelle histoire du Moyen Âge au ^{xx}e siècle ?*, Paris, Seuil, 2001, p. 63-65.

80 Perrot (Jean-Claude), 1974, p. 304-330.

81 Desrosières (Alain), Thévenot (Laurent), « Les mots et les chiffres : les nomenclatures socio-professionnelles », dans *Économie et statistique* (n° 110), 1979, p. 54.

82 Nachi (Mohamed), *Introduction à la sociologie pragmatique*, Paris, Armand-Colin, 2006, p. 28-36 ; Pereira (Irène), *Un nouvel esprit contestataire : la grammaire pragmatiste du syndicalisme d'action directe libertaire*, thèse de doctorat (sociologie), EHESS, Paris, 2009, p. 34-38.

83 Bachelard (Gaston), *La formation de l'esprit scientifique*, Paris, Vrin, 2004 (1938), p. 27.

84 Perrot (Jean-Claude), 1974, p. 303 et 310.

méthodologiques. Or, c'est précisément contre ce « *grand partage*⁸⁵ », et donc notamment contre l'asymétrie entre des modes scientifiques de classification et des modes pré-scientifiques (ou non-scientifiques)⁸⁶, que s'est affirmée dans les années 1970-1990 une démarche originale, largement redevable aux divers courants de la sociologie pragmatique⁸⁷. Quand bien même la sociologie pragmatique de la critique, telle qu'elle a été définie par Luc Boltanski⁸⁸, traite (entre autres) de problèmes qui ne se posent guère aux historiens en des termes identiques⁸⁹, ses apports théoriques sont loin d'être négligeables, pour une enquête telle que la nôtre – en particulier en ce qui concerne l'analyse de l'action⁹⁰, et plus spécifiquement des régimes d'action qui confèrent au groupe étudié sa forme.

En effet, notre but immédiat n'était pas de chercher à dévoiler ce qui se cachait véritablement, sous le masque du négociant : capitaliste industriel en puissance, capitaliste marchand, pré-capitaliste, entrepreneur, service marchand... Non que ces cadres d'interprétation doivent être forcément rejetés. Nous ne les avons pas délaissés, mais nous avons tenté en premier lieu de comprendre ce que signifiait *être négociant* ; atteindre derrière cet état un ensemble d'actions constitutives du groupe, dans ses pratiques et ses représentations ; chercher comment une catégorie se constitue, pour subsumer l'« *infini émiettement des intérêts et des positions*⁹¹ », ainsi que le notait déjà Karl Marx, dans les brouillons du *Capital*.

Or, pour parvenir à ces fins, on ne peut compter que sur une démarche à la fois pragmatique et critique, au sens où l'on procède à l'observation préalable des pratiques classificatrices et de leurs logiques, sans pour autant adhérer à l'idéologie, par laquelle le groupe s'arroge des attributs naturels et intemporels⁹². Pour tenter d'expliquer pareille mise en scène sociale, il faut commencer par en comprendre les raisons, avant de tenter de les expliquer. Sans remettre en cause la nécessité de trancher avec les explications communément admises, il convient ainsi de « *réincorporer au modèle l'expérience des acteurs et le langage dans lequel ils la décrivent et l'interprètent*⁹³ ».

85 Nachi (Mohamed), 2009, p. 28-35.

86 Latour (Bruno), Woolgar (Steve), *La vie en laboratoire. La production des faits scientifiques*, Paris, La Découverte, 1988 (1979), p. 27.

87 Notons que cette expression, qui permet commodément de désigner un style précis de sociologie, recouvre des recherches diverses, dont les résultats ne sont pas systématiquement convergents (Bénatouïl (Thomas), « Critique et pragmatique en sociologie. Quelques principes de lecture », dans *Annales HSS* (vol. 54, n° 2), 1999, p. 281).

88 Boltanski (Luc), 2009, p. 39-82.

89 En particulier, la question de la « *circulation des discours sociologiques dans la société* » (Boltanski (Luc), 2009, p. 43-44).

90 Boltanski (Luc), *De la critique. Précis de sociologie de l'émancipation*, Paris, Gallimard, 2009, p. 44.

91 Marx (Karl), *Le capital*, Paris, Gallimard, 1963-1968, vol. 2, p. 2047.

92 À ce sujet, on se reportera notamment à l'article de Lepetit (Bernard), « La société comme un tout : sur trois formes d'analyse de la totalité sociale », dans *Les Cahiers du Centre de recherches historiques* (n° 22), 1999. Cf. également le texte déjà cité en introduction, qui reprend des questionnements assez proches (Lepetit (Bernard), « Pour une nouvelle histoire sociale », dans *Les Cahiers du Centre de recherches historiques* (n° 11), 1993).

93 [Boltanski (Luc), *Énigmes et complots. Une enquête à propos d'enquêtes*, Paris, Gallimard, 2012, p. 334.

Des réponses apportées, des choix opérés, dépendent en effet un certain nombre d'opérations fondamentales, qui orienteront ensuite notre réflexion – en particulier pour évaluer le poids du négoce dauphinois et son évolution, avant, pendant ou après la Révolution.

Si l'on reste fidèle à une stricte définition « classique », le nombre de négociants authentiques est finalement très limité : il s'agit de la somme des quelques négociants implantés en Dauphiné qui bénéficiaient d'un rayonnement international, auquel s'ajoute les négociants dauphinois de l'extérieur les plus en vue. Un calcul précis est très malaisé sous l'Ancien Régime, faute de sources adéquates. Il n'est guère plus facile pendant la Révolution, l'Empire, puis la Restauration, en dépit des recensements de notables, d'électeurs ou de contribuables : nous manquons en effet de données homogènes, concernant les négociants installés en dehors de la province⁹⁴. Pour s'en tenir aux personnes domiciliées dans les départements des Hautes-Alpes, de la Drôme et de l'Isère, nous parvenons à une maigre récolte : au tournant du siècle, entre 10 et 15 individus seulement se conformaient à la définition restrictive du négoce (soit moins de 20 % des notables désignés comme négociants de l'époque⁹⁵). Si on leur adjoint une vingtaine d'individus extérieurs, en nous appuyant sur la correspondance et la comptabilité des archives d'entreprises conservées, on aboutit finalement au chiffre, toujours valable dix ans plus tard⁹⁶, de 30 à 45 individus, pour l'ensemble des milieux d'affaires originaires de la province. Résultat modeste, sans commune mesure avec les centaines de négociants recensées à Marseille⁹⁷ ou à Bordeaux⁹⁸, pour s'en tenir à ces deux exemples.

Toutefois, le chiffre augmente très sensiblement à partir de l'instant où l'on modifie les filtres de sélection. L'étude des négociants signalés dans les almanachs et les guides publiés entre 1780 et 1830 donne ainsi des résultats très divers. L'almanach de Jean de La Tynna⁹⁹ relevait en 1810, par exemple, 77 raisons sociales différentes au sein des trois départements dauphinois (4 dans les Hautes-Alpes, 30 dans la Drôme, et 42 en Isère), soit au minimum 110 personnes¹⁰⁰. Quant à la

94 Leur identification repose sur l'exploitation des fonds privés, éventuellement croisés avec d'autres archives,

95 Ces observations s'appuient sur la considération des listes de notables de l'an 9 : arch. nat., F^{1cIII} Alpes-Hautes ; arch. nat., F^{1cIII} Drôme-2 ; arch. dép. de l'Isère, 4 M 5.

96 Cette remarque se justifie en comparant les documents susmentionnés aux listes des collèges électoraux des départements et des arrondissements, élaborées aux alentours de 1810 : arch. nat., F^{1cIII} Alpes (Hautes)-2 ; arch. nat., F^{1cIII} Drôme 4 ; arch. nat., F^{1cIII} Isère 3. Le résultat est sensiblement identique, cependant que rien ne traduit une hausse du nombre de négociants dauphinois en dehors de la province. Au contraire : la *Guerra del Francès*, la guerre d'indépendance espagnole, poussa par exemple une bonne partie des commerçants dauphinois présents sur place à la fuite : arch. dép. des Hautes-Alpes, 8 M 19.

97 Carrière (Charles), 1972, p. 259-266.

98 Gardey (Philippe), 2009, p. 78-89.

99 La Tynna (Jean de), *Almanach du commerce de Paris, des départements de l'empire français et des principales villes du monde*, Paris, Bureau de l'almanach, 1810.

100 Le problème du nombre d'acteurs par raison sociale ne se pose pas exactement comme dans les grands ports de commerce (Gardey (Philippe), 2009, p. 78-82), étant donné que le nombre de « raisons sociales » mentionnées coïncident le plus souvent avec le nombre de négociant(s) impliqué(s) dans l'entreprise, sauf quand on s'intéresse aux sociétés les plus importantes, et notamment aux entreprises grenobloises, où une marge d'incertitude supérieure

Description statistique du département de l'Isère rédigée par François Perrin-Dulac, elle compte, de façon plus sélective, un total de 25 « *négociants* » isérois¹⁰¹.

De prime abord, les résultats extraits des listes d'électeurs ou de notables qui se succèdent dans les trois premières décennies du XIX^e siècle semblent assez proches du tableau donné par l'almanach de La Tynna : 82 négociants en l'an 9 ; 110 vers 1810 ; 147 en 1829. Mais il ne s'agit là que d'un nombre établi sur une fraction minoritaire (notables, membres des collèges électoraux, électeurs censitaires) de la population de chaque département. Les documents fiscaux, assis sur une quantité supérieure d'individus, montrent que le mot est en fait beaucoup plus fréquent : dans le département des Hautes-Alpes – où le pourcentage de négociants est en général le plus bas – les rôles de l'emprunt forcé de 600 millions¹⁰² relèvent les noms de 69 « *négociants* ». En Isère, des sources analogues aboutissent à un total de 172 individus. Si l'on suppose que le chiffre dans la Drôme était à peu près équivalent, nous parvenons donc à un total d'environ 400 négociants dans les trois départements, vers 1795.

Le nombre total de négociants serait donc sans doute supérieur, si l'étude pouvait porter sur l'ensemble de la société dauphinoise, sans se cantonner aux franges privilégiées, qui ne forment tout au plus qu'une infime minorité¹⁰³. Une enquête de l'archiviste Jean-Joseph-Antoine Pilot de Thorey évaluait le nombre de négociants isérois à 3 068¹⁰⁴ en 1846, sur un total de 20 430 patentés¹⁰⁵. À partir de cette estimation très ultérieure à la période considérée, il est possible de proposer une évaluation rétrospective du nombre de négociants, en se servant de l'évolution du nombre de patentés entre l'an 8 et 1846 (graphique 1.1), puisque les commerçants y ont été assujettis sans interruption. Si l'on maintient un taux de 3 068 négociants pour 20 430 patentés (soit 15,0 %), on obtient le chiffre de 2 132 individus en 1810. Toutefois, la constance de ce rapport est bien sûr loin d'être évidente – ce qui présupposerait que toute chose soit égale par ailleurs. Nous retrouvons une proportion très proche (17,3 %) dans l'arrondissement de Crest, au début des années 1790¹⁰⁶. En revanche, à la même époque, le pourcentage est nettement inférieur à Vienne : il dépasse légèrement le seuil de 2,0 % en 1791 (mais les registres ne sont pas complets), atteint 4,2 % en 1792, mais devient très faible en l'an 5 (moins de 1,0 %)¹⁰⁷.

apparaît. Ces cas demeurent minoritaires, puisque seules 19,5 % des raisons sociales sont concernées.

101 Perrin-Dulac (François), *Description générale du département de l'Isère*, Grenoble, J. Allier, 1806, p. 257.

102 Arch. dép. des Hautes-Alpes, L 526-527.

103 Même les listes de l'emprunt forcé de l'an 4, qui élargissent le socle d'observation, ne donnent accès qu'à un échantillon réduit : moins de 7 % de la population des Hautes-Alpes d'après les chiffres donnés par le préfet Bonnaire pour 1795 ; environ 2,5 % en Isère, d'après les estimations de Jean-Joseph-Antoine Pilot de Thorey concernant la population en 1792.

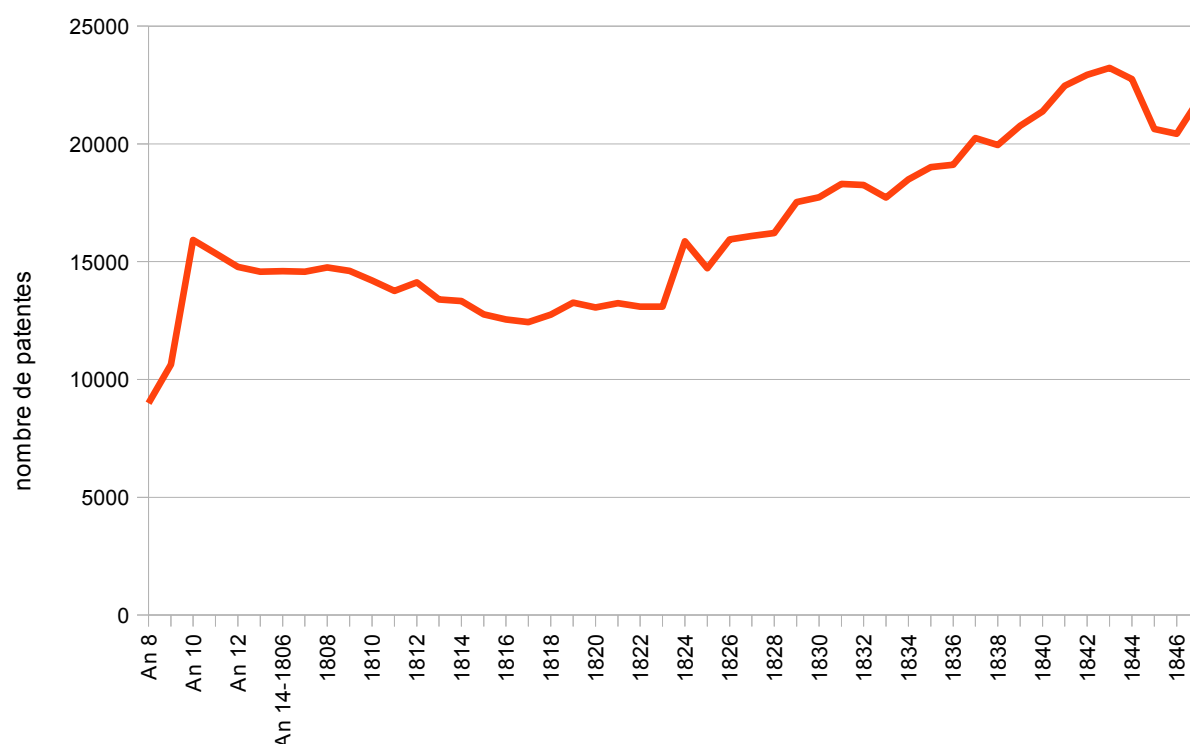
104 Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), *Statistique du département de l'Isère*, Grenoble, F. Allier, 1847, p. 52.

105 Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), 1847, p. 674-675.

106 Arch. dép. de la Drôme, L 665.

107 Arch. mun. de Vienne, LL non-classé, patentes.

Graphique 1.1. Évolution du nombre de patentés dans l'Isère (an 8-1847).



[Source : d'après J. Pilot de la Thorey, 1847, p. 674.]

En fait, il est probable que le pourcentage ait évolué en fonction du caractère plus ou moins contraignant des qualificatifs, selon les dispositions fiscales en vigueur. Mais même en considérant que la proportion en 1810 avoisinait 10 % ou seulement 2 %, le nombre supposé de négociants oscillerait entre 300 et 1 400. En définitive, nous sommes donc confrontés à des fluctuations de grande ampleur, puisque tous les chiffres exposés varient d'une cinquantaine à plusieurs centaines d'individus.

2. L'imparfait négociant.

Les hésitations dans les dénombrements reflètent les flottements qui entourent, en pratique, les pourtours du négoce¹⁰⁸. Le négociant dauphinois correspondait-il donc vraiment au portrait qu'en dressent à la fois la littérature classique et certains historiens ? L'enquête de René Favier sur les villes du Dauphiné privilégiait une hypothèse¹⁰⁹ plutôt conforme aux conclusions générales

¹⁰⁸Carrière (Charles), 1972, p. 252.

¹⁰⁹« Le qualificatif de négociant en particulier, presque totalement ignoré en Dauphiné au début du xviii^e siècle, était à

formulées, quelques années plus tard, par Pierre Jeannin : la notion de *négociant*, vague par nature, employée tardivement en Dauphiné¹¹⁰, ne saurait se prêter à une fonction classificatrice élaborée¹¹¹. En particulier, l'opposition entre négociants et marchands s'avèrerait caduque, car les mots seraient à peu près interchangeables¹¹² (comme l'illustre par exemple la coexistence des expressions de *négociant* et de *marchand grossier* dans certains rôles de patentes grenoblois¹¹³). L'essentiel résiderait plutôt dans l'analyse des services commerciaux en général, sans chercher à sophistiquer outre mesure.

La meilleure façon de trancher le problème reste l'examen détaillé de la définition « classique » et des critères distinctifs énumérés – ce qui nous conduit à questionner la pertinence du clivage entre *négociants* et *marchands*. À ce stade, il convient donc d'apprécier l'écart éventuel entre les représentations (théoriques, littéraires) et l'observation empirique du vocabulaire qui servait à désigner les milieux d'affaires. Par conséquent, nous nous interrogerons tout d'abord sur la spécificité de la *pratique* propre au négoce, puis sur l'opposition négociants/marchands en termes de *niveaux de richesse*.

a) Être négociant.

« Sont commerçants [...] tous ceux qui exercent des actes de commerce et en font leur profession habituelle » : le Code du commerce subordonnait explicitement la qualité de commerçant à une pratique professionnelle régulière. De prime abord, la distinction entre les négociants et les marchands s'appuie sur la même relation entre une qualité et une espèce particulière de travail. En quoi la profession de négociant participe-t-elle de son identité sociale ? Et en quoi les spécificités de son métier l'opposent-elles à la figure du marchand ? Répondre à ces questions exige de revenir sur les « trois schémas d'antithèse » relevés par Pierre Jeannin, qui se rapportent tous, en dernière

la fin du siècle d'un usage à la fois extrêmement commun et inégalement répandu. On ne saurait pourtant voir en eux dans tous les cas des agents du grand commerce national ou international. Le mot, à l'évidence, n'avait pas partout le même sens [...] », Favier (René), *Les villes du Dauphiné aux xvii^e et xviii^e siècles*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1993, p. 288. En conséquence, les qualificatifs de négociants et de marchands sont agglomérés dans les décomptes réalisés par René Favier.

¹¹⁰Le terme de « *négociant* » ne figure guère dans les documents antérieurs aux années 1770. Par ailleurs, jusqu'au milieu du siècle, le mot ne semble pas revêtir de connotation spécialement méliorative ou prestigieuse. Ainsi, dans la liste de capitation grenobloise de 1748 (arch. mun. de Grenoble, CC 300), les principaux commerçants sont désignés en tant que « *marchands* » (généralement spécialisés). Le qualificatif de « *négociant* » n'est employé qu'une seule fois, pour désigner semble-t-il un modeste grossiste, dont le niveau de capitation atteignait seulement 8 lt. En revanche, la notion est un peu plus fréquente dans les rôles de la décennie 1770 (par exemple en 1774 : voir arch. mun. de Grenoble, CC 323).

¹¹¹Jeannin (Pierre), 2002, p. 285.

¹¹²Le constat s'étend d'ailleurs aux essais publiés sur le commerce. Le traité de Savary, par exemple, use aussi bien du terme de *négociant* que de celui de *marchand* ou de *marchand grossier* pour parler des commerçants en gros : Savary des Brûlons (Jacques), 1757-1770 (1675).

¹¹³Arch. mun. de Grenoble, 1 G 106.

analyse, à la nature des tâches assumées par les négociants : vendre en gros ou au détail ; diversifier ses affaires ou bien se spécialiser ; opérer sur de longues distances ou localement¹¹⁴. Pour établir avec précision le rapport entre ces pratiques et les qualifications en usage, nous avons pris le parti d'exposer les définitions admises à l'épreuve de l'observation empirique, en considérant un à un les attributs censés différencier les marchands des négociants.

Grossistes et détaillants.

Premier rappel nécessaire : la démarcation entre grossistes et détaillants, si importante aux yeux des hommes du XVIII^e siècle, ne coïncide ni exactement, ni systématiquement, avec l'opposition marquée entre les négociants et les marchands. En d'autres termes, le négoce n'embrasse pas l'ensemble des grossistes et tous les négociants ne se contentent pas uniformément de vendre en gros. Ces conclusions s'imposent en fait comme en droit : non seulement les pratiques commerciales ne sont pas séparées par une frontière étanche, mais les textes normatifs officiels contribuent à renforcer l'équivoque dans l'usage des mots. Les édits royaux promulgués dans les années 1780, à propos des réglementations du commerce dauphinois¹¹⁵, font ainsi alterner un vocabulaire diversifié, sans réserver spécialement les fonctions de grossiste aux seuls négociants¹¹⁶.

À vrai dire, l'inadéquation entre *négoce* et *commerce de gros* est un phénomène déjà bien connu, mais qui a surtout été envisagé du point de vue du négoce lui-même – ce qui permet d'insister sur le fait que la qualité de *négociant* n'est pas à la portée du premier grossiste venu¹¹⁷. En un sens, on retrouve en Dauphiné une configuration voisine, puisqu'une partie des marchands pratiquait la vente en gros, nonobstant leur condition. Il est difficile d'envisager une description statistique globale du phénomène, car la compilation de données homogènes s'avère impossible¹¹⁸. Nous nous centrerons donc sur quelques mesures réalisées, en insistant sur le fait que nous ne mentionnerons ici que des ordres de grandeur minimaux. En 1791, par exemple, la liste des commerçants patentés de l'arrondissement de Crest¹¹⁹ présentait un total de 33 « *marchands* »,

114Jeannin (Pierre), 2002, p. 282-283.

115Arch. mun. de Vienne, HH 1.

116La situation dauphinoise est loin d'être exceptionnelle : voir Margairaz (Dominique), 2006 ; Perrot (Jean-Claude), 1974.

117Carrière (Charles), 1972, p. 243-244.

118Les documents qui mentionnent la qualité des individus n'incluent pas d'indicateurs susceptibles de renseigner la nature de leurs pratiques professionnelles en général (et le type de commerce effectué en particulier). Nous en sommes donc réduits à croiser les informations contenues dans les listes considérées et les résultats tirés de recherches biographiques. Or ces derniers sont biaisés par nature – on peut notamment admettre l'axiome selon lequel le pourcentage de détaillants parmi les marchands tendra à être systématiquement sous-évalué, étant donnée la corrélation qui existe entre les hiérarchies socio-professionnelles de l'époque et la présence d'archives ou de témoignages suffisamment précis pour caractériser dans le détail leurs occupations.

119Arch. dép. de la Drôme, L 665.

parmi lesquels on recense *a minima* 4 grossistes, qui étaient issus d'influents familles locales – les Archinard¹²⁰ notamment, appartenaient à la bourgeoisie protestante de Crest. Plus généralement, les fluctuations du vocabulaire officiel ne sont pas anodines : au gré des sources, un même individu sera qualifié tantôt de « *négociant* », tantôt de « *marchand* ». À Montélimar, Étienne Cornud (1763-1852) était par exemple identifié à un « *marchand* » dans les listes électorales de 1829, tout en étant en permanence désigné comme un « *négociant* » dans ses papiers personnels¹²¹. Dans les années 1780, il en allait de même pour plusieurs commerçants briançonnais, à l'image de Jean-Baptiste Caire¹²².

En règle générale, on interprète le décalage entre négoce et commerce de gros comme la contrepartie de l'honorabilité dévolue au négociant. Si celui-ci n'est pas réductible au grossiste, c'est précisément parce qu'il tient le haut du pavé, et que le fait de vendre en gros n'est pas, à ce titre, une condition suffisante. Nous voudrions montrer ici qu'il ne s'agit pas non plus d'une condition *sine qua non*. Si l'on réfléchit en terme de tendances, il ne fait pas le moindre doute que le négociant passe le plus clair de ses jours à vendre et à acheter en gros. Trois observations viennent toutefois nuancer le constat.

Premièrement, certains négociants – et non des moindres – complétaient leurs activités de grossistes par des opérations de semi-gros ou de détail. Le procédé semble avoir été courant, dans l'Europe préindustrielle¹²³. À Grenoble, dans les années 1770 et 1780, les principales familles de négociants (Perier, Dolle, Durand) appartenaient toutes au corps des « *marchands toiliers, merciers et quincaillers*¹²⁴ », ce qui les autorisait à pratiquer le commerce sous toutes ses formes.

Au reste, la qualité de négociant n'excluait pas toute transaction au détail par principe. D'importants grossistes dauphinois, à l'instar de Jean-Jacques Chauvet (né dans les années 1760, mort en 1801) à Marseille, ou de la famille Pinet à Gap, ne répugnaient pas à se livrer à des échanges occasionnels, beaucoup plus modestes que d'ordinaire. La plupart du temps, les commerçants se contentaient de revendre diverses denrées (fruits, salaisons, miel, etc.) à des membres de leurs familles ou à leurs amis. En dépit de leur importance très secondaire, ces quelques opérations confirment que la frontière entre négociants et détaillants n'était pas absolue.

120Bernard (Jean-Pierre), Magnan (Claude), Sauvageon (Jean), Serre (Robert), Seyve (Claude), Seyve (Michel), Pierre (Roger), *Les Drômois sous Napoléon (1800-1815)*, Crest, Notre Temps, 1999, p. 48.

121Arch. dép. de la Drôme, 3 M 50. Les archives familiales n'indiquent pourtant pas une baisse de régime dans les affaires du commerçant – au contraire, Étienne Cornud semble avoir progressivement diversifié ses activités, en investissant par exemple dans une manufacture de soie, en plus de ses opérations marchandes, à partir de l'an 13. Du reste, la documentation personnelle d'Étienne Cornud continue à le qualifier de « *négociant* » sous la Restauration.

122Les rôles de capitation briançonnais de 1789 ne recensaient aucun « *négociant* » ; ceux de 1781 en dénombrèrent seulement deux (arch. mun. de Briançon, CC 441). En revanche, plusieurs des « *marchands* » relevés – dont Caire – étaient qualifiés de « *négociants* » dans les registres locaux des défauts et congés (arch. dép. des Hautes-Alpes, B 214, fol. 13).

123Jeannin (Pierre), 2002, p. 283.

124Arch. dép. de l'Isère, 2 C 89 ; *Almanach général et historique de la province du Dauphiné*, Grenoble, Giroud, 1787.

Un dernier élément mérite enfin d'être pris en compte, même s'il ne concerne qu'un faible nombre d'individus : l'appropriation du terme de *négociant* par des acteurs qui n'avaient apparemment rien à voir avec le commerce en gros¹²⁵. Que penser, par exemple, d'Antoine Henton, « *négociant, teinturier et débiteur de tabac* » à Crest¹²⁶ ? De Hache-Dumirail, désigné comme un « *négociant de cotonne en détail* » dans les rôles de patentes grenoblois de l'an 9¹²⁷ ? Ou encore de la cohorte des « *négociants* » dont les moyens financiers et les occupations complémentaires (agriculture vivrière, artisanat), semblaient davantage les porter vers le monde de l'échoppe, voire du commerce ambulancier¹²⁸ ? Certes, on objectera qu'il s'agit là d'allusions très isolées, une poignée de noms sur des listes qui en comportaient plusieurs centaines, plusieurs milliers parfois. Mais ces contre-exemples jettent plus généralement le doute sur tout cas incertain : négociants obscurs, à l'écart des grandes places commerciales, dont le nom seul apparaît au détour d'une liste quelconque, et qui se perdent ensuite dans l'oubli. Grossistes ou détaillants ? La question n'est sans doute pas sans incidence sur les qualifications retenues ; nous ne sommes néanmoins pas capables de mesurer la correspondance, sinon pour des sous-ensembles aux effectifs limités, qui n'apportent pas de réponse décisive. Les résultats obtenus sont d'autant plus biaisés que la valorisation du commerce en gros est forte. Il est par conséquent beaucoup plus facile de reconstituer le parcours d'un grossiste, de même qu'on démontrera plus aisément qu'un commerçant s'est adonné au commerce de gros, puisqu'il aura tendance à mettre au premier plan ce genre d'activité.

En ce sens, l'antagonisme négociants/marchands n'est pas l'expression particulière de l'opposition grossistes/détaillants qui parcourt l'Europe d'Ancien Régime. En dépit des relations qui les unissent, les deux couples de notions ne se superposent jamais tout à fait. La confusion n'est possible sous aucun des trois régimes de différenciation gros/détail qui se succèdent entre les années 1780 et la Restauration : la figure statutaire, la figure policière ou la figure fonctionnelle¹²⁹ de cette opposition incluent toutes une marge d'incertitude plus ou moins importante, qui ne permet pas de lever l'ambiguïté. Seul un raisonnement en termes de tendances est alors recevable, au sens où le mot « *négociant* » tend plus ou moins à désigner, au moins dans les sources officielles, des grossistes.

125 Jacques Savary lui-même précise que « *le négoce se fait en gros ou en détail* » (Savary des Brûlons (Jacques), 1757-1770 (1675), p. 46). Si l'usage du terme de *négociant* ou de *négoce* s'est affiné au XVIII^e siècle, de tels flottements sémantiques perdurent malgré tout, notamment dans les régions les moins dynamiques sur le plan commercial.

126 Arch. dép. de la Drôme, L 665.

127 Arch. com. de Grenoble, 1 G 106.

128 Une analyse des rôles de l'emprunt forcé de 600 millions dans les Hautes-Alpes (arch. dép. des Hautes-Alpes, L 526-527) aboutit aux résultats suivants : environ 4,5 % des négociants recevaient en outre une qualification artisanale ou agricole (« *cultivateurs* »). De plus, 5,8 % des négociants relevaient des trois premières classes fiscales.

129 Margairaz (Dominique), 2006.

Polyvalence et spécialisation.

La seconde opposition, entre polyvalence et spécialisation, recoupe des interrogations et des conclusions assez similaires à celles qui viennent d'être développées. À la nuance prêt que, dans ce cas précis, nos arguments peuvent être étayés par des mesures un peu plus précises. Comme nous l'avons vu, il est en général admis que ce qui caractérise le négociant, c'est « *l'extrême polyvalence de son activité, aussi bien pour la nature des produits traités que celle des opérations qu'il conduit*¹³⁰ ». Une étude réalisée par Roland Caty et Eliane Richard à propos de Marseille, relève toutefois une tendance à la spécialisation, qui croît au cours du XIX^e siècle¹³¹. Pour ce qui concerne le Dauphiné, dès 1810, l'almanach de La Tynna¹³² aboutit aux résultats qui suivent¹³³ (tableau 1.1).

Tableau 1.1. Spécialisation et négoce dans l'almanach de La Tynna (1810).

	<i>n</i>	%
Négociant	0	0,0 %
Négociant et autre activité non-commerciale	5	6,5 %
Négociant spécialisé	72	93,5 %
Négociant spécialisé et autre activité non-commerciale	0	0,0 %

Nous retrouvons en l'espèce une répartition des acteurs typique de la façon dont l'almanach de La Tynna présente le négoce des départements continentaux, ou des littoraux qui ne disposent pas de fonctions portuaires très développées. En général, ces espaces sont caractérisés par un haut niveau de spécialisation, au sens où la mention d'un « *négociant* » est le plus souvent suivie de précisions explicites sur la nature des marchandises dont il s'occupe en particulier – contrairement à la plupart des grandes places commerciales, au sein desquelles les négociants polyvalents (*i. e.* sans mention distinctive spécifique¹³⁴) abondent (carte 1. 1).

¹³⁰Carrière (Charles), 1972, p. 244.

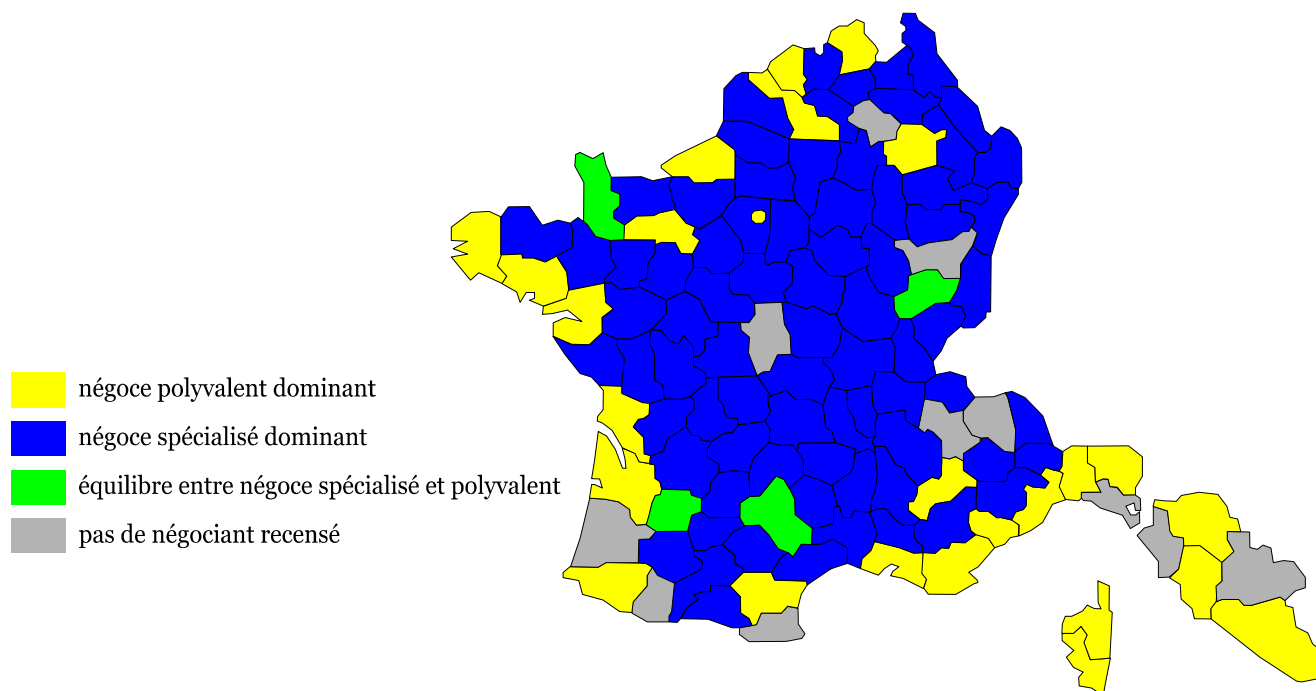
¹³¹Caty (Roland), Richard (Éliane), « Contribution à l'étude du négoce marseillais de 1815 à 1870 : l'apport des successions », dans *Revue historique* (vol. 264, n° 2), octobre-décembre 1980, p. 340-342.

¹³²La Tynna (Jean de), *Almanach du commerce de Paris, des départements de l'empire français et des principales villes du monde*, Paris, Bureau de l'almanach, 1806.

¹³³Notons que la mention des spécialités assignées à chaque négociant n'est pas du tout systématique dans le reste de l'almanach (cf. annexes).

¹³⁴L'absence de mention spécialisée n'interdit pas forcément toute spécialisation. Elle tend néanmoins à souligner que les commerçants ainsi désignés relèvent d'un même groupe, indépendamment de la nature des marchandises qu'ils sont amenés à manipuler. Nous nous conformons ainsi à la démarche suivie par Philippe Gardey dans son enquête sur Bordeaux (Gardey (Philippe), 2009, p. 39).

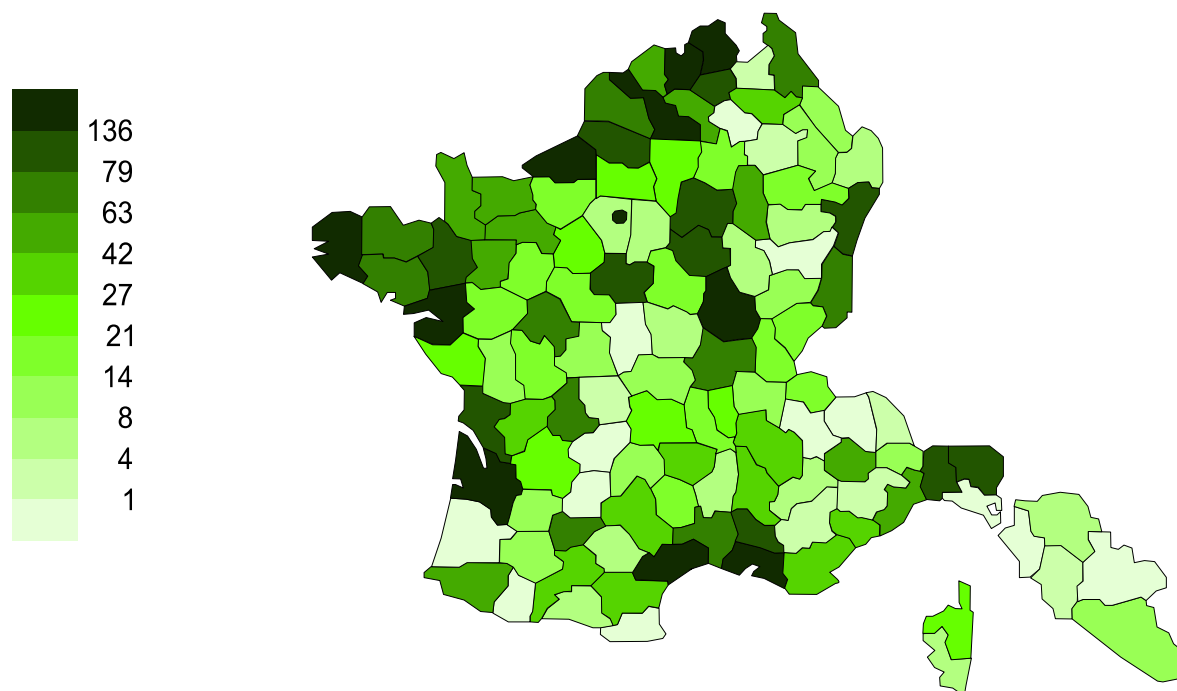
Carte 1. 1. Typologie du négoce français, selon La Tynna (1810).



[Source : d'après La Tynna, 1810.]

Si nous envisageons la description des départements dauphinois dans le détail, il n'est pas inutile de souligner que seules les Hautes-Alpes font figure d'exception, puisqu'on y retrouve exclusivement des « *négociants-banquiers* », ce qui semble de prime abord les rapprocher de départements côtiers beaucoup plus prospères. Cette curieuse exception tient à la faiblesse des effectifs ($N = 4$) et au fait que l'almanach mêle sous le vocable de *négociant* les acteurs les plus divers, soit par manque d'informations, soit à cause de particularités dans les usages locaux. Drôme et Isère, en revanche, présentent des profils caractéristiques des régions continentales, qui ont connu un développement proto-industriel important : de très hauts taux de spécialisation, couplés à des effectifs supérieurs à 30 négociants, comme le montre la carte 1. 2, qui présente la quantité de « *négociants* » recensés par La Tynna dans chaque département.

Carte 1. 2. Le nombre de négociants par département, selon La Tynna (1810).



[Source : d'après La Tynna, 1810.]

L'absence de polyvalence marquée résulte sans doute des imbrications étroites entre le négoce et les manufacturiers. En Dauphiné, ces liens sont bien connus, en particulier grâce aux travaux pionniers de Pierre Léon¹³⁵. De fait, les « *négociants* » recensés par La Tynna sont soit associés à des fabricants, soit eux-mêmes propriétaires de manufactures locales. La prégnance du textile (soieries, toileries, indiennes) est indéniable : dans la plupart des cas, les acteurs écoulent les stocks produits sur place ou importés de Suisse, pour les expédier en direction du marché français et colonial, notamment *via* Lyon, Marseille ou Beaucaire.

Les catégories mobilisées par l'almanach de La Tynna soulèvent des interrogations légitimes et demeurent à bien des égards imparfaites ; elles fournissent cependant un éclairage utile, sur la façon dont le terme de « *négociant* » pouvait être employé par les hommes de l'époque révolutionnaire et post-révolutionnaire, à l'échelon national. Indépendamment des écarts constatés avec les systèmes de dénomination locaux¹³⁶, l'almanach de La Tynna démontre au moins la compatibilité entre négoce et spécialisation. Plus exactement, le modèle « classique » de définition demeure tout à fait pertinent, mais presque uniquement pour les pôles commerciaux majeurs (qui

¹³⁵Léon (Pierre), *La naissance de la grande industrie en Dauphiné (fin du xvii^e siècle-1869)*, Paris, PUF, 1954. Voir également la thèse, plus récente, de Jérôme Rojon sur l'industrialisation du Bas-Dauphiné : Rojon (Jérôme), *L'industrialisation du Bas-Dauphiné : le cas du textile (fin xviii^e siècle à 1914)*, thèse de doctorat (histoire), Université de Lyon 2, 2007.

¹³⁶Un peu moins de 22,1 % des « *négociants* » identifiés par La Tynna (N = 77) recevaient le même qualificatif dans les listes des collèges électoraux rédigées à la même époque, vers 1810.

ont précisément servi de terrain d'étude à la plupart des enquêtes effectuées par les historiens).

En outre, il convient de s'entendre sur la notion même de « polyvalence ». Est-elle l'expression la plus adéquate, pour cerner la spécificité du travail négociant ? Ce n'est pas certain. Sous l'Ancien Régime, puis au moins jusqu'à la fin de la Restauration, on observe couramment le cas d'individus qui cumulent plusieurs professions ou qualités en même temps¹³⁷. Par conséquent, la multiactivité n'est pas propre au négoce : elle concerne aussi d'autres catégories, impliquées ou non dans le secteur commercial. Analysons par exemple les usages du mot « *marchand* » dans les rôles de l'emprunt forcé qui ont été rédigés dans les Hautes-Alpes¹³⁸ (tableau 1. 2). Les résultats sont sans équivoque. La majorité des marchands n'était pas assignée à une spécialisation déterminée¹³⁹. De nouveau, l'opposition négociant/marchand ne se traduit qu'en terme de tendances¹⁴⁰.

Tableau 1. 2. Usages du mot *marchand* dans les Hautes-Alpes (an 4).

	<i>N</i>	%
Marchand sans spécialisation	166	77,6 %
Marchand sans spécialisation pratiquant une autre activité	31	14,5 %
Marchand spécialisé	10	4,7 %
Marchand spécialisé pratiquant une autre activité	7	3,3 %
<i>Total</i>	214	100,0 %

Le cumul de fonctions différentes n'était donc pas l'apanage du négoce. Un Joseph Rambaud, « *fermier et commerçant d'eau de vie* » à Lumbin (Isère), assumait par exemple avec bonheur des activités variées, qui l'entraînaient aussi bien du côté des transactions marchandes locales (vraisemblablement en gros et demi-gros), que du travail agricole, ou encore de la spéculation foncière sur les biens nationaux¹⁴¹. Pour autant, ce n'était en l'an 4 qu'un petit marchand, dont l'influence locale s'était accrue à la faveur de la Révolution¹⁴², mais sans grande envergure. L'essentiel semble moins résider dans la polyvalence avérée des négociants que dans la nature des fonctions économiques et de leur combinaison, ordonnées selon des hiérarchies et des

¹³⁷Perrot (Jean-Claude), 1974, p. 314-315.

¹³⁸Arch. dép., L 527.

¹³⁹En outre, précisons que le fait d'être désigné comme un marchand spécialisé dans certaines sources masque parfois une certaine pluriactivité. Dans les années 1820, le commerçant Antoine Nicolas était le plus souvent qualifié de « *marchand de vin* », alors même que ses opérations concernaient la vente d'alcools en général (vin, eaux-de-vie) et de certaines denrées alimentaires (du sucre, par exemple), ainsi que le révèle une analyse plus détaillée de sa comptabilité (arch. mun. de Briançon, CC 144).

¹⁴⁰D'après la même source, environ 96,9 % des négociants (N = 65) échappaient à une spécialisation explicite.

¹⁴¹Arch. dép. de l'Isère, L 363-364.

¹⁴²Les rôles de l'emprunt forcé lui attribuent un capital de 35 000 fr. et un revenu de 400 fr., ce qui en fait le deuxième homme du village. En marge, une inscription précise qu'il « *a acquis des biens nationaux considérables au commencement de la Révolution* ».

normes sociales discriminantes.

L'étendue commerciale.

Le passage en revue du « travail négociant » aurait été incomplet, sans l'examen de l'étendue des opérations marchandes pratiquées par les acteurs. On connaît bien la manière dont le négociant Vanderk père, le héros de Sedaine, célébrait la grandeur de sa profession, dans une tirade devenue célèbre, du moins parmi les historiens du négoce qui y trouvent sans doute réconfort et encouragements littéraires. « L'Europe est divisée, mais ce négociant anglais, hollandais, russe ou chinois n'en est pas moins l'ami de mon cœur : nous sommes sur la superficie de la terre autant de fils de soie qui lient ensemble les nations¹⁴³ [...] ». Le thème finit par devenir une antienne des essais d'économie politique et d'histoire commerciale publiés entre le xviii^e et le xix^e siècles, à tel point que l'expression de « grand négoce » devient un quasi-synonyme de commerce international¹⁴⁴. C'était là un moyen idéal de valorisation symbolique¹⁴⁵ ; mais il faut également y voir le reflet de phénomènes réels. Le négociant ne s'inscrit-il pas, par excellence, dans des flux de marchandises et d'informations internationaux ? Sa formation, ses horizons culturels et professionnels ne l'inclinent-ils pas à s'ouvrir au reste du monde ?

Gardons-nous cependant de toute conclusion à l'emporte-pièce. Il faut d'abord s'intéresser à l'expression même de « commerce international » et à ce qu'elle implique quant aux distinctions opérées entre les agents. Sur ce point, nous nous contenterons d'emboîter le pas à Pierre Jeannin, lorsqu'il faisait remarquer que, pour l'époque qui nous préoccupe, les délimitations de territoires nationaux avaient « *presque toujours moins de fondement que la considération des pays* » ou « *l'appartenance à une vaste zone naturelle et culturelle*¹⁴⁶ ». Des opérations de commerce intérieur révèlent en fait une ampleur et un coût supérieurs à ceux de transactions internationales, qui ne résultent que de très modestes relations transfrontalières. Une bonne partie des marchands du Haut-Dauphiné se livraient à des échanges avec l'Italie du Nord, sans que nul ne songeât pour autant à les rattacher au négoce. À Abriès, dans le Queyras, la comptabilité du « *marchand de fromages*¹⁴⁷. » Blaise Richard-Calve¹⁴⁸ démontre que ce dernier entretenait lui aussi des liens réguliers avec le Piémont. Cependant, les achats et les ventes réalisés de l'autre côté de la frontière ne lui procuraient

143Sedaine (Michel Jean), *Le philosophe sans le savoir*, Paris, Libraires associés, 1799, p. 19.

144Braudel (Fernand), *La dynamique du capitalisme*, Paris, éditions Arthaud, 1985, p. 59-61.

145*Commerce et commerçants dans la littérature*, actes du colloque international de Bordeaux (25-26 septembre 1986), Talence, Presses universitaires de Bordeaux, 1988, p. 29.

146Jeannin (Pierre), 1996, p. 263.

147Arch. dép. des Hautes-Alpes, L 632.

148Arch. dép. des Hautes-Alpes, F 2293. Voir également Rosenberg (Harriet G.), *A Negotiated World: Three Centuries of Change in a French Alpine Community*, Toronto, University of Toronto Press, 1988.