Négoce, espaces et politique : les recompositions socio-économiques du commerce dauphinois dans la Révolution (années 1770 - années 1820)

Boris Deschanel

▶ **To cite this version:**

Boris Deschanel. Négoce, espaces et politique : les recompositions socio-économiques du commerce dauphinois dans la Révolution (années 1770 - années 1820). Histoire. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2014. Français. ⟨NNT : 2014PA010602⟩. ⟨tel-02146559⟩

HAL Id: tel-02146559

https://theses.hal.science/tel-02146559v1

Submitted on 4 Jun 2019

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.

HAL Authorization

UNIVERSITÉ PARIS I PANTHÉON-SORBONNE

École doctorale d'histoire

Institutions et dynamiques historiques de l'économie et de la société

THÈSE

pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ PARIS I PANTHÉON-SORBONNE

Discipline : Histoire

soutenance prévue le 5 décembre 2014

Boris Deschanel

Négoce, espaces et politique.

Les recompositions socio-économiques du commerce dauphinois dans la Révolution (années 1770 – années 1820).

Volume 1

Directrice de thèse : **Mme Dominique Margairaz**, professeur à l'université Paris I.

Jury

M. Gilbert Buti	professeur à l'université Aix-Marseille.
M. Pierre Gervais	professeur à l'université Paris III.
M. Jean-Pierre Jessenne	professeur émérite à l'université Lille III.
Mme Silvia Marzagalli	professeur à l'université Nice Sophia Antipolis
M. Philippe Minard	professeur à l'université Paris VIII

Remerciements.

Je tiens d'abord à exprimer toute ma gratitude à ma directrice de thèse, Dominique Margairaz, qui a accepté d'encadrer mes recherches et dont les conseils m'ont été indispensables. Cette thèse n'aurait pu être menée à son terme, sans sa relecture attentive et rigoureuse.

Mes remerciements vont aussi aux membres du jury, qui ont accepté de lire le résultat de mon travail : Gilbert Buti, Pierre Gervais, Jean-Pierre Jessenne, Silvia Marzagalli et Philippe Minard.

Cette enquête n'aurait pu être accomplie sans l'aide et le travail des archivistes avec lesquels j'ai eu la chance d'entrer en relation. Je tenais à remercier la directrice des archives départementales de l'Isère, Hélène Viallet, qui m'a autorisé à étudier le très riche fonds Pinet de Manteyer, le directeur des archives des Hautes-Alpes, Gaël Chenard, qui m'a permis de travailler dans d'excellentes conditions à Gap et m'a signalé l'existence de plusieurs fonds particulièrement intéressants, ainsi que le directeur des archives de la CCIMP, Patrick Boulanger, qui a accepté que je reproduise les divers documents tirés du fonds Chauvet, lorsque je préparais mon master et ma thèse d'archiviste paléographe, en 2007.

Mes recherches dans les services d'archives ont également bénéficié des conseils et des indications d'Emmanuel Prunaux, Frédérik Grélard (Banque de France), Laurent-Pascal Vial (archives de Vienne), Julien Mathieu (archives de Valence), Bénédicte de la Vaissière (archives de Romans), et d'Aurélie Laporte (archives de Briançon). Plus largement, le personnel des archives de l'Isère, des Hautes-Alpes, de la Drôme, des archives de Turin, de Grenoble, de Dieulefit, de la LSE Library et des autres services sollicités, m'ont toujours assisté dans mes recherches.

Je souhaite également exprimer ma gratitude à Robert Chamboredon, qui m'a fait découvrir l'histoire du négoce lorsque je poursuivais mes études à Nîmes et qui m'a apporté son soutien, par ses remarques, ses relectures, son aide bibliographique. Ma thèse et mes précédents travaux sur les sociétés Chauvet doivent évidemment beaucoup aux discussions que j'ai pu entretenir avec d'autres doctorants ou enseignants, dans le cadre de conversations formelles ou informelles. Je tenais notamment à remercier, dans l'ordre alphabétique, Julien Alerini, Jean-Paul Augier, Arnaud Bartoloméi, Jacques Bottin, Serge Chassagne, Emmanuel Covo, Guillaume Daudin, Matthieu De Oliveira, Vincent Flauraud, Danièle Fraboulet, Philippe Gardey, Wolfgang Kaiser, Olivier Le Gouic, Claire Lemercier, Claude Mazauric, Olivier Poncet. Par ailleurs, les discussions avec Pierre, les doctorants de l'IDHES, mes collègues d'Aix-Marseille et de Limoges ont toujours été très profitables, tant pour piocher des idées neuves que pour envisager plus sereinement le déroulement de mes recherches… Qu'ils en soient tous et toutes remerciés.

À l'intérieur même de la région dauphinoise, j'ai aussi bénéficié de l'aide ou des encouragements de Jacqueline Denut, Jean Laget, Michel Mouttet, Mariane Combaluzier, qui m'ont fourni des indications et qui m'ont permis d'accéder à un certain nombre de renseignements, toujours très utiles. Le personnel de l'éco-musée du Cheminot veynois a enfin eu la gentillesse de m'envoyer la documentation que je lui avais demandée pour compléter mes investigations sur la famille Ruelle.

J'ai également le plaisir de pouvoir à présent remercier ma famille et mes proches, qui m'ont toujours soutenu depuis le début de cette thèse. Mes parents Dominique et Christian ont en particulier accepté de relire l'ensemble des chapitres et m'ont aidé jusqu'à la dernière minute. Merci enfin à Caroline, qui m'a accompagné au fil de ce travail par ses relectures, ses discussions et son soutien permanent.

Introduction

0. Un négociant ordinaire.

Hiver 1785. Jean-Jacques Chauvet[1], vient de conclure à Lyon une association avec Alexandre Fayet, dit Lafaye[2], en vue de s'installer à Saint-Domingue, pour se lancer dans le commerce colonial. Chauvet et Lafaye sont alors de jeunes commerçants, issus de petits villages du Haut-Dauphiné. Le père de Chauvet, un fermier de la Faurie, dans la vallée du Grand Buëch, l'avait placé très tôt auprès de négociants lyonnais, chez lesquels son fils avait accompli son apprentissage. Chauvet n'appartenait pas aux hautes sphères du commerce : jamais ses affaires n'atteignirent l'ampleur des opérations menées par les grands négociants européens. Sa carrière commence par un séjour de trois ans au Cap-Français, en compagnie de son associé. Tous deux connaissent quelques succès dans les Caraïbes, jusqu'à ce qu'une violente fièvre emporte Lafaye, en 1788. Isolé, Chauvet finit par s'en retourner en métropole un an plus tard, en 1789. Il s'établit à Marseille, à deux pas de la Chambre de commerce. Il se trouve alors à la tête d'une maison de moyenne importance, qui va fortement souffrir de la conjoncture nationale et internationale des années 1790. Un concours de circonstances fâcheuses arrache un temps Jean-Jacques Chauvet au négoce. De passage à Bordeaux pour affaires, il tombe en effet malade et ne peut quitter la ville dans les délais imposés par la loi du 23 juillet 1793[3]. Des scellés sont apposés sur sa maison à Marseille[4] et le négociant se replie à Ribiers, auprès des siens[5]. Les poursuites judiciaires paralysent un temps la société, tandis que la révolution haïtienne engloutit une bonne partie de sa fortune personnelle. Si le commerçant parvient

1 La reconstitution du parcours de Chauvet s'appuie principalement sur l'étude du fonds Chauvet et Lafaye (arch. de la CCIMP, L 19/62). Ces documents ont été complétés ponctuellement par la consultation d'autres sources, conservées aux arch. dép. des Hautes-Alpes ou aux arch. dép. des Bouches-du-Rhône, dont les cotes sont mentionnées ci-après.

2 L'identité exacte de Lafaye n'est jamais clairement définie dans les archives de l'entreprise. Pour plus de précisions, voir l'acte de décès du 17 février 1788, conservé aux Arch. nat. d'Outre-Mer, 1DPPC2326 (une version numérisée est disponible en ligne : http://anom.archivesnationales.culture.gouv.fr/).

3 Décret du 18 nivôse, an 3, dans *Collection des lois et décrets approuvés et encouragés par le Comité de salut public de la Convention nationale*, Douai, imprimerie de Lagarde, vol. 7, p. 109-110.

4 Arch. dép. des Bouches-du-Rhône, 1 Q 556.

5 Arch. de la CCIMP, L 19/62/12, lettre du 2 prairial X (21 mai 1802) à Vanderbeeck et fils (Elberfeld). Voir aussi Arch. dép. des Hautes-Alpes, L 527.

à rétablir la situation, ce n'est qu'à la faveur du mariage qu'il contracte en 1797 avec l'une des cousines de Claude Perier[6]. Fort de l'aide des Perier – l'une des principales familles de négociants grenoblois – et de leurs alliés, Chauvet parvient à reconstituer son entreprise marseillaise. Le succès est cependant de courte durée, car la santé de Chauvet se dégrade de nouveau. Sa mort, en 1802, met un terme brutal à l'existence de l'entreprise. La liquidation de la société s'échelonne de 1802 à 1805 : sans héritier direct, la fortune du négociant est enfin dispersée entre sa famille, son épouse et sa belle-famille[7].

Pourquoi avoir choisi de commencer par ce rapide exposé du parcours, plutôt chaotique, d'un négociant dauphinois des plus ordinaires ? Cette trajectoire n'est ni particulièrement brillante, ni particulièrement représentative des évolutions du négoce en général. Mais notre but n'était pas de retracer l'histoire exemplaire d'un commerçant. Si la carrière de Jean-Jacques Chauvet mérite qu'on y prête attention, c'est avant tout pour les problèmes qu'elle soulève – et non pour les réponses qu'elle ne peut apporter.

De prime abord, nous suivrions les aventures d'un petit négociant, balayé par les mouvements révolutionnaires, qui n'aurait accompli qu'un passage anodin dans le monde du commerce. À y regarder de plus près, pourtant, la biographie du commerçant se révèle beaucoup moins nette qu'il n'y paraît. La première incertitude porte sur l'identité même de Chauvet et de son entreprise. De qui traite-t-on au juste ? D'un négociant, d'un petit négociant, ou bien d'un simple marchand ? La question n'est pas scolastique : elle préoccupe les historiens, soucieux de fabriquer des systèmes de classification pertinents, mais aussi les acteurs[8], qui ne cessent de définir et de redéfinir la frontière fluctuante des différentes sphères qui composent le monde des affaires[9]. Négociants, marchands, banquiers, fabricants ? Derrière ces différentes appellations se profilent des enjeux qui ne sont pas purement descriptifs ou rétrospectifs, mais qui touchent aussi à des tensions symboliques propres aux sociétés d'Ancien Régime et à leurs échelles de valeurs.

6 Voir le contrat de mariage : Arch. dép. des Hautes-Alpes, 1 E 7644. On se reportera également à la correspondance Chauvet, et tout particulièrement aux lettres de 1796-1796 (Arch. de la CCIMP, L 19/62/11).

7 Arch. de la CCIMP, L 19/62/06.

8 Pour éviter d'alourdir inutilement la lecture, nous avons préféré utiliser les termes d'*acteur* et d'*agent* comme des équivalents, plutôt que de recourir au concept d'*actant*, dont la sociologie pragmatique a généralisé l'usage. À ce sujet, voir notamment Nachi (Mohamed), *Introduction à la sociologie pragmatique*, Paris, Armand-Colin, 2009 (2006), p. 49-55. Mohamed Nachi s'appuie sur les travaux de Boltanski (Luc), Thévenot (Laurent), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard, 1991, et de Latour (Bruno), *La science en action. Introduction à la sociologie des sciences*, Paris, La Découverte, 2005 (1987).

9 Voir en particulier Savary des Brûlons (Jacques), *Le parfait négociant, ou instruction générale pour ce qui regarde le commerce des marchandises de France et des pays étrangers* , Paris, frères Estienne, 1757-1770 (1675), et les nombreuses rééditions de l'ouvrage, pendant tout le XVIII^e^ siècle. On peut aussi se référer à 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. Voir en particulier les articles « *négoce* » (p. 1490-1491) et « *noblesse* » (p. 1504-1505).

La deuxième question se rapporte à la place de la Révolution dans la trajectoire des entreprises Chauvet. Les difficultés rencontrées par le commerçant vers le milieu de la décennie 1790 sont indéniables ; mais dans quelle mesure sont-elles imputables à la Révolution française ? D'un côté, les processus révolutionnaires constituent des dynamiques composites, qui englobent aussi bien les tensions européennes que les mouvements qui se déroulent, simultanément, dans les Antilles. À cela s'ajoute l'impact des guerres – extérieures ou intérieures, continentales ou maritimes – qui ponctuent la période. Ces divers phénomènes s'entremêlent étroitement, de telle sorte qu'il est bien souvent difficile de définir avec exactitude les effets de la crise révolutionnaire sur les opérations des sociétés Chauvet, et plus généralement des milieux d'affaires.

Enfin, le bilan final de la période est beaucoup moins évident qu'on aurait pu le croire au départ. La trajectoire de Jean-Jacques Chauvet paraissait se conclure par un dénouement essentiellement négatif : le négociant mourrait sans descendant direct et sa famille avait été incapable de reprendre les rênes de l'entreprise. Chauvet aurait donc échoué, faute d'avoir pu pérenniser ses activités, par-delà sa propre disparition. Mais est-ce bien sûr ? Pour trancher le problème, il faut appréhender le parcours individuel du négociant à l'intérieur de son environnement, tant social que familial. Ce qui nous incite à retracer le parcours, parfois tortueux, des capitaux accumulés par les sociétés Chauvet. On s'aperçoit alors qu'une bonne partie de la fortune de Jean-Jacques Chauvet, loin de s'évanouir, fut en réalité transmise à son frère cadet, Nicolas-Joseph. Un rapport préfectoral de 1811 indique ainsi que « *le bien principal* [de Nicolas-Joseph Chauvet] *est revenu d'un héritage laissé par son frère, négociant à Marseille*[10] ». Dans ces conditions, identifier la réussite d'un acteur à sa capacité à se maintenir dans les milieux commerciaux revient à ne pas tenir compte du contexte dans lequel il se situe. Le but final de la plupart des agents était non de rester négociant ou de fonder une entreprise familiale durable, mais d'investir dans des biens socialement valorisants et socialement valorisés (titres, terres). Les Chauvet abandonnèrent sans doute les affaires, mais cela ne les empêcha pas de devenir l'une des plus riches familles des Hautes-Alpes et d'accumuler des fonctions honorifiques, liées à l'administration. De ce point de vue, et malgré les apparences, leur réussite était complète.

Toutes les difficultés que nous venons de recenser nous permettent d'ébaucher, dans ses grandes lignes, un plan de recherche. C'est la raison pour laquelle nous avons commencé par évoquer l'exemple de Jean-Jacques Chauvet. Un choix qui s'imposait d'autant plus que nos travaux s'inscrivent précisément dans la continuité d'un premier travail, consacré aux sociétés Chauvet[11].

10 Arch. dép. des Hautes-Alpes, 1 M 32.

11 Deschanel (Boris), *Les sociétés Chauvet. Négoce et révolutions entre Marseille et les Antilles (1785-1805)*, thèse pour le diplôme d'archiviste paléographe, dir. Olivier Poncet, École nationale des chartes, 2009. Deschanel (Boris), *La société Chauvet et C^ie^ : un négociant marseillais dans la tourmente révolutionnaire*, mémoire de master, dir. Wolfgang Kaiser, université Paris I, 2008.

Cette étude préliminaire, recentrée sur un cas particulier, avait finalement suscité davantage d'interrogations que de certitudes. Questions qui ne pouvaient cependant être résolues à un niveau micro-social : d'où la nécessité d'élargir l'analyse au collectif.

1. Les enjeux du sujet.

Le principal objectif de l'enquête sera donc d'étudier les effets socio-économiques du processus révolutionnaire (c'est-à-dire de l'ensemble des dynamiques révolutionnaires) sur le négoce, envisagé à la fois comme une certaine forme d'activité et comme un milieu social, défini en référence à cette activité. Ce problème transversal permet de synthétiser les trois questions évoquées précédemment, à travers le parcours de Jean-Jacques Chauvet. Dans quelle mesure les dynamiques révolutionnaires influencèrent-elles l'évolution du négoce ? Comment concevoir la nature même du processus révolutionnaire, dans le rapport spécifique qu'il établit avec le monde marchand ? Enfin, quelle définition peut-on donner du groupe social étudié, et quel fut l'impact de la Révolution sur cette définition ? Il s'agira de mieux saisir l'articulation entre ces trois interrogations, pour déterminer dans quelle mesure les mutations de la fin du XVIII^e^ siècle ont concouru à une transformation sociologique des milieux d'affaires et à une évolution de leurs pratiques.

Dans la littérature, le processus révolutionnaire est – le plus souvent – tantôt dépeint sous la forme d'une « *catastrophe* » économique, tantôt au contraire sous l'aspect d'un « *décollage* », selon l'expression de François Hincker[12]. Dans les deux cas, il apparaît comme un moment de rupture, négative ou positive, dans l'histoire économique de la France, et en particulier dans l'histoire du négoce français.

Au commencement de ce travail, l'hypothèse qui paraissait la plus vraisemblable était donc celle de la discontinuité. Et plus précisément encore, d'un déclin relatif d'une partie du négoce dauphinois, sous l'effet conjoint d'une dégradation de la conjoncture économique, mais aussi d'un bouleversement des structures politiques, judiciaires et sociales. Du moins était-ce la conclusion qui semblait la plus évidente, au regard des premiers témoignages recueillis – à partir des correspondances marchandes ou des archives familiales[13]. Ce n'est qu'au cours de nos recherches que cette hypothèse initiale a été d'abord fortement nuancée, puis progressivement reformulée, faute d'être complètement corroborée par l'observation.

En conséquence, il fallait donc réexaminer la question de la nature des ruptures

12 Hincker (François), *La Révolution française et l'économie. Décollage ou catastrophe ?*, Paris, Nathan, 1991.

13 Cette hypothèse de départ avait notamment été confortée par l'étude du fonds Chauvet et Lafaye (en particulier des lettres postérieures à 1795 : arch. de la CCIMP, L 19/62/11 et 12). Il ne s'agissait donc que d'une supposition, que nous souhaitions préciser en élargissant l'analyse à d'autres acteurs.

révolutionnaires, d'un point de vue à la fois structurel et conjoncturel. À cet égard, la situation des milieux d'affaires était des plus ambiguës. La remise en cause des institutions féodales, la promotion , au nom de la liberté et de l'égalité, semblait au fond se situer dans la continuité du « libéralisme égalitaire » qui caractérisait *a priori* les milieux commerciaux dauphinois pendant au moins tout le XVIII^e^ siècle. Mais à plus court terme, la Révolution entraîna aussi une réorganisation de l'espace public, une exacerbation des tensions politiques ou sociales, qui culmina sous la Terreur. Et à partir des déclarations de guerre de 1792-1793, elle entraîna en outre une vaste recomposition des courants d'échanges internationaux. Dans ce contexte bien particulier, quelle position les gens d'affaires occupaient-ils ? Les négociants incarnaient *a priori* la bourgeoisie triomphante, capable de tirer le meilleur parti de 1789 : la perspective d'une ère nouvelle, qui ouvrait à la seule richesse la clef de la domination sociale et du pouvoir. Mais dans le même temps, ces commerçants fortunés devaient affronter des pertes considérables, imputables aux conflits extérieurs, à la guerre civile, aux trouble coloniaux. Bien plus, à l'époque de la Terreur, ils furent aussi désignés et dénoncés comme des agioteurs, des affameurs, coupables de substituer à la vieille noblesse une nouvelle aristocratie de l'argent.

Ainsi posé, le problème revient au fond à dresser un bilan des conséquences de la Révolution sur les milieux négociants. Répondre à cette question n'est cependant pas aussi simple qu'il n'y paraît, dans la mesure où la définition, le périmètre et la composition du collectif ne cessent de se transformer au cours de la période. Dans cette perspective, l'étude des familles et des entrepreneurs dauphinois n'est pas une fin en soi, mais un moyen de saisir l'histoire d'une notion et d'une catégorie, enjeu de luttes de définition et de classement. La catégorie s'est transformée en même temps qu'évoluait la composition de l'effectif : aussi serait-il vain de chercher à forger une définition figée du négoce, puis d'envisager séparément les modifications du groupe. Dans le cadre de notre enquête, nous avons au contraire considéré que les mutations du collectif étaient indissociables de l'évolution de ses représentations, et que les deux processus participaient en dernière analyse d'un seul et même mouvement. Comme le soulignait Bernard Lepetit, « *la définition des identités est tout entière sociale. Elle porte non seulement la marque d'expériences individuelles et collectives, mais tout autant celle des catégories analytiques et des techniques d'observation qui les donnent à lire*[14] ».

14 Lepetit (Bernard), « Pour une nouvelle histoire sociale », dans *Les Cahiers du Centre de recherches historiques* (n° 11), 1993.

2. Cadre chronologique : « *à travers la Révolution*[15] ».

Afin de prendre la mesure de ces changements, nous avions choisi d'emblée d'adopter un cadre chronologique plus large que la seule « décennie révolutionnaire », ou que la séquence 1789-1815 (ou 1788-1815, pour tenir compte de la « pré-révolution » dauphinoise). Nous avons donc commencé par envisager une période d'une quarantaine d'années, qui s'étendait des années 1780 au début des années 1820. Nous avons dû modifier quelque peu ce cadre d'étude, dans la mesure où les transformations qui marquèrent les années 1780 s'enracinaient dans les années 1770 – en particulier pour ce qui concerne les révoltes marchandes, qui se multiplièrent à cette époque dans la province. Enfin, tous les processus étudiés n'évoluent pas au même rythme, de sorte qu'il nous a fallu, ponctuellement, effectuer des recherches plus en amont, en remontant parfois jusqu'aux premières années du XVIII[e] siècle, afin de mieux comprendre l'environnement réglementaire et institutionnel dans lequel évoluaient les négociants dauphinois, à la veille de la Révolution.

Nous avons également repoussé de quelques années – jusqu'à la fin de la décennie 1820 – la limite chronologique finale, qui borne notre champ d'étude. 1830 se présente en effet comme une double rupture : sur le plan politique, mais aussi d'un point de vue économique. Dans ses travaux sur l'industrialisation dauphinosie, Pierre Léon évoquait « *le triomphe de la grande industrie*[16] » et l'émergence d'un « *nouveau capitalisme*[17] ». Les recherches plus récentes de Jérôme Rojon montrent également que les années 1820 coïncident avec un reflux progressif des activités anciennes, liées à l'essoufflement des fabriques de coton, à l'essor de l'industrie de la soie, et au déclin des anciens centres manufacturiers et commerciaux – dans la région de Voiron, en particulier. Certes, ces mutations sont toujours progressives : elles se manifestent avant même 1820, dès les années 1810, et se poursuivent jusqu'au milieu du XIX[e] siècle environ. Toutefois, la décennie 1830 ouvre un nouvel âge pour l'économie dauphinoise, caractérisé par le dynamisme industriel, la recomposition du système bancaire et, en conséquence, une réorganisation du commerce, qui doit s'entendre non seulement comme une restructuration des flux commerciaux, mais aussi comme une transformation sociologique des milieux d'affaires et de la place qu'y tiennent les négociants.

En fin de compte, il était donc peu satisfaisant d'enfermer le sujet dans un découpage chronologique trop rigide ou trop étroit. Nous avons finalement opté pour l'examen d'une période d'une soixantaine d'année, de 1770 à la fin de la décennie 1820, en vue de mieux comprendre la séquence révolutionnaire et impériale. Ce qui revenait à considérer l'évolution du négoce

15 Hirsch (Jean-Pierre), *Les deux rêves du commerce. Entreprises et institutions dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, éditions de l'EHESS, 1991, p. 12.
16 Léon (Pierre), *La naissance de la grande industrie en Dauphiné*, Paris, PUF, 1954, p. 455.
17 Léon (Pierre), 1954, p. 511-552.

dauphinois par-delà les césures académiques classiques. Les principales enquêtes sur le négoce se sont en effet longtemps concentrées sur le XVIII^e siècle, en voyant dans la Révolution une borne chronologique finale. C'est notamment le cas des monographies réalisées dans la deuxième moitié du XX^e siècle, à l'instar des travaux de Charles Carrière sur Marseille[18], de Paul Butel sur Bordeaux[19] de Jean Meyer sur Nantes[20], ou encore de Pierre Dardel sur le Havre et Rouen[21]. De telles études ont en revanche longtemps fait défaut pour le XIX^e siècle comme si, à partir de la décennie 1790, la figure du négociant avait été reléguée à l'arrière-plan[22].

Non que la dimension économique de la Révolution ait été négligée par l'historiographie : le processus révolutionnaire a été très tôt conçu comme le résultat de contradictions socio-économiques que la monarchie n'avait pu surmonter. La problématique figure dès le début du XX^e siècle, dans l'*Histoire socialiste* de Jean Jaurès[23]. Quelques années plus tard, l'historien Albert Mathiez établissait lui aussi un lien de causalité entre tensions sociales, crise économique et révolution politique[24]. Enfin, Ernest Labrousse soulignait à son tour, dès sa première thèse de 1933[25], puis dans son ouvrage de 1944[26], le parallèle entre le déclenchement de la Révolution et la

18 Carrière (Charles), *Négociants marseillais au XVIII^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, Institut historique de Provence, 1972. Pour Charles Carrière, « *le grand XVIII^e siècle se brise inachevé* » en 1793 (p. 152), à la suite de la crise révolutionnaire.

19 Butel (Paul), *Les négociants bordelais, l'Europe et les Îles au XVIII^e siècle*, Paris, Aubier-Montaigne, 1982 (1974). Du point de vue de Paul Butel, la Révolution « *marque la fin du grand commerce d'entrepôt permettant les fructueuses réexportation de produits coloniaux à Nantes et à Bordeaux* » (p. 295).

20 Meyer (Jean), *L'armement nantais dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle*, Paris, éd. de l'EHESS, 1999 (1969). Le travail de Jean Meyer est plutôt orienté vers les armateurs que vers les négociants proprement dits, mais les deux milieux s'interpénètrent dans une assez large mesure (voir notamment l'introduction, p. 51-72). Jean Meyer rappelle que « *le XVIII^e siècle a toujours passé pour être le grand siècle du commerce maritime breton* » et évoque, à propos du début des années 1790, « *une dernière flambée d'espérance vite avortée* ».

21 Dardel (Pierre), *Navires et marchandises dans les ports de Rouen et du Havre au XVIII^e siècle*, Paris, Sevpen, 1963.

22 À cet égard, voir les remarques formulées par Marzagalli (Silvia), *Les boulevards de la fraude : le négoce maritime et le blocus continental (1806-1813). Bordeaux, Hambourg, Livourne*, Lille, Presses du Septentrion, p. 21-22. On peut aussi se reporter à l'article de Pétré-Grenouilleau (Olivier), *Pour une histoire du négoce français au XIX^e siècle : problèmes, sources, perspectives*, dans *Revue d'histoire du XIX^e siècle* (n° 23), 2001, p. 23-46.

23 Jaurès (Jean), *Histoire socialiste de la Révolution française*, Paris, Éditions sociales, 1983-1989 (1901), vol. 1. Voir notamment p. 40 : « *Ainsi même pour les privilégiés, même pour les grands concessionnaires et monopoleurs d'ancien régime l'incompatibilité de l'arbitraire bureaucratique et du désordre royal avec le capitalisme qui a besoin d'une comptabilité exacte et de garanties certaines se faisait cruellement sentir... Telle est la force intense des intérêts économiques et de l'esprit de classe conforme à ces intérêts que l'ancien régime était condamné même par cette haute bourgeoisie dorée dont il avait si largement fait les affaires.* » Le travail de Jaurès se doublait de la création d'une Commission de recherche et de publication des documents relatifs à la vie économique de la Révolution, incluant plusieurs sections départementales. Sur ce dernier point, cf. Serna (Pierre), « Lefebvre au travail, le travail de Georges Lefebvre : un océan d'érudition sans continent Liberté ? », dans *La Révolution française* (revue en ligne), 2010. (http://lrf.revues.org/165). Voir aussi Boissonnade (Prosper), *Les études relatives à l'histoire économique de la Révolution*, Paris, L. Cerf, 1906, p. 6.

24 « *La question sociale ne se posait pas de même en 1789, et nous avons parcouru un chemin immense, depuis que Louis XVI, acculé à la faillite, déchaîna la Révolution en convoquant les états généraux pour payer ses dettes* », Mathiez (Albert), *La question sociale pendant la Révolution française*, Paris, É. Cornely, 190, p. 4. La thèse a été reprise ensuite et étoffée, par exemple dans Mathiez (Albert), *La vie chère et le mouvement social sous la Terreur*, Paris, Payot, 1973 (1927) (voir en particulier l'introduction, p. 15-20).

25 Labrousse (Ernest), *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII^e siècle*, Paris, Dalloz, 1933.

26 Labrousse (Ernest), *La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution*, Paris, PUF, 1990 (1944).

crise de l'Ancien Régime. Certes, des historiens s'intéressèrent aux mutations des structures économiques par-delà la Révolution, dès les années 1950-1970 – à l'image de Pierre Léon lui-même, pour s'en tenir à la seule région dauphinoise. Mais l'histoire des négociants n'était abordée qu'incidemment ou indirectement, que ce soit par le biais de l'histoire industrielle (comme chez Pierre Léon) ou de l'histoire financière et bancaire[27]. Les travaux spécialement consacrés au commerce demeuraient donc, dans l'ensemble, assez rares[28]. Ernest Labrousse et ses élèves prêtèrent plus d'attention aux structures agricoles et industrielles qu'au monde marchand. Il faut surtout attendre les années 1980 et 1990 pour assister à une évolution du paysage historiographique. Dans le sillage du Bicentenaire, on assiste en effet à un regain d'intérêt pour l'histoire de l'économie à l'époque révolutionnaire. C'est d'ailleurs dans ce contexte que sont publiés l'ouvrage de Michel Bruguière[29], puis le livre déjà cité de François Hincker[30].

Surtout, plusieurs grandes enquêtes vont explorer spécifiquement l'idée d'une rupture révolutionnaire, d'un point de vue socio-économique. Dans son ouvrage sur les entrepreneurs lillois, Jean-Pierre Hirsch envisageait ainsi une période de près d'un siècle, de 1780 à 1860, par-delà la Révolution[31]. Denis Woronoff[32] ou Gérard Gayot[33] se sont eux aussi penchés sur l'époque révolutionnaire, dans des travaux qui portaient certes sur l'industrie et l'industrialisation, mais qui abordaient également la question de l'évolution des structures commerciales. Enfin, l'enquête menée par Dominique Margairaz[34] sur les foires et les marchés interrogeait elle aussi les cloisonnements fixés d'ordinaire entre les XVIII^e^ et XIX^e^ siècles. Le propos était de reconsidérer la notion même de discontinuité économique, de réexaminer la tension entre le caractère « *novateur* » ou au contraire « *archaïque*[35] » des dynamiques observées, d'évaluer enfin la réalité du lien entre la

27 Voir, entre autres exemples, Bergeron (Louis), *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, Paris, éditions de l'EHESS, 1999 (1978).

28 En dépit de quelques exceptions, à l'image des travaux de Jean Labasse, par exemple : Labasse (Jean), *Les capitaux et la région, étude géographique : essai sur le commerce et la circulation des capitaux dans la région lyonnaise*, Paris, Armand Collin, 1955 ; Labasse (Jean), *Le commerce des soies à Lyon sous Napoléon et la crise de 1811*, Paris, PUF, 1957.

29 Bruguière (Michel), *Gestionnaires et profiteurs de la Révolution. L'administration des finances françaises de Louis XVI à Bonaparte*, Paris, O. Orban, 1986.

30 Hincker (François), 1991.

31 Hirsch (Jean-Pierre), 1991. L'ouvrage de Jean-Pierre Hirsch, porte sur la relation entre les entrepreneurs et l'État, entre dirigisme et libéralisme, à partir de l'étude des milieux d'affaires, c'est-à-dire aussi bien du négoce que de la manufacture. Voir à ce sujet son introduction, qui définit le projet et le cadre de recherche, p. 7-15.

32 Woronoff (Denis), *L'industrie sidérurgique en France pendant la Révolution et l'Empire*, Paris, éd. de l'EHESS, 1984. Ce travail fut suivi d'une histoire de l'industrie sur le long terme, qui enjambait là encore la césure révolutionnaire : Woronoff (Denis), *Histoire de l'industrie en France, du XVI^e^ siècle à nos jours*, Paris, Seuil, 1994.

33 Gayot (Gérard), *Les draps de Sedan (1646-1870)*, Paris, éd. de l'EHESS, 1998. La thèse de Gérard Gayot, dont cet ouvrage a été tiré, est cependant plus ancienne, datée de 1993.

34 Margairaz (Dominique), Foires et marchés dans la France préindustrielle, Paris, éd. de l'EHESS, 1988. C'est pour tester l'hypothèse d'un « déclin des foires » que Dominique Margairaz entreprend « de mesurer l'évolution du réseau [des foires et marchés] entre la fin de l'Ancien Régime […], puis pendant la Révolution et les premières décennies du xixe siècle » (p. 13-14).

35 Margairaz (Dominique), 1988, p. 7.

Révolution et l'émergence du capitalisme français contemporain[36]. Il s'agissait alors d'envisager le processus révolutionnaire dans sa dimension économique et sociale, afin d'en dresser un bilan, sans se limiter à l'analyse des « causes profondes » de la Révolution.

Ces enquêtes pionnières ont ouvert la voie à toute une série de travaux plus récents, qui ont également contribué à préciser les conséquences de la Révolution sur les structures économiques nationales ou internationales, et sur les négociants en particulier – à l'image des ouvrages de Silvia Marzagalli[37], de Claire Lemercier[38], de Mathieu de Oliveira[39] ou encore de Philippe Gardey[40].

Enfin, des recherches d'histoire sociale, menées à partir de la décennie 1990, se sont également attachées à envisager l'évolution de groupes sociaux d'Ancien Régime, en enjambant la coupure révolutionnaire. Plusieurs de ces enquêtes ont pris pour objet la bourgeoisie d'affaires, comme l'illustrent, par exemple, les travaux de Serge Chassagne sur les patrons de l'industrie cotonière[41], d'Olivier Pétré-Grenouilleau[42] sur les armateurs et négriers nantais, ou bien, pour ce qui regarde le Dauphiné, le livre de Sylvain Turc sur les élites grenobloises[43]. Par ailleurs, des enquêtes du même ordre ont aussi été réalisées à propos de milieux sociaux et professionnels situés à l'extérieur de la France, mais qui éprouvèrent eux aussi les conséquences de la Révolution et des guerres révolutionnaires puis impériales, à l'instar de l'Espagne[44]. Là encore, le but était de ressaisir ces différents acteurs dans une temporalité étendue, de la fin du XVIII^e^ au début du XIX^e^ siècle.

Notre démarche s'inspire largement de ces différentes recherches : de notre point de vue, ce recadrage chronologique s'imposait, afin de préciser les effets du processus révolutionnaire sur le négoce. Il fallait d'abord chercher à comprendre comment le commerce et les milieux d'affaires se structuraient à la fin de l'Ancien Régime, pour ensuite préciser les différents changement structurels

36 Gayot (Gérard), Hirsch (Jean-Pierre) (dir.), *La Révolution française et le développement du capitalisme. Actes du colloque de Lille, 19-21 novembre 1987*, Villeneuve-d'Ascq, numéro spécial de la *Revue du Nord*, 1989.

37 Marzagalli (Silvia), 1999. L'étude porte essentiellement sur l'histoire du négoce maritime international ; l'introduction vient rappeler ce problème des continuités et discontinuités qui marquent la fin de l'époque moderne et le début de l'époque contemporaine (voir notamment les p. 21-25).

38 Lemercier (Claire), *La Chambre de commerce de Paris, 1803-1852. Un « corps consultatif » entre représentation et information économique*, thèse de doctorat (histoire), dir. G. Postel-Vinay, EHESS, 2001. Si la thèse en question porte sur le début du XIX^e^ siècle, le problème des liens avec l'Ancien Régime est largement envisagé, dans l'introduction et le début du chapitre 1 (p. 43-65).

39 De Oliveira (Matthieu), *Les routes de l'argent. Réseaux et flux financiers de Paris à Hambourg (1789-1815)*, Paris, CHEFF, 2011.

40 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.

41 Chassagne (Serge), *Le coton et ses patrons en France, 1760-1840*, Paris, éd. de l'EHESS, 1991.

42 Pétré-Grenouilleau (Olivier), *L'argent de la traite. Milieu négrier, capitalisme et développement : un modèle*, Paris, Aubier, 1996.

43 Turc (Sylvain), *Les élites grenobloises des Lumières à la monarchie de Juillet. Noblesse, notabilités, bourgeoisies (1760-1848)*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2009.

44 Voir notamment l'ouvrage de Cruz Valenciano (Jesús), *Gentlemen Bourgeois and Revolutionaries. Political Change and Cultural Persistance among the Spanish Dominant Groups, 1750-1850*, New York, Cambridge University Press, 1996, ainsi que la thèse de Bartoloméi (Arnaud), *La Bourse et la vie. Destin collectif et trajectoires individuelles des marchands français de Cadix, de l'instauration du* comercio libre *à la disparition de l'empire espagnol (1778-1824)*, thèse de doctorat (histoire), dir. G. Chastagnaret, université de Provence, 2007.

et conjoncturels qui les avaient affectés, selon des rythmes différenciés. De la sorte, nous avons repris à notre compte le programme élaboré par Jean-Pierre Hirsch au début de son ouvrage sur Lille : explorer le monde commercial « *à travers la Révolution* », de manière à « *réexaminer cette rupture de notre histoire*[45] », sous l'angle particulier du négoce, de son évolution, et de l'évolution de sa position, aussi bien dans les hiérarchies sociales existantes que dans l'ordre des représentations collectives.

3. Cadre géographique : les circuits dauphinois.

Pourquoi, dès lors, s'intéresser spécifiquement au cas des négociants dauphinois – qu'ils soient ou non installés dans leur région d'origine ? Pour quelle raison cet exemple permettrait-il de mieux saisir l'impact de la Révolution sur le négoce ? Ce choix résulte en partie d'un concours de circonstances. Comme nous l'avons indiqué, le présent travail découle d'une recherche précédente, et de la volonté de répondre à des questions que l'examen d'un cas particulier ne pouvait permettre de résoudre à lui seul. Plusieurs options étaient alors envisageables.

À première vue, il aurait été possible de travailler à partir d'un territoire prédéfini, notamment à l'échelle d'une ville (Marseille, par exemple), d'une province ou d'une région (le Dauphiné, la Provence, Saint-Domingue…). L'échelon provincial semblait du reste constituer la meilleure solution, dans la mesure où il permettait de se livrer à une analyse comparée de plusieurs localités différentes, à l'intérieur d'un cadre institutionnel et culturel cohérent, pour la période d'Ancien Régime. Comme le soulignait Pierre Jeannin, « *une délimitation "nationale" des aires (délimitation entre l'intérieur et l'extérieur) avait presque toujours moins de fondement réel que la considération des pays (province, voire région plus petite), et aussi généralement moins que l'appartenance à une vaste zone naturelle et culturelle (méditerranéenne, alpine)*[46] ». Par ailleurs, un tel choix ouvrait aussi sur une possible analyse de l'impact des recompositions territoriales révolutionnaires sur les négociants et leurs opérations. Dans quelle mesure la départementalisation eut-elle des conséquences sur les structures commerciales des régions étudiées ? Les acteurs en présence contribuèrent-ils aux débats sur la redéfinition des frontières intérieures, des entités territoriales et des réglementations qui en dépendaient ?

Un rapide examen des activités liées au négoce, telles qu'on peut les observer à l'échelle d'une quelconque entreprise du XVIII^e^ siècle, suffit toutefois à montrer les limites d'une telle approche. Non seulement les acteurs ne sont pas forcément fixés durablement à l'intérieur d'un

45 Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 12.
46 Jeannin (Pierre), *Marchands du Nord : pratiques et savoirs à l'époque moderne*, Paris, Presses de l'ENS, 1996, p. 263.

territoire bien défini, mais, de plus, ils s'insèrent en permanence dans des circuits d'échanges nationaux ou internationaux[47]. De ce point de vue, chaque entreprise s'intégrait à un ensemble de réseaux qui dépassait la ville ou la province dans laquelle elle se trouvait. Il paraît donc préférable de s'intéresser au négoce à travers l'analyse de ces systèmes de relation, sans se cantonner aux seules délimitations territoriales.

L'étude du négoce dauphinois permet ainsi d'insister sur l'articulation entre les milieux d'affaires locaux et leurs partenaires ou concurrents extérieurs (français et étrangers). Il est alors indispensable d'envisager les problématiques retenues en s'interrogeant sur les relations établies par les acteurs avec l'Italie, la Suisse ou l'Espagne, mais aussi avec les autres régions françaises – en particulier avec Lyon, Marseille ou Paris. Il convient également de rappeler que les Dauphinois étaient tout aussi actifs dans le commerce maritime, notamment en Méditerranée et dans l'Atlantique (Caraïbes).

Pour autant, il serait erroné d'opposer diamétralement l'approche « par les territoires » à une approche « par les réseaux ». Un tel antagonisme correspond à une vision trop restrictive de la notion (par ailleurs ambivalente) de « réseau », qui conduit, en clair, à opposer la « souplesse » réticulaire aux « rigidités » territoriales[48]. Les territoires reconnus par les institutions publiques ont toujours une influence sur l'organisation spatiale des circuits commerciaux, et réciproquement. D'où l'idée de s'intéresser aux espaces du négoce dauphinois, à l'intérieur comme à l'extérieur de la province. En d'autres termes, il s'agissait d'étudier différents acteurs, situés dans des lieux différents, mais liés par une origine territoriale commune, qui influençait l'organisation spatiale de leurs opérations à différentes échelles. Cette approche s'inspire notamment de la démarche de Laurence Fontaine, dans l'analyse des colporteurs alpins[49] : le propos est de comprendre l'organisation d'un groupe et de ses réseaux, en tenant compte du fait que le collectif considéré se structure à partir d'un support local ou régional.

Le sujet n'est donc pas réductible aux négociants du Dauphiné. Nous nous sommes efforcés de traiter plus largement des négociants dauphinois, conçus comme un ensemble relativement cohérent. Cette cohésion constituait l'un de nos présupposés initiaux : il nous semblait probable que

47 La circulation des négociants, et plus largement des gens d'affaires, a fait l'objet d'une bibliographie considérable, de même que l'étude des diasporas marchandes ou des communautés étrangères. Pour une synthèse sur le sujet, on peut se référer à Roche (Daniel), *Les circulations dans l'Europe moderne, XVII^e^-XVIII^e^ siècle*, Paris, Pluriel, p. 286-294.

48 Cette opposition s'appuie notamment sur l'idée selon laquelle le réseau inclurait une dynamique spécifique, qui « *repose précisément sur son indifférence à la notion de frontière* » (Négrier (Emmanuel), « Réseau, régulation, territoire », dans *Quaderni* (vol. 7, n° 7), p. 55). En l'occurrence, il ne faut pourtant pas sous-estimer l'influence de l'environnement institutionnel et juridique sur la construction des circuits commerciaux internationaux.

49 Voir en particulier Fontaine (Laurence), *Le voyage et la mémoire. Colporteurs de l'Oisans au XIX^e^ siècle*, Lyon, Presses universitaires de Lyon, 1984 ; Fontaine (Laurence), *Histoire du colportage en Europe, XV^e^-XIX^e^ siècle*, Paris, Albin Michel, 1993.

les acteurs dauphinois s'organisaient en un petit nombre de réseaux différents, qui s'agençaient autour de liens de parenté et de crédit préétablis, qui s'étaient progressivement constitués dans les communautés du Dauphiné. Nous avons progressivement pris conscience que non seulement cette hypothèse était valable, mais que l'on pouvait aller plus loin encore, en remarquant que la plupart des négociants dauphinois étaient en réalité liés entre eux, par-delà d'apparents cloisonnements intra-régionaux ou confessionnels.

L'exemple dauphinois présente en somme un triple avantage. D'un côté, il nous permet d'analyser un milieu cohérent, selon une approche multiscalaire. De l'autre, il donne accès à un ensemble hétéroclite de négociants, autorisant de fait une démarche comparative, sans se focaliser uniquement sur le « grand commerce » international, mais en englobant au contraire toutes les strates du négoce, y compris les cas les plus incertains ou les plus marginaux, à l'intérieur de territoires diversifiés. Enfin, l'espace dauphinois a été profondément marqué par les dynamiques révolutionnaires : dès lors, on ne peut manquer de s'interroger sur le rôle qu'y assumèrent les négociants, qui se trouvaient généralement, grâce à leurs activités professionnelles, en mesure d'assurer des fonctions de médiation, parce qu'ils étaient bien intégrés aux circulations nationales et internationales.

4. Évolution du négoce et mobilités sociales.

Revenons d'abord sur la question des mobilités sociales. Il ne s'agit pas seulement d'essayer d'entrevoir l'impact du processus révolutionnaire sur les trajectoires des négociants, en terme d'ascension, de stabilité ou de déclin économique, selon une approche unidimensionnelle du problème. La Révolution induit, en elle-même, une recomposition des rapports sociaux et une redéfinition des groupes en présence. Dès lors, nous tenterons de saisir comment des acteurs, inégalement dotés en capital[50], se sont repositionnés à l'intérieur de ce contexte incertain et mouvant.

Ainsi posé, le problème se complique pour au moins deux raisons. Tout d'abord, comme nous l'avons entrevu en évoquant rapidement le parcours de Jean-Jacques Chauvet, l'évaluation des trajectoires individuelles et familiales n'est en rien évidente. Il faut notamment éviter de plaquer sur

50 La notion de capital est ici comprise dans son acception large, notamment en référence à l'usage qu'en a proposé Pierre Bourdieu. « Un capital ou une espèce de capital c'est ce qui permet à son détenteur d'exercer un pouvoir, une influence, donc d'exister dans un champ déterminé… C'est à chaque moment l'état des rapports de force entre les joueurs qui définit la structure du champ : on peut imaginer que chaque joueur a devant lui des piles de jetons de différentes couleurs, correspondant aux différentes espèces de capital qu'il détient, en sorte que sa force relative dans le jeu, sa position dans le jeu, ses stratégies […] dépendent à la fois du volume global de ses jetons (mais aussi) de la structure des piles de jetons… » (Bourdieu (Pierre), Wacquant (Loïc), Réponses : pour une anthropologie réflexive, Paris, Seuil, 1992, p. 73).

la société dauphinoise préindustrielle des concepts et des modèles anachroniques. En l'occurrence, le négoce constitue moins une carrière autonomisée qu'un moyen d'accumulation du capital économique, lequel était ensuite destiné à d'autres investissements. De ce point de vue, les profits générés par les spéculations marchandes ne constituaient pas à eux seuls leur propre fin : ils visaient aussi la réalisation d'autres profits, que l'on peut qualifier de symboliques en tant qu'ils renforçaient le prestige social des acteurs[51].

La deuxième difficulté tient au fait que l'on ne peut postuler une stabilité globale du cadre dans lequel était défini le capital symbolique, et dans lequel étaient évalués les biens de prestige. Le processus révolutionnaire conduit potentiellement à une double transformation, qui affecte d'une part les conditions d'accès des acteurs au capital symbolique, et d'autre part la définition même du capital symbolique. En d'autres termes, si une partie des négociants dauphinois pouvait désormais acquérir des biens prestigieux, qui jusque là lui échappaient (à l'image des biens du clergé ou de certains domaines qui appartenaient à des familles nobles), la charge symbolique attachée à ces mêmes biens n'était plus la même que sous l'Ancien Régime.

Dans de telles conditions, il ne suffisait pas d'analyser les trajectoires individuelles des acteurs, au regard de critères exclusivement économiques, et sans tenir compte des mutations du négoce tout entier, des milieux commerciaux (c'est-à-dire de l'ensemble des acteurs commerciaux[52]), des milieux d'affaires[53] (commerciaux, industriels, bancaires et financiers) et, plus généralement encore, des autres groupes sociaux en présence. Certes, l'étude de la distribution du capital économique et des parcours familiaux ou personnels des négociants dans la hiérarchie des

51 Cette définition est empruntée à Pierre Bourdieu. Pour une définition synthétique, inspirée par les travaux de Bourdieu, on se reportera en particulier à l'article de Dubois (Jacques), Durand (Pascal), Winkin (Yves), « Aspects du symbolique dans la sociologie de Pierre Bourdieu. Formation et transformation d'un concept générateur », dans Contextes [revue en ligne], août 2013 (http://contextes.revues.org/5661). « *Le "capital symbolique" est un "crédit de notoriété", "une espèce d'avance que le groupe et lui seul peut accorder à ceux qui lui donnent le plus de garanties matérielles et symboliques". C'est donc sur une base relationnelle que le "capital symbolique" se trouve défini, de même que toutes les notions qui s'agrègent autour de lui, "intérêts symboliques", "travail symbolique", "biens symboliques". Cette espèce particulière de capital est toujours en quelque façon le produit d'un réseau familial ou clientélaire, l'aboutissement de longues transactions, le résultat effectif et efficace d'une mémoire collective. Le "capital symbolique" s'identifie, en somme, à du travail social à base physique ou matérielle. Femme mariée ou terre achetée, il n'est rien d'autre qu'une "*[forme] *transformée et par là dissimulée du capital 'économique' et physique" et il ne "produit* […] *son effet propre* [que] *dans la mesure et dans la mesure seulement où il dissimule que ces espèces 'matérielles' du capital sont à son principe et, en dernière analyse, au principe de ses effets"* ».

52 L'expression inclut les acteurs occasionnels et les commerçants, c'est-à-dire les acteurs qui se sont spécialisés dans les transactions marchandes, soit pour leur propre compte (bourgeoisie commerciale, ou marchande), soit au service d'autres commerçants (à l'image des commis). Toutes ces notions se réfèrent à un vocabulaire contemporain, que l'on ne retrouve pas forcément dans les sources (ou bien qui est chargé d'une signification différente, à l'image du qualificatif de « *bourgeois* »).

53 Nous nous référerons généralement aux milieux d'affaires ou aux gens d'affaires pour désigner des individus et à des groupes d'individus actifs dans ces différents secteurs. Notons que les termes employés au cours de la période étudiée s'avèrent souvent relativement flous quant aux différences entre ces trois domaines (industrie, commerce, banque), de sorte que le négoce ne peut simplement être cantonné au monde proprement commercial, mais qu'il se rattache plutôt au monde des affaires en général.

fortunes devait être menée, pour répondre aux questions que nous nous sommes posés au début de cette introduction. Mais une telle analyse devait nécessairement être mise en perspective avec d'autres recherches, visant à déterminer la façon dont le négoce évoluait dans son ensemble.

Cette évolution peut être considérée sous trois aspects principaux : *(a)* à travers une étude des rapports de force qui apparaissent entre les différents groupes sociaux et leurs représentants ; *(b)* à travers une étude des rapports du négoce à l'État, ou plus précisément au droit et à l'administration ; *(c)* en s'intéressant enfin aux représentations collectives du négoce dauphinois, qu'elles émanent ou non des négociants eux-mêmes.

Ce programme d'enquête implique un effort de classement et de dénombrement, qui vise non seulement à délimiter les contours du négoce, mais aussi à fixer les frontières des autres groupes, de manière à pouvoir caractériser avec précision les mobilités observées à l'intérieur de l'espace social. Plutôt que d'adopter *a priori* une définition exclusive du négociant (qui renverrait à une sorte d'« élite commerciale », par opposition à la masse des marchands), il nous a paru préférable, dans un premier temps, d'apprécier la qualité des agents étudiés en fonction des qualifications qui leur étaient accordées dans la documentation. Il s'agissait de saisir ainsi le collectif tel qu'il se construisait, dans le langage courant des commerçants, de leur entourage ou des autorités. Comprise de cette manière, la définition du négoce se révèle très indéfinie : loin de l'image admise – celle d'une « élite marchande » en pleine ascension –, elle admet au contraire des marges de jeu importantes, des incertitudes nombreuses, des contradictions.

Comment expliquer, alors, que le collectif se maintienne, en dépit de son manque apparent de cohérence ? Pour parvenir à résoudre complètement le problème, il faut considérer que les catégories mobilisées par les agents pour dépeindre le monde auquel ils appartiennent ne représentaient que l'objectivation particulière de rapports de force sous-jacents – entre les commerçants eux-mêmes, entre les commerçants et le reste des gens d'affaires, ou encore entre les négociants et l'État. Nous avons donc essayé de mettre à jour ces tensions qui restaient, le plus souvent, implicites. Dans cette perspective, il importait d'examiner les logiques selon lesquelles les catégories « indigènes » s'étaient imposées et avaient évolué. Nous sommes partis du principe en vertu duquel on peut identifier comme négociant tout individu reconnu en tant que tel, dans une situation donnée. Encore convenait-il de déterminer les ressors exacts de cette reconnaissance – autrement dit, de comprendre les réalités statutaires ou fonctionnelles que recouvrait la notion de négociant.

En fin de compte, la reconstitution des trajectoires repose sur une démarche dédoublée, tantôt « pragmatique », tantôt plus « critique ». D'un côté, il faut prendre au sérieux les informations contenues dans les sources, en considérant que les mots qui y figurent ne sont jamais

tout à fait hasardeux. Ce faisant, on accède à un ensemble plus ou moins complexe de qualifications, qui permet de rendre compte de la façon dont un individu a été désigné successivement. Dans le même temps, ces désignations font elles-mêmes l'objet de luttes collectives et personnelles, d'appropriation et de redéfinitions incessantes. D'où la nécessité de recourir à des nomenclatures forgées *a posteriori*, en rupture avec le « sens commun », pour pouvoir mettre en question les catégories anciennes, leurs sous-entendus idéologiques et l'évolution de leur signification.

5. Mobilités spatiales.

La question des mobilités sociales et de la forme du groupe doit en outre être ressaisie dans ses dimensions spatiales. D'une part, lorsque s'achève l'Ancien Régime, le négoce ne répond pas nécessairement au même signalement, selon que l'on considère un village montagnard du Haut-Dauphiné, un bourg en vallée, une ville moyenne telle que Grenoble, ou les grandes places internationales françaises et étrangères. Un tel éclatement correspond à des formes d'organisation et de représentation très dissemblables d'un lieu à un autre. D'autre part, toutes les régions (françaises, coloniales, étrangères) ne furent affectées ni au même moment, ni de la même façon, ni enfin avec la même intensité par les dynamiques révolutionnaires Néanmoins, du fait de leurs activités, les négociants détenaient, en théorie, toutes les ressources matérielles et immatérielles propices à un redéploiement de leurs opérations. Dès lors, dans quelle mesure et de quelles manières les agents tirèrent-ils partie de ces disparités spatiales, afin d'amoindrir les risques (économiques, mais aussi juridiques ou politiques) auxquels ils s'exposaient ? Nous nous interrogerons ainsi sur les stratégies élaborées par les acteurs dauphinois à partir des années 1790, que ce soit pour emprunter des circuits de distribution et d'approvisionnement plus sûrs, ou bien pour échapper à certains des effets politiques et sociaux de la Révolution.

Il convenait donc de s'intéresser aux recompositions spatiales, dans une approche multiscalaire, capable de prendre en compte des réorganisations aussi bien locales (intra-régionales ou transfrontalières par exemple) que nationales et internationales. Ces dynamiques doivent être envisagées sous leurs divers aspects : commerciaux, bien sûr, mais aussi financiers et manufacturiers. Par-delà les circuits régionaux du Sud-Est de la France, une partie non négligeable du négoce dauphinois se trouvait impliquée dans le commerce méditerranéen, le commerce avec les Antilles, et enfin dans des échanges réguliers avec l'Italie, la Suisse et l'Espagne[54]. La Révolution

54 Ces liens sont apparus progressivement, au fil des recherches dans les archives privées et administratives. Néanmoins, la plupart de ces relations étaient déjà mentionnées par Pierre Léon : Léon (Pierre), 1954 et Léon (Pierre), *Les Dolle et les Raby : marchands et spéculateurs dauphinois dans le monde antillais du XVIII^e siècle*, Paris,

contribua à transformer les conditions internes des échanges, à travers un ensemble de réformes territoriales, juridiques et administratives. Simultanément, les tensions internationales liées au processus révolutionnaire déstabilisèrent fortement le négoce colonial et bouleversèrent l'état des rapports internationaux en Europe et dans les colonies. En particulier, les déclarations de guerre de 1792, et surtout de 1793 semblent avoir fortement perturbé les affaires des Dauphinois : la rupture avec le Royaume-Uni (février 1793) pèse de façon significative sur les réseaux négociants, mais aussi, dans une moindre mesure, les conflits avec l'Espagne (janvier 1793) et le royaume de Piémont-Sardaigne (dès l'invasion du duché de Savoie, en 1792).

Ces observations soulèvent deux séries d'interrogations. En premier lieu, à quelles transformations des circuits commerciaux assiste-t-on, sous l'effet des évolutions de la conjoncture internationale ? Perçoit-on un repli des acteurs à l'intérieur du territoire national, voire de leur région d'origine ? Ou au contraire, le recours à des intermédiaires extérieurs, notamment implantés dans les pays neutres ? La guerre entraîne-t-elle nécessairement une rupture avec les partenaires situés dans les territoires ennemis ? Enfin, les négociants dauphinois retirèrent-ils un avantage décisif des conquêtes françaises, en particuliers vers l'Italie et la Suisse ? En second lieu, nous nous demanderons comment les milieux d'affaires s'adaptèrent à ces évolutions spatiales et à l'économie de guerre. Sur ce point, il est spécialement question d'étudier les ressources qui rendaient possible le redéploiement des négociants dans l'espace. Bien souvent, les correspondances marchandes livrent un aperçu superficiel ou partiel de ces recompositions – comme si le négociant parvenait par la seule force de l'écriture et du calcul à se faire obéir par-delà les montagnes et les océans. Au contraire, nous tenterons de montrer que toutes ces stratégies reposaient en réalité sur un ensemble de ressources économiques et relationnelles, par ailleurs inégalement réparties à l'intérieur des milieux d'affaires.

Nous nous efforcerons alors de voir si, à terme, la guerre et le problème des mobilités spatiales, n'a pas conduit à renforcer, à l'intérieur du négoce, des hiérarchies préexistantes, qui apparaissaient déjà vers la fin des années 1780. Nous nous demanderons donc si, à la faveur des bouleversements révolutionnaires, des guerres internationales et de leurs conséquences économiques, les négociants les plus influents à la veille de la Révolution n'ont pas renforcé leur puissance sociale et économique sur le reste du groupe – et par-là même leur capacité à parler publiquement au nom du négoce, en tant qu'acteur collectif établi.

Les Belles Lettres, 1963. Voir aussi le texte plus récent de René Favier sur « *le territoire des Dauphinois* », dans Favier (René) (dir.), *Nouvelle histoire du Dauphiné. Une province face à sa mémoire*, Grenoble, Glénat, 2007, p. 110-123.

6. L'engagement public des négociants.

C'est enfin pour résoudre ce problème de la représentation politique du négoce que nous nous attacherons à analyser l'engagement, ou plus exactement les engagements publics des acteurs. Ce dernier point peut paraître paradoxal : en effet, le rapport entre le monde politique et le monde marchand, ou le monde des affaires, a souvent été sous-estimé. Au premier abord, les négociants peuvent sembler étrangers à l'espace public, rétifs à toute forme d'engagement, en tant qu'ils se consacrent exclusivement à leurs affaires. Selon l'expression de Mirabeau, « le plus habile commerçant est celui qui entend le mieux les intérêts particuliers. J'en ai beaucoup connu, et des plus éclairés, je n'en vis aucun qui ne donnât plus que parfaitement à gauche sur ceux de l'État. […] Le bon commerçant n'entend que sa partie, et il l'entend bien[55] ». Cet « apolitisme » du marchand ou de l'entrepreneur a d'ailleurs été fortement dénoncé à l'époque révolutionnaire et revendiqué par une partie des acteurs[56], qui entendaient se tenir à l'écart de l'agitation révolutionnaire. Pourtant, les premières mesures réalisées, à partir de l'examen du personnel politique dauphinois et de l'implication des négociants dans la sphère publique tendent au contraire à montrer que même si les commerçants et les gens d'affaires furent nettement moins impliqués dans la Révolution que d'autres catégories – les hommes de loi par exemple –, leur poids relatif n'en demeure pas moins significatif. Il s'agissait donc de s'interroger sur l'articulation entre le champ politique et le champ commercial, alors même que les liens entre les deux domaines ne vont pas de soi.

Les rapports entre politique et commerce se signalent aussitôt par leur ambiguïté. D'un côté, les commerçants avaient tout intérêt à cultiver les relations entretenues traditionnellement avec les représentants du pouvoir central. C'était du reste un moyen privilégié pour faire valoir leurs intérêts professionnels ou accéder plus facilement à des informations fiables, sur l'évolution possible des relations internationales, mais aussi des institutions, du droit commercial et des réglementations.

D'un autre côté, se pose le problème du rôle (idéologique et politique) assumé directement par les commerçants, dans le processus révolutionnaire. Celui-ci ne saurait alors être perçu comme un mouvement exogène, qui se serait imposé aux milieux d'affaires dauphinois. Au lieu d'évoquer le négoce et les négociants face à la Révolution, nous nous sommes donc efforcés d'envisager le problème de leur évolution dans la Révolution. Il existait en Dauphiné une bourgeoisie marchande généralement qualifiée de « libérale » par l'historiographie[57] et qui occupa un rôle de premier plan

55 Mirabeau (Honoré Gabriel Riqueti, de), *L'ami des hommes ou traité de la population*, Avignon, s. éd., 1756, p. 50.

56 Pour plus de précisions à ce sujet, on se référera au chapitre 7, dans la deuxième partie de la thèse.

57 Léon (Pierre), 1954, p. 53-55 et 148-153. Voir aussi les passages consacrés au libéralisme et à la lutte contre les interventions de l'État sur l'économie, dans Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), *Histoire de la Chambre de commerce de Valence. La formation du patronat drômois au XIX^e siècle*, Grenoble, Université des sciences sociales de Grenoble, 1981, p. 18-19. Enfin, Jean-Pierre Hirsch évoque quant à lui le « *programme dauphinois* »

lors de la pré-révolution de 1788, puis de la Révolution après 1789. En partant de ce constat, nous nous sommes interrogés sur les réactions successives des milieux d'affaires, et sur leurs effets sociaux et professionnels, au cours des années 1790. Comment les commerçants ont-ils traversés la Terreur ? Quelle fut leur implication dans les années qui suivirent Thermidor, sous le Directoire, le Consulat puis l'Empire ? Il fallait ainsi analyser les luttes sociales et idéologiques dans lesquelles les agents avaient été engagés, ainsi que l'ampleur exacte de la répression qui avait touché le commerce dauphinois. Au-delà des discours dénonçant les « agioteurs » et les « accapareurs », quelles furent les conséquences précises des mesures terroristes ? A-t-on véritablement assisté à la mise en œuvre de mesures qui visaient les négociants en tant que groupe spécifique ? Peut-on réellement adopter l'hypothèse d'un divorce de plus en plus net, entre les milieux d'affaires dauphinois et les autorités publiques ? Ces questions appellent à reconsidérer la notion de « libéralisme » dauphinois, et plus particulièrement à nuancer très fortement l'antagonisme supposé entre des négociants « libéraux », confrontés aux orientations « dirigistes » de l'administration révolutionnaire.

Pour parvenir à notre but, il nous a tout d'abord fallu préciser l'idée même d'engagement public, en vue d'effectuer, dans un second temps, des mesures statistiques plus précises. Une stricte définition de la politique, conçue par opposition à l'administration, bute rapidement sur des difficultés notables. En particulier parce que la frontière entre le champ politique – en tant qu'espace d'élaboration de la décision collective, engageant l'ensemble du public – et le champ administratif – saisi comme espace d'exécution technique de la décision politique[58] – se révèle très fluctuante. Sous l'Ancien Régime, puis sous la Révolution, l'Empire et enfin la Restauration, la différenciation entre les deux sphères n'est pas forcément très nette. Il nous a donc paru préférable d'aborder le sujet en tenant compte des engagements politiques et administratifs, regroupés sous la notion d'engagements publics.

Il convenait aussi de garder en mémoire le fait que les notions de fonction publique ou de service public recevaient, dans la France préindustrielle, une acception spécifique[59]. L'implication publique des négociants passe donc non seulement par les charges formelles, reconnues par l'État et

pour désigner un ensemble de principes libéraux, portés à Lille par une famille de négociants du Dauphiné, les Charvet (Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 191-192). Plusieurs monographies régionales évoquent aussi le « *libéralisme dauphinois* » : cf. par exemple Sauger (Alain), *La Drôme : les Drômois et leur département, 1790-1990*, Pont-Saint-Esprit, La Mirandole, 1995, p. 71.

58 Pour Alexandre-François Vivien, le pouvoir politique « *exerce sur la société une surveillance permanente ; il en observe les besoins et les tendances, en écoute les vœux légitimes et sages, en combat les passions imprudentes et irréfléchies. Il en est au dehors le représentant et l'organe* ». Il assume donc une fonction de représentation et de décision. L'administration est en revanche conçue comme l'« *agent* » de l'autorité politique, c'est-à-dire comme un instrument (Vivien (Alexandre-François), *Études administratives*, Paris, Guillaumin, 1845, p. 12).

59 Margairaz (Dominique), « L'invention du "service public" : entre "changement matériel" et "contrainte de nommer" », dans *Revue d'histoire moderne et contemporaine* (vol. 52, n° 3), 2005, p. 10-32.

assumées au vu et au sus de tous, mais aussi par des missions ponctuelles, réalisées au service des autorités (monarchiques, républicaines ou impériales). Même si ce type d'engagement ne pouvait faire l'objet d'analyses statistiques précises, faute de sources, nous avons tout de même tenté de le prendre en considération dans l'analyse, à travers des études de cas.

Nous avons ainsi cherché à caractériser les modalités de l'implication des négociants dans les affaires publiques : nous avons voulu déterminer s'il existait une forme d'engagement propre au négoce (ou aux milieux d'affaires), et si à l'intérieur même du groupe on observait des différenciations, en fonction des lieux de domicile, du niveau de fortune, de l'ampleur des affaires, du type de commerce réalisé.

À travers ce travail, nous souhaitions surtout répondre à une question, qui nous a paru centrale en vue de remplir les buts fixés au début de cette recherche. Nous nous sommes demandés si, en dernière analyse, l'engagement politico-administratif des négociants ne leur avait pas permis de médiatiser leurs ressources professionnelles spécifiques (détention de capitaux économiques, de capitaux relationnels, expertise marchande, rôle financier) auprès du « public », via l'État (envisagé ici sous un triple aspect : politique, bureaucratique, juridique). Cette médiatisation n'aurait-elle pas contribué à renforcer la cohérence du groupe, en imposant une représentation plus homogène du négoce ? Simultanément, n'aurait-elle pas participé à réduire les risques inhérents au processus révolutionnaire, en conférant aux acteurs une place garantie par les autorités, reconnue comme telle, et renforçant ainsi leur prestige social ? De ce point de vue, l'implication du négoce dauphinois dans la sphère publique apparaît aussi comme une façon de s'approprier la Révolution, à travers l'engagement dans les nouvelles institutions, mises en place après 1789.

7. Plan de travail.

En somme, pour déterminer la façon dont le négoce s'est transformé à l'épreuve du processus révolutionnaire, il était indispensable de comprendre comment les structures du groupe (et les représentations de ces structures) avaient évolué, dans un contexte de recompositions à la fois sociales, spatiales et politiques.

Pour apporter une réponse à ce problème général, nous avons été conduits à formuler quatre hypothèses de travail, qui seront mises à l'épreuve au cours des différentes parties de cette thèse. Ce travail repose sur l'étude d'un ensemble de ressources archivistiques, qui associent principalement des archives d'entreprises, des archives familiales et des documents émanant de l'administration (rapports, règlements, listes électorales, sources fiscales, recensements divers). Ces fonds – qui feront l'objet d'une présentation plus développée par ailleurs – ne se prêtaient évidemment pas aux

mêmes traitements. Nous avons donc suivi, dans le cadre de nos recherches, un ensemble diversifié de méthodes, reposant aussi bien sur des analyses statistiques (qui nous ont permis de mieux cerner un certain nombre de phénomènes généraux, quand le corpus le permettait) que sur des études de cas particuliers, qui nous ont servi soit à élaborer de nouvelles suppositions, soit à préciser, infirmer ou confirmer des hypothèses prédéfinies[60], dès lors que des lacunes archivistiques trop importantes empêchaient de procéder autrement.

Dans un premier temps, nous nous sommes interrogés sur les structures du négoce dauphinois (partie I). Il fallait commencer par vérifier le postulat initial, selon lequel les négociants originaires du Dauphiné appartenaient à un même milieu social, susceptible d'être étudié tel quel. Pourquoi le négoce constitue-t-il un groupe cohérent, malgré une diversité sociale et spatiale manifeste ? Quelle définition peut-on en donner, à la veille de la Révolution ?

Dans un deuxième temps, nous avons envisagé la façon dont le processus révolutionnaire a pu transformer ces structures, telles qu'elles apparaissaient dans les dernières années de l'Ancien Régime. Il s'agissait alors de déterminer dans quelle mesure l'implication publique des acteurs, à l'intérieur des dynamiques révolutionnaires, pouvait être interprétée comme une réponse collective des négociants dauphinois, confrontés aux tensions sociales et idéologiques de leur temps (partie II). Les effets de ces dynamiques devaient être appréhendés dans leur dimension à la fois structurelle (au sens où la Révolution se présentait comme une crise des structures d'Ancien Régime) et conjoncturelle (au sens où le contexte révolutionnaire provoquait des perturbations à plus court terme des relations marchandes et de la situation économique). Pourquoi et comment l'engagement des acteurs dans les nouvelles institutions (politiques et administratives) peut-elle apparaître comme une réponse face aux risques révolutionnaires ?

Le propos était ensuite de comprendre, dans un troisième temps, l'importance décisive de la guerre et de l'économie de guerre, sur l'évolution du négoce dauphinois tout entier (partie III). Nous avons d'abord défini les moyens d'anticipation et d'adaptation dont disposaient les acteurs pour faire face aux conflits internationaux, à la veille des années 1792 et 1793. Nous nous sommes demandés dans quelle mesure et de quelle façon l'expérience de la guerre avait tout spécialement favorisé le maintien de la puissance socio-économique des négociants, par-delà les tensions sociales et politiques révolutionnaires.

Il était enfin nécessaire d'évaluer l'impact global de la Révolution sur le négoce, en tenant compte de la pluralité des dynamiques observées – et de leurs temporalités respectives (partie IV).

60 Selon l'approche décrite par Norbert Elias : « *On peut construire, sur une petite échelle, un modèle explicatif de la configuration qu'on croit universelle : un modèle prêt à être testé, élargi et, au besoin, révisé à la lumière d'autres enquêtes relatives à des représentations apparentées sur une grande échelle* », Elias (Norbert), « Introduction. Les relations entre établis et marginaux. Essai théorique », dans Elias (Norbert), Scotson (John L.), *Logiques de l'exclusion*, Paris, Fayard, 2001, p. 36.

À travers l'analyse des trajectoires des acteurs sous l'Empire et la Restauration, nous avons voulu vérifier un ensemble d'hypothèses généralement associées à cette séquence post-révolutionnaire : abandon de l'idéologie « libérale » ; déclin plus ou moins marqué du négoce en Dauphiné ; tendance au repli sur les marchés intérieurs ; recomposition des circuits marchands consécutif aux transformations territoriales et au poids économique croissant de la place parisienne.

Partie I.

Structures du négoce dauphinois.

Le premier objectif de cette enquête a été de s'attacher à identifier un objet d'étude cohérent. L'existence du négoce dauphinois, en tant que groupe à part entière, n'allait pas de soi. La première hypothèse à tester, avant d'aller plus loin dans nos recherches, concernait précisément la *cohérence* de cet ensemble social, pour en venir ensuite, le cas échéant, à une analyse des *structures* du collectif, tel qu'il se présentait avant les débuts de la Révolution. Il s'agira ainsi de traiter les deux questions déjà formulées en introduction. D'abord résoudre un paradoxe : pourquoi et comment le négoce dauphinois pouvait-il assurer sa cohésion interne, en dépit de sa grande diversité ? Ensuite s'interroger sur sa définition.

Après avoir montré comment se concilient l'indétermination du négoce et la définition progressive d'un groupe (chapitre 1), nous nous interrogerons sur la façon dont le collectif se renforce en tant que tel à travers ses prises de position publiques, dans le champ politico-administratif (chapitre 2). À partir de là, nous verrons que ces prises de position sont soutenues par l'existence d'un système de relations familiales, commerciales et financières cohérent (chapitre 3), qui structurait les circuits marchands régionaux, tout en permettant au négoce de se déployer au niveau national et international (chapitre 4).

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 1972[61], 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 gros[63].

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 fugures 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 philosophie*[64].

Les négociants d'Ancien Régime composeraient en somme une « *aristocratie du commerce*[65] », 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 1970[66], 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 donnée[67], 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 négoces 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.

entreprises[68].

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 gros[69] ; la polyvalence (par opposition à une spécialisation commerciale marquée)[70] ; l'intégration aux circuits marchands internationaux[71] ; un niveau de richesse supérieur[72] ; enfin, une solide identité collective[73]. 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'assignation[74].

Cette conception « classique[75] » du négoce s'est peu à peu généralisée et fait désormais autorité dans le champ de l'histoire du commerce préindustriel[76]. 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 étudiés[77]. 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 commerce[78]. 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 Livornio, 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 Guerreau[79]. 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 soi[80]. 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 chercheur[82].

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 scientifique[84], 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 Guerrau (Alain), *L'avenir d'un passé incertain. Quelle histoire du Moyen Âge au XXI^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 pragmatique[87]. Quand bien même la sociologie pragmatique de la critique, telle qu'elle a été définie par Luc Boltanski[88], traite (entre autres) de problèmes qui ne se posent guère aux historiens en des termes identiques[89], 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'action[90], 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 intemporels[92]. 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 province[94]. 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'époque[95]). 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 tard[96], 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 Marseille[97] ou à Bordeaux[98], 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 Tynna[99] 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 personnes[100]. 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 Francés*, 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* » isérois[101].

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 millions[102] 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 minorité[103]. Une enquête de l'archiviste Jean-Joseph-Antoine Pilot de Thorey évaluait le nombre de négociants isérois à 3 068[104] en 1846, sur un total de 20 430 patentés[105]. 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 1790[106]. 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.

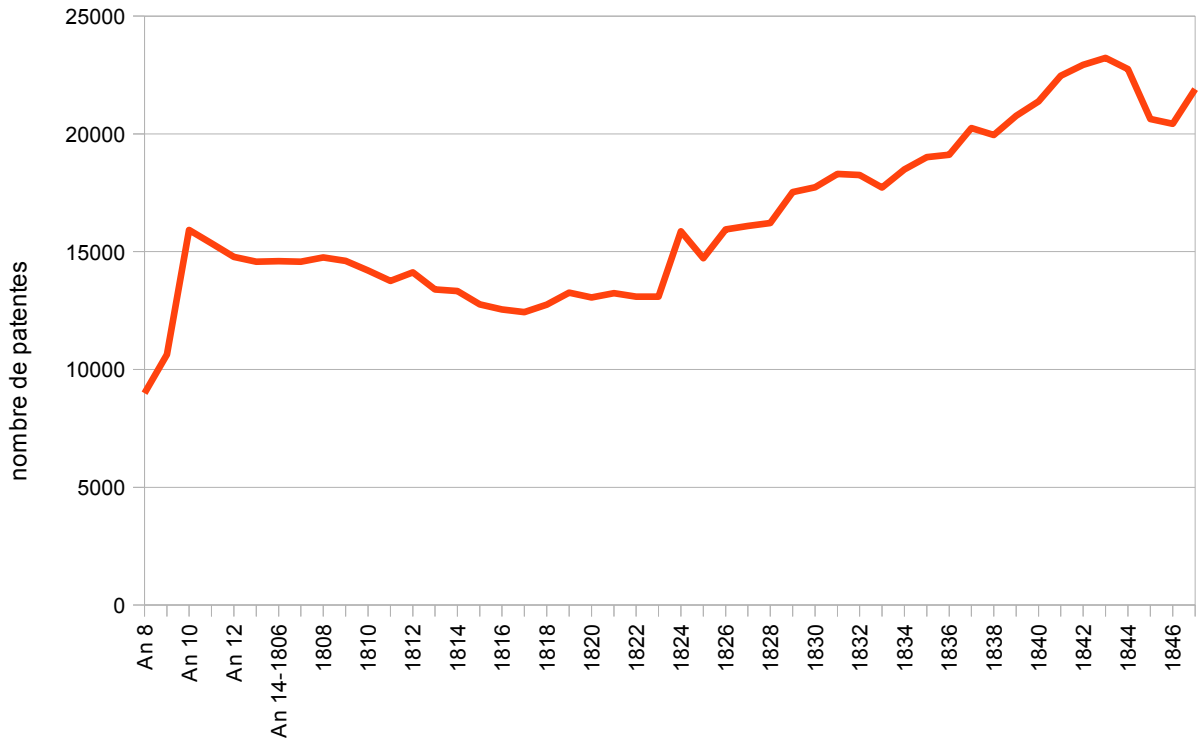
104 Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), *Statistique du département de l'Isère*, Grenoble, F. Allier, 1847, p. 52.

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 négoce[108]. Le négociant dauphinois correspondait-t-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 hypothèse[109] 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 xviiie siècle, était à

formulées, quelques années plus tard, par Pierre Jeannin : la notion de *négociant*, vague par nature, employée tardivement en Dauphiné[110], ne saurait se prêter à une fonction classificatrice élaborée[111]. En particulier, l'opposition entre négociants et marchands s'avèrerait caduque, car les mots seraient à peu près interchangeables[112] (comme l'illustre par exemple la coexistence des expressions de *négociant* et de *marchand grossier* dans certains rôles de patentes grenoblois[113]). 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 xviie et xviiie 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.

110 Le 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).

111 Jeannin (Pierre), 2002, p. 285.

112 Le 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).

113 Arch. 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 localement[114]. 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 dauphinois[115], font ainsi alterner un vocabulaire diversifié, sans réserver spécialement les fonctions de grossiste aux seuls négociants[116].

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 venu[117]. 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 impossible[118]. 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 Crest[119] 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'influentes familles locales – les Archinard[120] 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 personnels[121]. Dans les années 1780, il en allait de même pour plusieurs commerçants briançonnais, à l'image de Jean-Baptiste Caire[122].

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 préindustrielle[123]. 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 dénombraient 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 gros[125]. Que penser, par exemple, d'Antoine Henton, « *négociant, teinturier et débiteur de tabac* » à Crest[126] ? De Hache-Dumirail, désigné comme un « *négociant de cotonne en détail* » dans les rôles de patentes grenoblois de l'an 9[127] ? 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 ambulant[128] ? 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 fonctionnelle[129] 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.

125Jacques 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.

126Arch. dép. de la Drôme, L 665.

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

128Une 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.

129Margairaz (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^ siècle[131]. Pour ce qui concerne le Dauphiné, dès 1810, l'almanach de La Tynna[132] aboutit aux résultats qui suivent[133] (tableau 1.1).

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

	n	**%**
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 spécifique[134]) abondent (carte 1. 1).

130Carrière (Charles), 1972, p. 244.

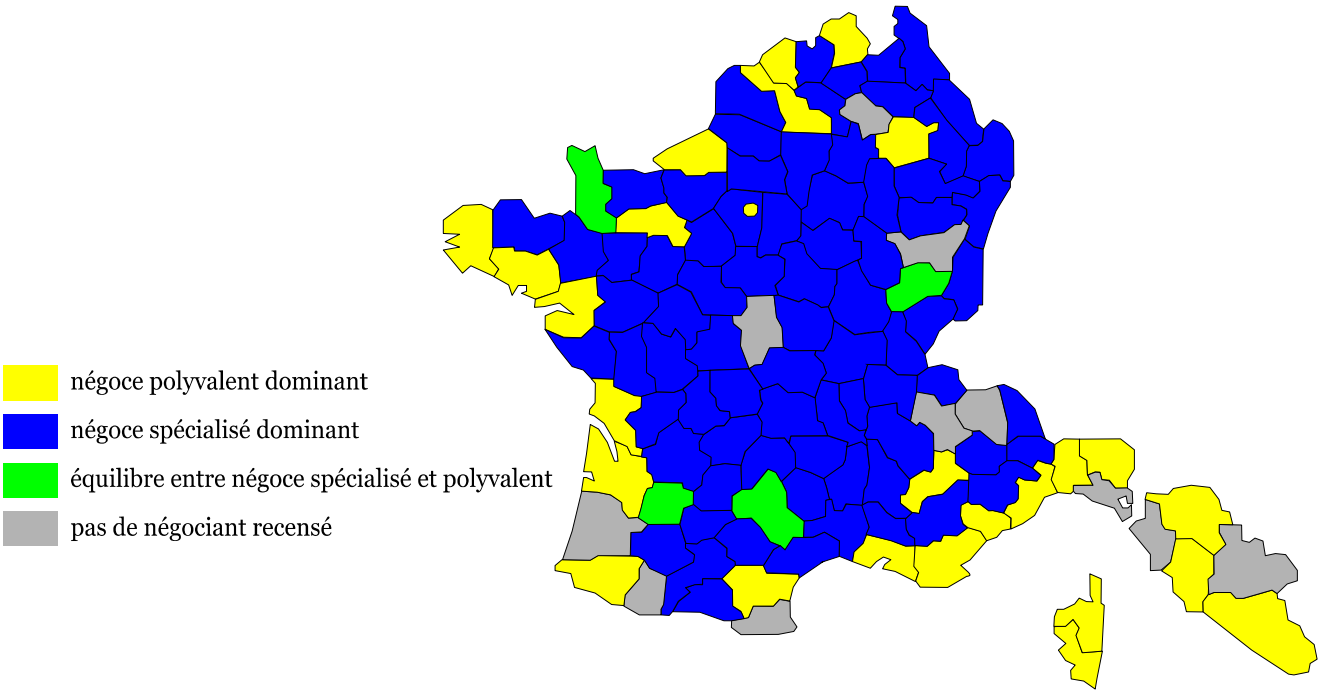
131Caty (Roland), Richard (Éliane), « Contribution à l'étude du négoce marseillais de 1815 à 1870 : l'apport des successions », dans *Revue historique* (vol. 264, n° 2), octobre-décembre 1980, p. 340-342.

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).

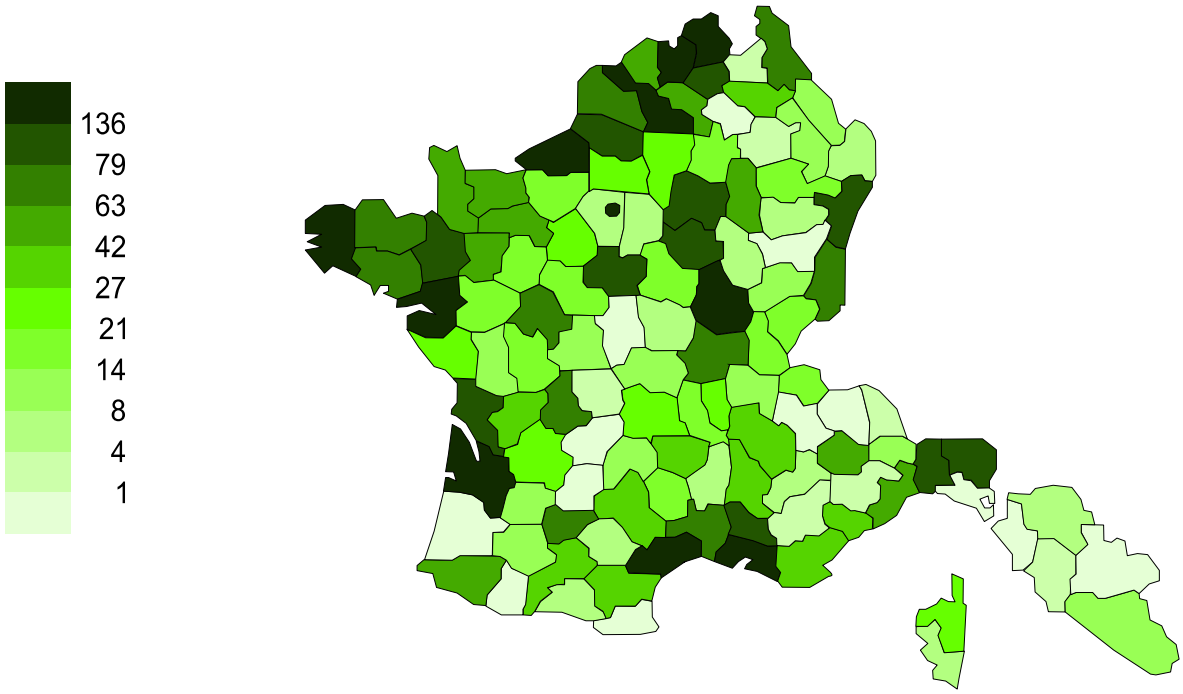
Carte 1. 1. Typologie du négoce français, selon La Tynna (1810).



[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 Léon[135]. 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 locaux[136], 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 temps[137]. 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-Alpes[138] (tableau 1. 2). Les résultats sont sans équivoque. La majorité des marchands n'était pas assignée à une spécialisation déterminée[139]. De nouveau, l'opposition négociant/marchand ne se traduit qu'en terme de tendances[140].

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

	N	**%**
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 %
Total	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 nationaux[141]. 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 Révolution[142], 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 nations[143] […] ». Le thème finit par devenir une antienne des essais d'économie politique et d'histoire commerciale publiés entre le xviiie et le xixe siècles, à tel point que l'expression de « grand négoce » devient un quasi-synonyme de commerce international[144]. C'était là un moyen idéal de valorisation symbolique[145] ; 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-Calve[148] 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 Negociated World: Three Centuries of Change in a French Alpine Community*, Toronto, University of Toronto Press, 1988.

que de maigres bénéfices. Les affaires de Richard-Calve appartenaient à la sphère du petit commerce local, et se déroulaient dans un rayon qui n'excédait pas une trentaine de kilomètres autour d'Abriès.

À l'inverse, certains négociants, tout en brassant un volume d'affaires très supérieur, s'orientaient surtout vers un commerce national ou régional. Entre la fin de l'Ancien Régime et la Révolution, Nicolas Charvet (1732-1799), à Vienne, expédiait par exemple à son cousin Jacques Joseph Charvet-Defrenne (1725-1793) une bonne partie des stocks de toile produits dans sa manufacture dauphinoise, pour les écouler dans le Nord[149]. Des exemples du même acabit pourraient être multipliés. Le fait est que le passage d'une frontière n'était pas forcément synonyme de commerce au loin ou de grand commerce, et qu'un Dauphinois se sentait sans doute beaucoup plus dépaysé sous le soleil des Flandres qu'à l'ombre des orangers italiens.

Mais même en privilégiant une méthode fondée sur l'analyse des distances qui séparent un acteur de ses partenaires, plutôt que sur la répartition de ses relations en fonction d'un découpage territorial, la relation entre qualification et étendue des échanges est loin d'être évidente.

D'une part, des négociants reconnus se consacrent surtout à des activités à l'échelle régionale. Par exemple, une analyse du grand livre de compte de la famille Pinet démontre que seulement 0,2 % des transactions concernaient des espaces situés à plus de 500 km de Gap[150]. Même des entreprises bien intégrées aux circuits extérieurs étaient fortement impliquées dans des opérations d'ordre régional : c'est ainsi qu'entre 1785 et 1787, la société Chauvet et Lafaye avait réalisé 45,1 % de ses affaires dans un rayon de 20 km autour du Cap-Français, où l'entreprise était installée[151].

D'autre part, de simples marchands ou marchands ambulants couvraient quelquefois des espaces beaucoup plus larges que ne le faisaient les négociants dauphinois. Il suffit pour s'en convaincre d'évoquer la circulation des colporteurs de l'Oisans[152] ou encore de mentionner les mouvements des marchands-libraires du Briançonnais ou du Queyras[153]. Au cours du XVIIIe siècle, ces derniers étaient solidement implantés dans les diverses régions italiennes, du Piémont à Rome, ainsi que dans la péninsule ibérique. À la fin du siècle, la famille Bompard, du Bez, avait même fondé une librairie au Brésil[154]. Preuve, s'il en était besoin, qu'il existait bel et bien un commerce de détail d'ampleur internationale, et que la pratique du commerce à grande échelle ne faisait pas, à

149Hirsch (Jean-Pierre), *Les deux rêves du commerce. Entreprises et institutions dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, éditions de l'EHESS, 1991, p. 349-350.
150Arch. dép. de l'Isère, 14 J 11.
151Arch. de la CCIMP, L 19/62/03.
152Fontaine (Laurence), 1984.
153Fontaine (Laurence), 1993.
154Vivier (Nadine), 1992, p. 132.

elle seule, le négociant.

Est-ce à dire qu'il y aurait deux façons bien différenciées de pratiquer l'échange au loin ? L'hypothèse peut sembler séduisante. D'un côté, le négociant sédentarisé gère ses affaires à distance, « *d'un trait de plume* », pour reprendre la formule de Sedaine[155] , en se déplaçant que rarement. De l'autre, des marchands itinérants et des colporteurs vendent l'essentiel de leurs produits au détail, parviennent parfois à se fixer à l'étranger, éventuellement à se lancer dans un commerce de demi-gros ou de gros[156], mais ils demeurent pour la plupart moins fortunés et beaucoup plus vulnérables.

Sans nier la validité de cette opposition en Dauphiné, nous sommes forcés d'admettre qu'elle ne trouve pas de répercussion évidente dans les qualifications en usage. Les passeports pour l'étranger qui ont été conservés, et qui se concentrent entre 1785 et 1812[157], mentionnent à plusieurs reprises des cas de « *négociants* » en déplacement. En Isère, de ventôse an 9 à frimaire an 11, les listes qui recensent les passeports délivrés par l'administration comportent 25,8 % de « *négociants* » (N = 209), contre seulement 6,2 % de marchands, spécialisés ou non. Les listes de 1812 reflètent elles aussi cette prépondérance du négoce, évalué à environ 14,0 % des cas, tandis que les marchands ne comptaient que pour environ 8,8 % du total (N = 57). Toutefois, nous ne sommes pas en mesure de déterminer d'une part la nature de ces voyages (dans la mesure où ces précisions sont soit absentes, soit résumées de façon très stéréotypée[158]), d'autre part la portée exacte des qualificatifs employés. Parmi les négociants, certains sont bien connus et dominent sans conteste le commerce dauphinois, comme par exemple Joseph et Alphonse Périer, Claude Tivollier, Désiré Berlioz ou Ennemond Drevon. D'autres, en revanche, relèvent visiblement du petit commerce, à l'image du fleuriste Laurent Veyrat. La plupart du temps, l'incertitude est de mise : un peu plus des trois quarts des passeports de « *négociants* » (75,8 %, N = 58) concernaient en vérité de parfaits inconnus, qui ne figuraient pas sur les listes de notables ou d'électeurs des années 1800 et 1810. Une fois de plus, les terminologies qui servent à désigner les acteurs ne témoignent donc pas d'un effort de différenciation tranchée. Négociants et marchands ne sont pas nécessairement assignés à

155Sedaine (Michel Jean), 1799, p. 19.

156C'est notamment le cas en Italie et en Espagne. Voir notamment Fontaine (Laurence), « Droit et stratégies : la reproduction des systèmes familiaux dans le Haut-Dauphiné (XVII^e^-XVIII^e^ siècles) », dans *Annales ESC* (vol. 47, n° 6), 1992 ; Fontaine (Laurence), 1993 ; Zylberberg (Michel), *Une si douce domination : les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1993, p. 130. On peut en outre se référer au document établi dans les Hautes-Alpes, à propos des commerçants espagnols : arch. dép. des Hautes-Alpes, 8 M 19.

157Arch. nat., F^7^ 3537 ; arch. nat., F^7^ 3541 ; arch. nat., F^7^ 3545 ; arch. dép. des Hautes-Alpes, L 324-326 ; arch. dép. de la Drôme, L 210.

158Les listes élaborées pour le cas de l'Isère se contentent de présenter les lieux de destination (qui peuvent en eux-même fournir des indications sur le but des acteurs, dès lors que d'autres sources sont mobilisables en complément). Les documents issus des Hautes-Alpes sont un peu plus prolixes, mais cette fois, ce sont les qualifications qui manquent.

une échelle d'échange en particulier.

Conclusion provisoire.

Les paragraphes qui précèdent reflètent l'embarras éprouvé pour définir le négoce. Les critères « classiques » de distinction sont loin de composer un ensemble de traits distinctifs parfaitement fiables. De multiples flottements sémantiques demeurent ; mais l'énumération de contre-exemples divers suffit-elle, pour remettre en question la figure familière du négociant ? Nous ne le croyons pas. Nos considérations visaient surtout à montrer les obstacles qui se sont progressivement révélés, au fil de nos recherches. Pour approfondir l'analyse, nous aurions besoin d'effectuer des observations à l'échelle de l'ensemble de la province, en comparant les variables qui entrent en jeu. Or, nous avons vu que pareille opération se révélait impossible, par manque de données homogènes. À ce stade, on ne peut donc mesurer précisément et généralement dans quelles proportions l'emploi des catégories commerciales en Dauphiné s'écartait des règles « classiques », telles qu'elle sont le plus souvent observées par les historiens.

b) L'ordre des fortunes.

Reste un indicateur qui n'a pas été envisagé directement, parce qu'il constitue non un aspect particulier du travail commercial, mais son résultat et sa condition : la richesse. « *Qualité, ampleur des affaires et des relations, il en résulte nécessairement fortune*[159] ». Suivant la formule de Charles Carrière, le niveau d'aisance des acteurs n'occupe-t-il pas une fonction déterminante dans le processus de qualification ? De plus, nous sommes confrontés, en l'espèce, à des données numériques *a priori* commensurables (même si nous verrons que ce n'est pas tout à fait le cas). C'est donc la possibilité d'une analyse comparée des valeurs de la variable qui apparaît : il ne s'agit plus simplement de multiplier les allusions qui entrent en contradiction avec la définition « classique » du négoce, mais bien de mettre cette définition à l'épreuve d'une étude statistique, portant sur l'ensemble des espaces dauphinois.

Méthodologie.

Pour être d'un usage courant, la notion de « niveau de richesse » n'en est pas moins complexe. L'expression même de *richesse* est très polysémique : en ce qui concerne les milieux

159Carrière (Charles), 1972, p. 246.

marchands et négociants, elle est susceptible de recouvrir un large panel de variables différentes : profits commerciaux, volume d'affaires, fortune familiale, fortune personnelle… Les historiens sont habitués à suivre, en conséquence, un certain nombre de pistes de recherche : analyse des comptabilités privées, des documents notariés (contrats ou tables de mariage en particulier[160]), des sources administratives (fiscalité, cens électoral)[161].

Nous n'avons pas essayé de livrer la juste mesure de *la* fortune de chaque individu – à supposer que ce genre de tentative ait un sens, quelle que soit la source mise à contribution, listes fiscales ou contrats de mariage[162]. Nous avons surtout tenté de reconstituer les rapports sociaux, qui se manifestaient dans l'exhibition publique des niveaux de fortune, et qui permettaient de classer les acteurs les uns par rapport aux autres. C'est pour cette raison que nous nous sommes tournés en priorité vers des archives fiscales, qui recèlent de telles indications, tantôt sous la forme d'une évaluation des capitaux ou des revenus[163], tantôt sous l'aspect d'une cote d'imposition totale[164]. Toutes ces estimations demeurent approximatives, soit parce qu'elles se fondent sur la réputation des familles et des personnes, soit parce qu'elles agglomèrent plusieurs taxes différentes, comme c'est le cas en 1829 (taxe foncière, taxe personnelle, portes et fenêtres, patente). Malgré tout, les contemporains plaçaient suffisamment de confiance dans les chiffres donnés pour leur conférer une importante fonction discriminante.

L'intérêt de ces documents est de proposer une représentation générale de l'ordre des fortunes, qui inclut un travail d'unification, au moins à l'échelon de chaque département – et parfois au-delà, comme en 1829, où il est possible d'examiner les 1 685 premiers imposés des trois départements dauphinois[165]. Des années 1790 aux années 1820, les informations provenaient certes des autorités municipales, mais elles étaient ensuite réunies sous l'autorité vigilante de

160Il existe des tables qui concernent les mariages à Grenoble et qui mentionnent les apports financiers des époux (arch. dép. de l'Isère, 2 C 1398-1399, pour les années 1780). Mais cette documentation recourt uniquement au qualificatif de « *marchand* ».

161Gardey (Philippe), 2009, p. 299-325.

162Vincent (Jacqueline), « Richesses et lacunes des actes notariés pour la connaissance des anciennes structures sociales: les contrats de mariage à Cannes de 1785 à 1815 », dans *Revue Historique* (n° 250), 1973, p. 364 ; Tyrat (Jean-Yves), « Problèmes de méthode en histoire sociale », dans *Revue d'histoire moderne et contemporaine* (n° 10), 1963, p. 211.

163Ces évaluations se retrouvent notamment en abondance dans les rôles de l'emprunt forcé de l'an 4 (arch. dép. des Hautes-Alpes, L 526 ; arch. dép. de l'Isère, L 359-364), ainsi que dans les listes des collèges électoraux dressées aux alentours de 1810 (arch. nat. F^{1cIII} Alpes (Hautes-) 2 ; F^{1cIII} Drôme 4 ; F^{1cIII} Isère 3).

164Des estimations précises à ce sujet sont contenues dans les listes générales du jury (1829) des trois départements dauphinois : arch. dép. des Hautes-Alpes, 3 M 47 ; arch. dép. de la Drôme, 3 M 50 ; arch. dép. de l'Isère, 4 M 20. Les indications additionnent plusieurs taxes : taxe foncière, taxe mobilière, portes et fenêtres, patentes.

165Dans chaque département, les niveaux du cens de 1829 n'étaient pas identiques, alors que les conditions de fixation de l'impôt peuvent être considérées comme similaires. L'individu le moins imposé de la première liste (qui présente le plus haut degré de précision quant à la répartition des quatre formes de taxation) présentait une cote de 303,27 fr. dans les Hautes-Alpes, 253,68 fr. dans la Drôme, 264,87 fr. en Isère. La fusion des trois listes n'était donc envisageable qu'à la condition de prendre en compte les 1 685 individus dont la taxe totale était supérieure ou égale à 303,27 fr.

l'administration préfectorale, qui y apportait toutes les corrections requises[166]. Attention indispensable, dans un contexte où richesse et niveau d'imposition avaient des répercussions directes sur les droits politiques des individus.

Les chiffres recueillis servaient moins à jauger l'état exact des fortunes personnelles qu'à les organiser : dans ce travail de hiérarchisation, la richesse est par essence un signe relatif. De tels documents sont donc parfaitement adaptés à l'analyse *comparée* de plusieurs groupes sociaux, différenciés par les qualifications des individus qui les composent.

Oppositions et imbrications.

Les résultats de notre enquête aboutissent à deux conclusions : *(a)* des années 1780 à la fin des années 1820, les acteurs qualifiés de *négociants* tendent à afficher une richesse supérieure à celle des *marchands* ; *(b)* cette tendance générale s'applique inégalement dans l'espace : elle est d'autant plus affirmée qu'on se rapproche des principaux pôles économiques et urbains de la région.

Le premier constat s'impose sans surprise. Durant toute la période étudiée, la richesse du négoce est, dans l'ensemble, supérieure à celle des marchands. Les rôles de capitation et des tailles consultés placent quasi-systématiquement les « *négociants* » au premier rang des acteurs commerciaux, comme à Grenoble ou à Montélimar (tableau 1. 3).

Tableau 1. 3. Négociants et marchands dans les rôles de capitation : niveau médian de taxation.

Communauté	« *négociants* »		« *marchands* »	
	1780	1789	1780	1789
Grenoble	36 lt.	72 lt.	6 lt.	4 lt.
Montélimar	27 lt.	31 lt.	9 lt. 10 s.	10 lt.

Dans le même ordre d'idée, le revenu médian des négociants recensés dans les rôles de l'emprunt forcé de l'an 4 était plus élevé que celui des marchands[167]. Enfin, il faut relever que le négoce était mieux représenté, au sein des franges les plus fortunées de la population dauphinoise, pendant les trente premières années du XIX^e^ siècle – ainsi que le démontre la composition des listes électorales de l'époque, fondées sur un fonctionnement de type censitaire (tableau 1. 4).

166En Isère, les rôles pour l'emprunt forcé de l'an 4 intègrent par exemple un ensemble de documents qui ont sans doute été rédigés localement (comme en témoigne la diversité des écritures), mais qui ont été corrigés dans un second temps. Il faut noter que toutes les corrections sont de la même main.

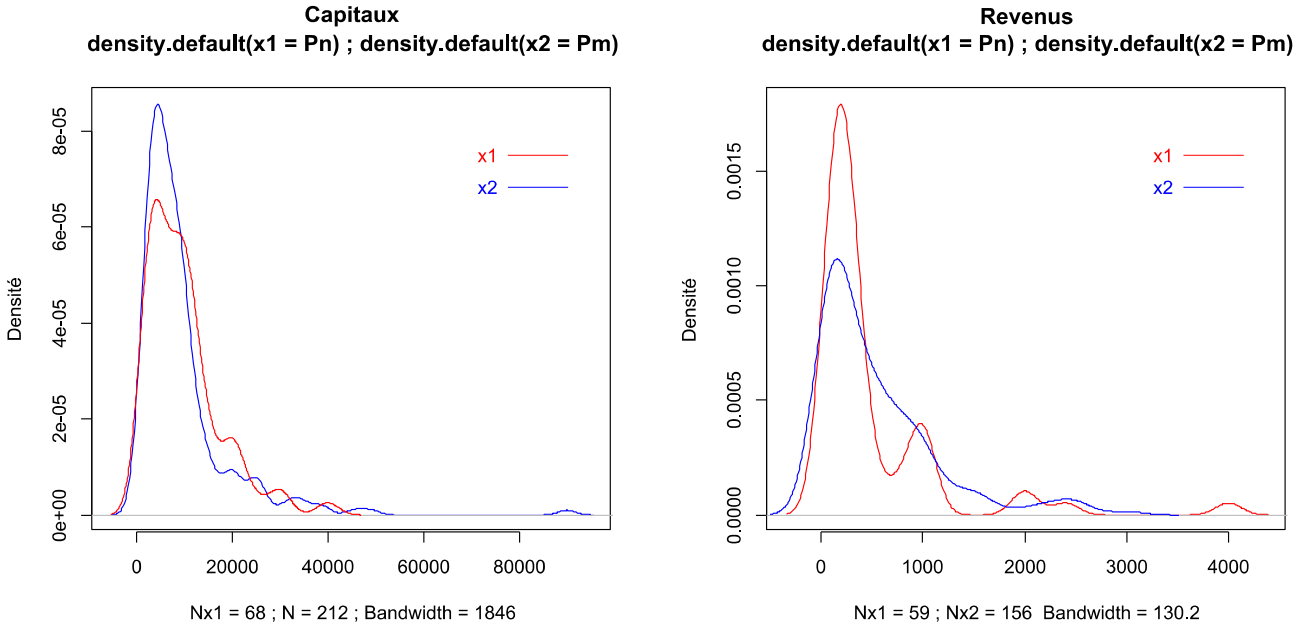
167On aboutit à un revenu (en capital) médian de 8 625 lt. pour les négociants contre 6 500 lt. pour les marchands dans les Hautes-Alpes, et de 20 000 lt. pour les négociants contre 9 000 lt. pour les marchands en Isère.

Tableau 1. 4. Négociants et marchands[168] dans le commerce dauphinois (1800-1829).

Année	Département	Proportion de négociants	Proportion de marchands	Nombre de commerçants
1800	Hautes-Alpes	31,4 %	65,7 %	35
1800	Drôme	86,1 %	13,9 %	36
1800	Isère	92,9 %	7,1 %	42
1811-1812	Hautes-Alpes	80,9 %	19,0 %	21
1809	Drôme	89,1 %	10,9 %	55
1811	Isère	77,2 %	22,8 %	57
1829	Hautes-Alpes	80,0 %	20,0 %	10
1829	Drôme	82,3 %	17,7 %	62
1829	Isère	79,8 %	18,1 %	94

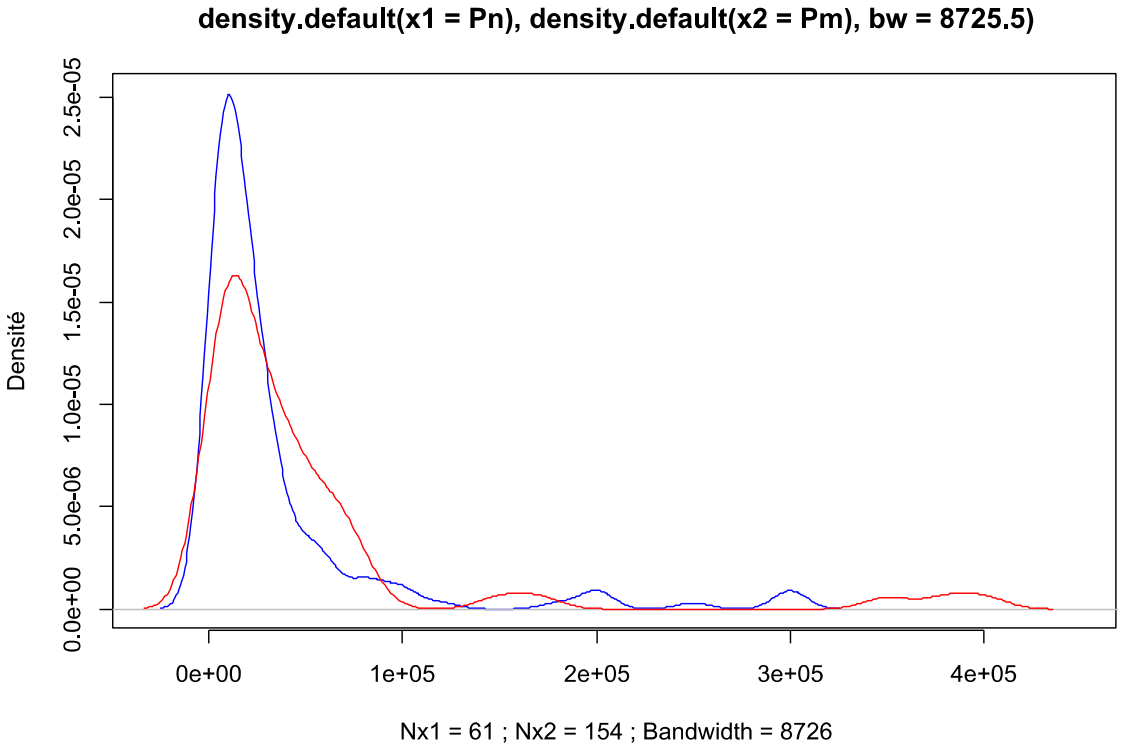
Par-delà ces tendances générales, il existait aussi un enchevêtrement entre les deux catégories. Grâce à une estimation par noyau (*kernel density estimation*)[169], il est possible de donner à voir une représentation graphique plus détaillée de la situation relative des deux sous-populations, négociants (Pn) et marchands (Pm), soumises à l'emprunt forcé de l'an 4 dans les Hautes-Alpes (graphique 1.2) et l'Isère (graphique 1.3).

Graphique 1. 2. Négociants et marchands dans l'emprunt forcé de l'an 4 (Hautes-Alpes).



168Les calculs prennent aussi en compte les anciens marchands et anciens négociants recensés.
169Silverman (Bernard W.), *Density Estimation for Statistics and Data Analysis*, Londres, Chapman and Hall, 1986.

Graphique 1. 3. Capitaux des marchands et des négociants en Isère (an 4).



[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, L 527.]

La distinction entre les négociants et les marchands se traduit inégalement dans l'ordre des fortunes. Trois groupes se détachent : l'ensemble des commerçants les plus aisés, où le terme de *négociant* est la seule catégorie en vigueur ; puis, des franges intermédiaires, caractérisées par la concurrence entre les deux catégories ; enfin, le troisième groupe n'est pas directement perceptible dans les graphiques qui précèdent : il s'agit des milieux du petit commerce, où le qualificatif de *négociant* tend à s'évanouir, au profit d'autres terminologies (*marchand*, *épicier*, *revendeur*, *commerçant*, *colporteur*, *regrattier*, etc.).

3. Trois questions d'histoire sociale.

L'observation empirique des milieux d'affaires dauphinois, et des qualificatifs employés pour désigner les acteurs, aboutit donc à un tableau peu orthodoxe. Alors que le terme de *négociant* est des plus courants à la fin du XVIII^e^ siècle[170], les réalités qu'il recouvre s'éloignent considérablement des critères canoniques. La généralisation au Dauphiné révolutionnaire de la définition « classique » du négoce renvoie à trois problèmes – qui sont loin de concerner exclusivement la province et qui revêtent sans doute une portée beaucoup plus étendue.

170Les mesures réalisées à partir des rôles de capitation viennent pleinement confirmer les conclusions de René Favier, qui s'appuient en partie sur les mêmes sources (Favier (René), 1993, p. 254 et 287-288).

Pour commencer, il convient de s'interroger à propos de la possibilité d'élargir la définition « classique » à des espaces et à des acteurs très différenciés. En effet, la réflexion sur le négoce s'appuie presque exclusivement sur l'analyse des principales places commerciales françaises et européennes, qu'il s'agisse de grands ports[171], ou de pôles marchands, financiers et manufacturiers de premier plan situés à l'intérieur des terres (tels Paris et Lyon)[172]. De même, l'histoire des entreprises et des familles marchandes a surtout attiré l'attention sur la fine fleur des milieux d'affaires[173], plus rarement sur les exemples intermédiaires ou les moins éminents[174], qui sont aussi les plus difficiles à cerner dans le détail[175].

La deuxième question porte sur l'opposition entre le négociant et le marchand, sur laquelle reposent au fond tous les critères distinctifs qui ont été cités, sous une forme implicite ou explicite. Il faut reconnaître que cette dualité hante les ouvrages publiés au XVIII^e siècle ; mais ne résulte-t-elle pas avant tout du travail idéologique qui participe de l'élaboration du groupe en tant que tel ? Il est par conséquent indispensable de situer le négoce, non seulement à l'intérieur de hiérarchies marchandes, mais plus largement de hiérarchies sociales, ce qui nous conduit à analyser les systèmes de classification dans lesquels elles s'objectivent – et surtout les logiques ayant présidé à leur formulation[176].

Il est enfin nécessaire de poser un regard critique sur la généralisation de la définition dans le temps, qui permettrait de se référer à l'idéal-type du négociant, de la fin du Moyen Âge au début

171 Carrière (Charles), 1972 ; Butel (Paul), 1982 (1974) ; Lespagnol (André), *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV*, Saint-Malo, éditions l'Ancre de Marine, 1991 ; Pétré-Grenouilleau (Olivier), 1997 ; Bartoloméi (Arnaud), *La Bourse et la vie : destin collectif et trajectoires individuelles des marchands français de Cadix (1778-1824)*, thèse de doctorat (histoire), Université de Provence, 2007 ; Pineau-Defois (Laure), 2008 ; Gardey (Philippe), 2009.

172 Voir par exemple les travaux de Garden (Maurice), 1970 ; Bergeron (Louis), 1999 (1978) ; Hirsch (Jean-Pierre), 1991 ; Le Gouic (Olivier), 2011. Tous portent sur la question du négoce ou plus généralement des gens d'affaires (financiers, fabricants), envisagés à l'intérieur de grandes places continentales (respectivement Paris, Lille et Lyon).

173 Dermigny (Louis), *Cargaisons indiennes : Solier et C^ie (1781-1793)*, Paris, Sevpen, 1960 ; Barker (Richard J.), « French Entrepreneurship During the Restoration: The Record of a Single Firm, the Anzin Mining Company », dans *Journal of Economic Historiy*, juin 1961 ; Barral (Pierre), *Les Perier dans l'Isère au XIX^e siècle d'après leur correspondance familiale*, Grenoble, impr. Allier, 1964 ; Cavignac (Jean), *Jean Pellet, commerçant de gros (1694-1772)*, Paris, Sevpen, 1967. ; Bertrand-Fabre (Danièle), *Une maison de commerce nîmoise au XVIII^e siècle : Fornier et C^ie (1762-1779)*, mémoire de maîtrise (histoire), Université de Montpellier III, 1971 ;Carrière (Charles), Goury (Michel), *Georges Roux, dit de Corse : l'étrange destin d'un armateur marseillais, 1703-1792*, Marseille, J. Laffite, 1990 ; Chamboredon (Robert), 1995 ; Buti (Gilbert), « Du comptoir à la toge. Antoine Anthoine : négoce, familles et pouvoirs en Provence au XVIII^e siècle », dans *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest* (vol. 112, n° 4), 2005.

174 Cornette (Joël), 1986, p. 91 et 129-141 ; Canton-Debat (Jacques), *Un homme d'affaires lyonnais : Arlès-Dufour (1797-1872)*, thèse de doctorat (histoire), université Lyon 2, 2000 ; Auricoste (Françoise), *Marchands et négociants quercynois aux XVII^e et XIX^e siècles*, Nîmes, Lacour, 2005 ; Deschanel (Boris), 2009 ; Gardey (Philippe), 2009 (qui s'intéresse précisément aux liens entre les différentes strates des milieux commerciaux).

175 Il est à noter que si les historiens économistes se sont préoccupés de plus en plus d'envisager l'Europe préindustrielle « *de la base au sommet* » (Jeannin (Pierre), 1996, p. 264), leurs efforts pour élargir les échelles d'observation ont continué à porter en majorité sur les espaces qui semblaient situés à la pointe des activités économiques de l'époque moderne, en particulier sur les régions maritimes.

176 Voir à ce sujet Durkheim (Émile), Mauss (Marcel), « De quelques formes primitives de classification », dans *L'année sociologique* (n° 4), 1901-1902, p. 12.

de l'ère industrielle. Les remarques de Luc Boltanski, à propos des cadres au XX^e siècle, méritent d'être méditées : il s'agit à la fois de « *casser l'effet par lequel le groupe se donne une apparence quasi-naturelle* » puis de reconstituer « *l'histoire de la catégorie*[177] » que nous étudions. Pour l'exprimer autrement, il serait vain de rompre une première fois avec l'approche substantialiste, qui consiste à considérer le commerce préindustriel à l'aune de nos catégories contemporaines, pour ériger à leur tour les catégories préindustrielles en notions intemporelles. Le qualificatif de *négociant* a une histoire[178] : il n'est absolument pas certain que le mot recouvre les mêmes réalités, du début des années 1780 à la fin des années 1820.

Ce sont ces trois éléments que nous proposons d'examiner à présent.

a) Effets de lieu.

Un argument récurrent pour lever les ambiguïtés définitionnelles qui ont été rappelées, et dont les historiens ont très vite pris conscience, est celui de l'« *usurpation de négoce* », ou de « *l'abus excessif de langage* » selon des expressions empruntées à André Lespagnol[179]. L'enquête de Charles Carrière notait déjà que, dans la masse des petits négociants, figurait en réalité une myriade de marchands, soucieux d'entretenir leur image de marque.

Or, comme nous l'avons vu dès le début du présent chapitre, les critères restrictifs utilisés dans les principaux ports français et européens notamment, écarteraient d'office l'essentiel des négociants recensés en Dauphiné, sur la base d'une auto-désignation partielle. Il ne revient pas aux historiens d'appliquer les normes censées s'appliquer à leur objet d'étude ; la véritable question sous-jacente n'est donc pas de trier le bon grain de l'ivraie, mais d'étudier les différences définitionnelles qui existent entre les régions.

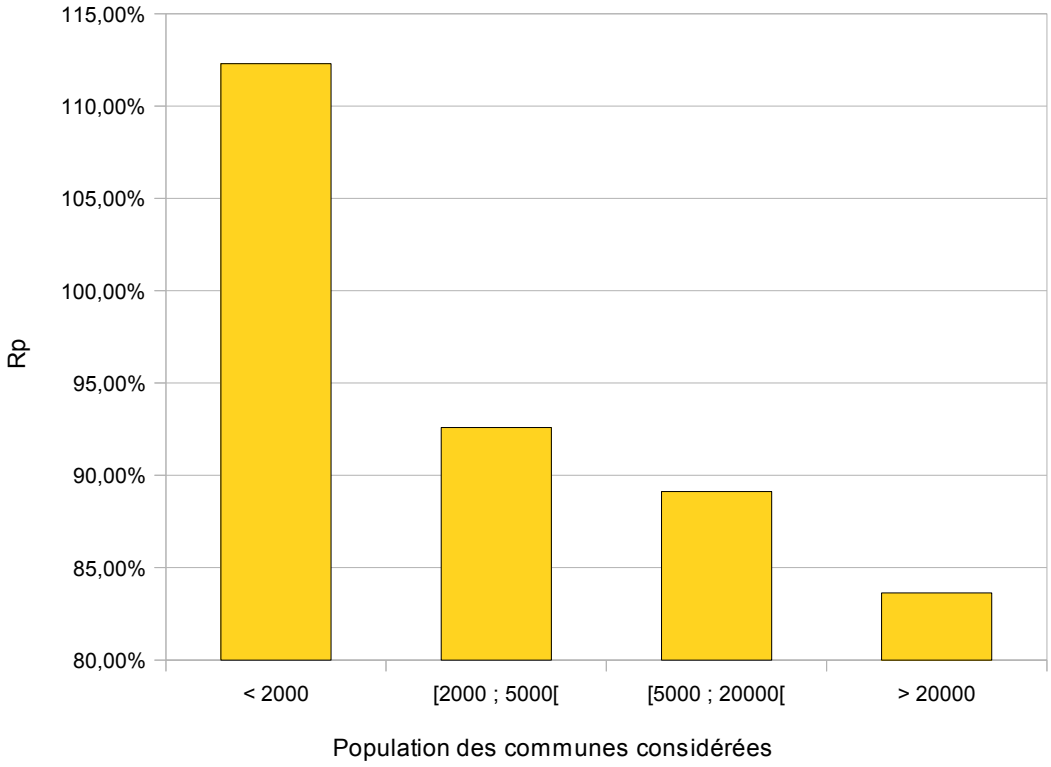
Nous avons déjà constaté, à travers une analyse de l'almanach proposé par Jean de La Tynna, que des variations significatives apparaissaient dans les usages du mot *négociant*, en fonction des départements. Ce type d'étude devrait être approfondi, pour parvenir à des conclusions plus fermes. Nous pouvons néanmoins retenir, comme une hypothèse probable, l'idée selon laquelle les catégories commerciales ne présentaient pas en tout lieu la même signification, ni les mêmes relations entre elles.

À l'intérieur même des départements dauphinois, la définition du négoce était à géométrie variable. La différence entre négociants et marchands était surtout marquée à Grenoble, moins prononcée ailleurs : l'étude des rapports de fortune constitue dans ce domaine un solide indicateur.

177Boltanski (Luc), *Les cadres : la formation d'un groupe social*, Paris, éditions de Minuit, 1982, p. 56.
178Carrière (Charles), 1972, p. 238-242 ; Caty (Roland), Richard (Éliane), 1980.
179Lespagnol (André), 1991, p. 140.

Considérons par exemple le rapport Rp observé entre le niveau de richesse moyen[180] des marchands (m_1) et le niveau de richesse moyen des négociants (m_2), tel que Rp = m_1 . M_2^{-1}.

Graphique 1. 4. Rapport entre fortunes marchandes et négociantes selon les domiciles (1829).



[Source : arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 47 ; arch. dép. Drôme, 3 M 50 ; arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Le graphique 1. 4. représente les valeurs de Rp, calculées à partir d'un échantillon d'individus relevant des 1 685 plus imposés des trois départements (1829). Nous avons distingué quatre groupes de communes, dont la population est comprise dans les intervalles indiqués sur l'axe des abscisses (moins de 2 000 hab. ; de 2 000 à 5 000 hab. ; de 5 000 à 20 000 hab. ; plus de 20 000 hab.[181]). Nous constatons que plus nous nous focalisons sur des communautés importantes d'un point de vue démographique, plus l'ordre de fortune des négociants est supérieur à celui des marchands – alors même que dans les communes de moins de 2 000 hab., les principaux marchands présentent des niveaux de richesse médians (615,44 fr.) et moyens (651,02 fr.) supérieurs à ceux des principaux négociants (respectivement 499,67 fr. et 579,74 fr.)[182].

180Les résultats obtenus à partir de l'examen des ordres de richesse médians sont similaires.

181Les chiffres de population ont été tirés de la base de données Cassini, utilisable en ligne sur le site de l'EHESS : cassini.ehess.fr.

182Cette supériorité est probablement un effet de source, puisque nous ne prenons en compte que les marchands les plus riches (inclus sur les listes électorales). Or, la plupart des marchands devaient se situer à l'extérieur de ce groupe fortuné.

Différenciation spatiale n'induit pas séparation. À la fin du XVIII[e] siècle, le qualificatif de *négociant* s'est imposé dans l'ensemble du royaume et semble constituer un modèle cohérent, bien qu'il ne trouve pas les mêmes applications sur l'ensemble du territoire. Dans les principales places commerciales (et singulièrement dans les grands ports), si l'on en juge aux conclusions des historiens, le mot contribue à distinguer la partie dominante de la bourgeoisie commerciale. Qu'on s'éloigne de ces pôles économiques et la dimension du négoce faiblit indubitablement. Non que la catégorie perde de son prestige : au contraire, la propension à s'en réclamer prouve à elle seule la valeur sociale qui lui est conférée. Si la définition idéale du négociant est prise en défaut, c'est à cause de la puissance d'attraction du terme, qui ne cesse de croître et de s'étendre.

De deux choses l'une : *(a)* ou bien les hésitations quant aux pourtours du négoce résultent d'effets de lieu trompeurs, au sens où un marchand dauphinois aura plus de chance d'être indûment qualifié de *négociant* que son homologue marseillais[183] *(b)* ou bien l'effet de lieu constaté trahit la nature même de l'effort de catégorisation, qui aboutit à la définition fluctuante du négociant.

Un certain nombre de raisons nous poussent à rejeter cette idée, et à opter par conséquent pour la deuxième hypothèse. La plus notable tient sans doute à la rareté des formes de critique ou de justification (collectives ou non) qui en appellent à des rapports de classification. Le travail de distinction entrepris par les acteurs se découvre rarement au grand jour comme tel, sauf dans certaines places où s'était développée une ploutocratie négociante particulièrement puissante, comme c'était le cas à Bordeaux. Or, on a du mal à admettre que l'existence de modes illégitimes de qualification dans certaines régions n'entraînait pas davantage de protestations de la part des « vrais » négociants[184].

b) Régimes de classification et distinction.

Les catégorisations par lesquelles un individu se voit désigné ou non en tant que *négociant* semblent donc se soustraire à nos régimes contemporains de classification et de dénombrement. On a alors tout intérêt à ne pas dissocier artificiellement les différents degrés de lecture des sources, qui témoignent à la fois d'un *état* social, d'un *regard* administratif orienté, et de la perception des *obstacles* à l'action publique, comme l'a bien montré Alain Desrosières[185].

183Cette première interprétation se situe au fond dans une perspective substantialiste, au sens où elle équivaut à considérer qu'il existerait une définition intangible du négoce, applicable indépendamment des pratiques langagières et classificatoires observées empiriquement.

184Il faut comparer cette absence de revendication à la situation bordelaise, où les tensions sont beaucoup plus palpables : cf.. Gardey (Philippe), 2009, p. 34-35.

185Desrosières (Alain), *La politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, Paris, La Découverte, 2000 (1993), p. 55.

Le hiatus qui apparaît, entre le négociant idéal d'un Savary et le négociant réel du Haut-Dauphiné, ne peut être écarté d'un revers de main. Cette incertitude constitue au contraire un élément fondamental de compréhension de l'opposition négociant/marchand, et plus généralement du rôle du qualificatif à l'intérieur des nomenclatures sociales de la France préindustrielle.

Le chercheur qui se penche sur les classifications commerciales (ou autres) gardera sans doute en tête la très célèbre formule de Durkheim : « *la première règle et la plus fondamentale est de* considérer les faits sociaux comme des choses[186] ». Alain Desrosières, en prenant d'ailleurs appui sur cette même phrase[187], a bien mis en évidence le lien entre ce principe sociologique et le développement de la statistique, en tant que « *les outils statistiques permettent de découvrir ou de créer des êtres sur lesquels prendre appui pour décrire le monde et agir sur lui*[188] ». Les catégories socio-professionnelles (CSP), mises en place à partir des années 1950, résultent ainsi d'un travail spécialisé, au terme duquel une représentation conventionnelle du monde professionnel est venue répondre à une situation d'incertitude, inhérente à l'éparpillement apparent des métiers.

Dès lors, les indications bariolées qui foisonnent dans les registres administratifs des années 1780-1830 semblent manifester un « *empirisme coloré*[189] » pré-scientifique, calqué sur l'expérience immédiate – illusoire par le fait même de son immédiateté. Autrement dit, il faudrait y voir la première étape d'un long travail classificatoire, qui courrait de la fin de l'Ancien Régime à nos jours, et dont l'objectif assumé serait de fonder une description scientifique du réel en vue de le transformer, selon le célèbre principe d'Auguste Comte : « *science d'où prévoyance, prévoyance d'où action* »… Mais cela présuppose – non sans anachronisme – que les hommes du XVIII[e] siècle partageaient au fond le même but que les statisticiens contemporains.

Tout dénombrement implique en soi un effort préalable d'abstraction, à travers lequel des rapports d'équivalence sont établis, par-delà la diversité infinie du monde concret. La question est alors de savoir quelles singularités émanent du travail entrepris par les administrateurs dauphinois des années 1780-1830. Les archives administratives qui ont été consultées témoignent surtout d'un travail minutieux portant sur les catégories fiscales, le montant des taxes, la collecte des informations individuelles (noms, prénoms, etc.). On décompte donc avant tout les individus, les membres d'une même tranche d'imposition, les cotes fiscales – jamais les qualifications elles-mêmes. Comme indiqué en début de chapitre, il faut attendre la deuxième moitié des années 1840 pour voir apparaître, dans la *Statistique générale du département de l'Isère* de Pilot de Thorey[190], les premières estimations chiffrées sur les groupes qui composent la société iséroise. L'ouvrage de Pilot

186Durkheim (Émile), *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, Payot, 2009 (1893), p. 75.
187Desrosières (Alain), 2000 (1993), p. 8.
188Desrosières (Alain), 2000 (1993), p. 9.
189Bachelard (Gaston), 2004 (1938), p. 35 ; Desrosières (Alain), Thévenot (Laurent), 1979, p. 50.
190Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), 1847, p. 52.

s'attachait par exemple à l'identification des « *classes*[191] » et des « *professions*[192] » qui subdivisaient la population locale.

En revanche, les travaux administratifs antérieurs n'incluent aucun effort d'homogénéisation des catégories ; la notion même de cadre de classement semble totalement absente. La colonne réservée aux qualifications, quand elle existe[193], ne se présente jamais comme un outil formel, capable de faciliter le calcul des effectifs de tel ou tel autre groupe social et professionnel[194]. Nous aboutissons donc à un paradoxe apparent, qui résulte essentiellement de nos propres habitudes de pensée : alors que la mention des qualifications personnelles est des plus fréquentes dans la documentation administrative, elle ne paraît jamais s'intégrer, au moins avant la fin des années 1820, à une entreprise de dénombrement statistique, au sens actuel du terme.

C'est que la qualification n'a pas la même fonction conventionnelle que les CSP ou les nomenclatures présentes de l'Insee. Ainsi que l'écrivaient Marcel Mauss et Émile Durkheim, « *notre notion actuelle de classification a une histoire*[195] » : il s'agit en conséquence d'étudier le fonctionnement des anciens régimes de classification, ce qui revient à interroger les mots en usage et les relations entre ces mots[196]. Qualifier un individu de *négociant* revenait moins à le rattacher à une espèce de profession, déterminée sur la base des activités spécialisées qu'il assumait socialement, qu'à l'assigner à une position relative dans les hiérarchies pratiques et symboliques, tout droit issues de l'Ancien Régime. C'est précisément la raison pour laquelle les qualifications mélangent sans scrupule des appellations qui nous semblent parfaitement différenciées, et qui dépassent de très loin notre conception actuelle de la profession.

Le terme de *négociant* ne peut donc être pleinement compris, sans saisir la façon dont il s'insère dans les problématiques spécifiques qui caractérisent les formations sociales préindustrielles. Le mot est implicitement relié à toutes les autres désignations sociales : il exprime une condition particulière, au sein des hiérarchies d'Ancien Régime.

L'opposition « classique » négociant/marchand est le résultat direct de cette situation. Plus précisément, elle traduit un effort collectif de différenciation symbolique, par lequel il s'agissait de

191 Pilot différencie quatre classes : la classe agricole (264 489 individus), la classe industrielle (27 952 individus), la classe commerçante (12 267 individus), la classe des gens de peine (13 000 individus). Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), 1847, p. 52-55.

192 La notion de *profession* recouvre les professions libérales (hommes de loi, professeurs, médecins…), les fonctionnaires, les ecclésiastiques et les pensionnaires (civils, ecclésiastiques, militaires). Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), 1847, p. 55-56.

193 À partir de la Révolution, les formulaires imprimés aménagent systématiquement une colonne destinée à recevoir la mention de la profession ou de la qualité des individus recensés. Mais la rubrique n'est pas forcément renseignée, notamment pendant les années 1790.

194 Contrairement aux colonnes réservées au dénombrement des individus en général (auxquels on associe des numéros), ou à la mention des cotes d'imposition.

195 Durkheim (Émile), Mauss (Marcel), 1901-1902, p. 4.

196 Durkheim (Émile), Mauss (Marcel), 1901-1902, p. 2.

résoudre la contradiction qui court de Colbert à Turgot, entre l'éloge du commerce en tant qu'il participe de l'intérêt général, et la dépréciation ordinaire du calcul égoïste propre aux marchands. L'introduction du terme de *négociant*, au cours du XVIII^e^ siècle, vient conférer au commerce une honorabilité restrictive, qui ne peut être pleinement saisie qu'en insistant sur la relation entre le négoce et le second ordre.

> Ç'a été longtems une opinion presque générale en France que le commerce étoit incompatible avec la noblesse, ce qui pourtant, malgré cette prévention, ne devoit s'entendre que du négoce en détail, que les nobles n'y ont jamais pu exercer et n'y exercent point encore sans dérogeance. Le commerce de mer leur a au contraire été permis de tout tems, et quantité d'édits, de déclarations, de lettres patentes des rois, particulièrement de Louis XIII et de Louis XIV, ont étendu cette permission jusqu'au commerce en gros […][197]

Le fait est bien connu : la pratique du négoce ne dérogeait pas à la noblesse, comme l'établissaient les édits de 1669, 1701 et 1765[198]. L'article du dictionnaire des Savary montre néanmoins avec quelles difficultés ce principe, admis par la loi, s'était affermi dans les esprits. Les enjeux, dont on ne doit pas sous-estimer les répercussions sociales et symboliques[199], étaient en réalité doubles. D'un côté, il s'agissait de promouvoir la pratique du commerce dans les rangs de l'aristocratie – ce qui semble se solder sur un constat d'échec, en particulier dans une province telle que le Dauphiné, où la vieille noblesse est presque absente des milieux d'affaires[200]. Même les Barral[201], maîtres de forges à Allevard et commerçants, qui se targuaient d'origines chevaleresques, n'avaient été anoblis qu'au XVII^e^ siècle[202]. Du côté des roturiers, ces dispositions contribuèrent à valoriser le qualificatif de *négociant*, qui se para peu à peu de la dimension élitiste qu'on lui connaît – quoique l'anoblissement réel constituât, pour une écrasante majorité d'acteurs, un horizon tout à fait hors de portée. À l'intérieur du Dauphiné, deux exemples retiennent l'attention : les Perier, qui achetèrent plusieurs seigneuries dans la deuxième moitié du XVIII^e^ siècle[203], et les Pinet (de Manteyer), qui détenaient un office de secrétaire du roi au parlement de Besançon[204]. S'y ajoutait le cas d'Antoine Ignace Anthoine, originaire d'Embrun, mais surtout actif à Marseille et dans la

197Savary des Brûlons (Jacques), Savary (Philémon-Louis), 1726-1732, vol. 2, p. 865-866.
198Margairaz (Dominique), 2006.
199Margairaz (Dominique), 2006.
200Richard (Guy), *Noblesse d'affaires au XVIII^e^ siècle*, Paris, Armand-Colin, 1974, p. 71-72.
201Richard (Guy), 1974, p. 137.
202Coulomb (Clarisse), *Les Pères de la patrie. La société parlementaire en Dauphiné au temps des Lumières*, Grenoble, PUG, 2006, p. 88-89.
203Barral (Pierre), 1964.
204Arch. dép. de l'Isère, 14 J 7, lettre du 28/01/1791 à Floquerel (Paris). Voir également l'article de Favier (René), « Un grand bourgeois à Gap à la fin de l'Ancien Régime : Pierre-Daniel Pinet », dans *Bourgeoisie de Province et Révolution*, actes du colloque de Vizille (octobre 1984), Grenoble, Presses universtaires de Grenoble, 1987, p. 45-55.

Méditerranée[205]. Notons que seul l'anoblissement de ce dernier par Louis XVI était directement imputable à la pratique du négoce[206]. Les deux autres familles n'avaient fait que réinvestir une partie de leurs profits commerciaux dans des charges anoblissantes[207].

Le passage du monde des affaires au deuxième ordre correspondait moins à une description fidèle de la réalité, qu'à un mythe mobilisateur, dont l'antagonisme négociant/marchand constituait la contrepartie nécessaire. Il faut néanmoins éviter de se laisser prendre au piège des représentations. Le négoce ne se bâtit ni sur la base d'une seule et unique opposition (négociant/marchand), ni dans l'ordre des seuls qualificatifs « commerciaux ». Cette dernière expression est d'ailleurs d'un maniement délicat, puisqu'elle n'englobe évidemment pas tous les acteurs commerciaux[208], mais elle ne recouvre pas même l'ensemble des acteurs spécialisés, dont le commerce est l'activité principale et régulière. En 1829, par exemple, une étude de l'attribution des patentes parmi les 1 685 premiers imposés, montre que 35,5 % des patentés (N = 336) étaient associés à une qualification ambiguë, qui ne se rattachait de prime abord ni à la production (industrie, proto-industrie, artisanat), ni au commerce en général, ni aux autres services assujettis à cet impôt (auberges, cabarets, etc.).

Ces observations sont destinées à montrer que, dans le vocabulaire utilisé, le mot *négociant* n'entrait pas en concurrence qu'avec des qualificatifs spécialement et ouvertement réservés au commerce. Ce n'est sans doute pas une particularité des modes de catégorisation des années 1820, mais il n'est guère possible, après analyse de la documentation antérieure, de repérer tous les individus qui pratiquaient le commerce sans que cela ne soit signalé en toutes lettres par l'administration[209]. Seules les listes générales du jury publiées à la fin de la Restauration incluent systématiquement le montant de la patente, ce qui nous est d'un grand secours. À partir de là, il est envisageable de comparer, par divers recoupements[210], les *négociants* effectifs à des individus qui

205Buti (Gilbert), 2005, p. 209 ; Richard (Guy), 1974, p. 118.

206Arch. nat., F^{1cIII} Alpes (Hautes) 2 ; Anthoine (Antoine-Ignace), *Essai historique sur le commerce et la navigation de la mer Noire*, Paris, H. Agasse, 1805, p. 159-160. Notons qu'Antoine Ignace Anthoine revendiquait d'avoir obtenu l'anoblissement grâce à ses activités en faveur du « *commerce national* », mais aussi à la suite « *des services de* [ses] *bisaïeuls* » dans la magistrature. Cette dernière justification confirme la suspicion qui entourait, de façon générale, tout anoblissement récent, et plus particulièrement l'anoblissement de négociants.

207Pour les Perier, les investissements économiques se doublaient de rapprochements matrimoniaux avec les Fortunat de Savoye-Rollin, une famille de parlementaires grenoblois. Ce genre de mariage, entre des enfants de magistrats et de négociants (ou de banquiers) était plus rare. Les principaux cas connus se concentrent à la fin du XVIII^{e} siècle (Coulomb (Clarisse), 2006, p. 73-74).

208La distinction entre acteur commercial et commerçant tient au degré de régularité de la pratique de l'échange marchand : pendant toute la période étudiée, des individus qui pratiquaient régulièrement des activités artisanales ou agricoles se consacraient épisodiquement au commerce, sans qu'il soit possible d'évaluer précisément ni l'ampleur de ces transactions, ni le nombre de ces personnes.

209Des indices sont présents dans les listes électorales publiées vers 1810, grâce à la mention des « anciennes qualifications », mais ces indications sont insuffisantes pour une description statistique généralisée. La destruction de la plupart des registres de la patente de l'époque révolutionnaire et impériale gêne par ailleurs l'analyse.

210Nous nous sommes essentiellement appuyés sur les usages observés par ailleurs dans d'autres listes électorales et fiscales, ainsi que sur les désignations quelquefois observées à l'intérieur de fonds privés.

auraient pu être désignés de même (parce qu'ils le sont par ailleurs dans d'autres sources ou bien par leurs activités) – c'est-à-dire de s'attacher à une description complète du champ d'application du mot *négociant*, susceptible de nous renseigner sur les éléments qui charpentent le système de classification employé, ainsi que sur les « *différenciations véritables*[211] » qui traversent la formation sociale décrite.

c) La construction d'une catégorie.

Le champ d'application d'un qualificatif quelconque, social ou professionnel, n'est jamais figé dans le temps ; il évolue et ses transformations méritent d'être examinées avec attention. Étudier son histoire revient en l'espèce à s'interroger sur la façon dont le négoce s'est (re)produit symboliquement, en tant que groupe social et professionnel reconnu, par rapport à d'autres catégories.

L'invention du négociant intervient entre la deuxième moitié du XVII^e^ et le début du XVIII^e^ siècle[212], à une époque où les structures féodales[213] sont encore bien vivaces, même si elles tendent à s'affaiblir peu à peu. À l'origine, le mot se présente comme un puissant outil de « *différenciation statutaire*[214] » : le rôle central accordé aux questions de dérogeance ou d'anoblissement témoigne en effet d'un souci de distinction, caractéristique des sociétés d'Ancien Régime. Il s'agit de conférer à certaines formes d'activités commerciales une honorabilité qu'elles ne pouvaient atteindre intrinsèquement, en dépit (ou à cause) des profits qu'elles généraient. Même si le lien effectif entre noblesse et négoce restait, dans une large mesure, une fiction, ses effets symboliques ne doivent en aucun cas être négligés. Le véritable enjeu n'était pas d'agréger à l'aristocratie française un hypothétique patriciat marchand, mais plutôt de concilier spéculation commerciale et excellence sociale.

211Perrot (Jean-Claude), 1974, p. 310-311.
212Carrière (Charles), 1972, p. 239.
213Au sens où cette notion est liée au concept de *dominium*, tel qu'il est développé chez Alain Guerreau : voir Guerreau (Alain), *Le féodalisme, un horizon théorique*, Paris, Le Sycomore, 1980.
214Margairaz (Dominique), 2006.

Tableau 1. 5. Proportion de négociants et anciens négociants dans le top-0,2 %[215] des départements dauphinois.

Département	Année	Proportion de « *négociants* »	Effectifs du top-0,2 %
Hautes-Alpes	an 9	5,1 %	215
Drôme	an 9	5,6 %	552
Isère	an 9	4,8 %	830
Hautes-Alpes	1829	5,8 %	258
Drôme	1829	9,0 %	599
Isère	1829	6,9 %	1 102

Toutefois, la notion de négociant ne s'évanouit pas avec la dissolution progressive des cadres sociaux et symboliques qui avaient présidé à son émergence. Le terme continue au contraire d'être employé très couramment après la Révolution. Sa diffusion semble même s'accélérer et atteindre son paroxysme dans le courant du XIX^e^ siècle, avant de décliner au XX^e^ siècle. (Seule une enquête lexicométrique d'envergure, fondée sur un corpus rigoureusement sélectionné, permettrait néanmoins de donner un contenu plus ferme à ces hypothèses.) Pour ce qui concerne les départements dauphinois, nous pouvons en tout cas affirmer que la proportion de « *négociants* » dans les strates les plus aisées de la population est presque toujours restée supérieure à 5,0 % pendant les trois premières décennies du XIX^e^ siècle, comme le souligne le tableau 1. 5.

On ne peut comprendre la continuité formelle du mot qu'à la condition d'en contextualiser les usages. Il faut donc envisager le nom de *négociant* dans ses rapports avec un système de représentations du monde social qui est lui-même en évolution, et qui ne se transforme pas exactement de la même manière (ni aux mêmes rythmes) selon les espaces analysés. Il importe en particulier d'analyser la façon dont les dynamiques révolutionnaires sont intervenues sur la signification du terme.

Nous savons que le vocable de *négociant* commence à se répandre en Dauphiné au milieu des années 1770[216] (même s'il est attesté dans des réglementations royales[217] ou des documents privés très antérieurs[218]), soit bien plus tardivement qu'à Marseille[219], Bordeaux, Rennes ou Brest[220].

215Pour plus de précisions sur les raisons qui justifient le choix de considérer les 0,2 % individus les plus fortunés de chaque département, voir les explications en annexe.

216Le mot figure dans les rôles de capitation de Grenoble dès 1776 : cf.. Turc (Sylvain), *Les élites grenobloises, de Lumières à la monarchie de Juillet*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2009, p. 70.

217Comme par exemple dans le règlement de 1732 : *Arrest du conseil d'État du roi portant règlement pour les manufactures de draps, ratines, serges, et autres étoffes qui se fabriquent en Dauphiné*, 1732, p. 26.

218Le mot est par exemple employé pour désigner un commerçant d'Aspremont, dans le Haut-Dauphiné, dès 1746 : arch. dép. de l'Isère, 14 J 26. Quelques années plus tard, en 1765, il était également question du « *sieur Paul Jacques, négotiant de la ville de Gap* » (arch. dép. des Hautes-Alpes, L 1623).

219Carrière (Charles), 1972, p. 238-243.

220Baron (Bruno), *Élites, pouvoirs et vie municipale à Brest (1750-182*0), thèse de doctorat (histoire), université de

La diffusion du mot varie selon les espaces : elle semble plus précoce dans le Bas-Dauphiné, la vallée du Rhône et la vallée du Buëch, où l'on retrouve les occurrences les plus anciennes. Encore relativement lente et inégale dans les années 1780, la propagation du terme subit une accélération générale au cours de la décennie suivante[221].

Doit-on voir dans ce renouvellement lexical le reflet de conditions économiques spécifiques ? Et en particulier les effets du développement économique qui marque le XVIIIe siècle[222] ? Encore faut-il en mesurer les conséquences particulières sur les espaces dauphinois. À ce propos, les avis sont partagés. Pierre Léon notait que les dernières décennies de l'Ancien Régime coïncidaient avec une période de développement manufacturier et commercial intense[223]. Les travaux de René Favier[224] ou, plus récemment, de Jérôme Rojon[225], confirment cet essor des services marchands dans certaines localités (Voiron[226], Gap, Serres, Veynes[227]). *A contrario*, l'enquête de Sylvain Turc, centrée sur Grenoble, aboutit pour sa part à des conclusions plus mitigées, au sens où l'on assisterait dans la capitale dauphinoise à un « *recul marqué* » de la bourgeoisie d'affaires[228].

Nous nous rangerons plutôt à l'argumentation que soutenait Pierre Léon quant à la production proto-industrielle, en l'étendant au secteur commercial. Les relevés effectués dans les registres de capitation concluent en général à une augmentation, plus ou moins prononcée, du personnel commercial dauphinois. Quant à l'analyse des fonds privés, elle démontre que les volumes d'affaires de plusieurs acteurs ont subi une hausse remarquable à ce moment-là, comme la société Chauvet et Lafaye en 1786-1787 (+ 128,3 %), ou bien l'entreprise d'Étienne Cornud à Montélimar en 1784-1789 (+ 85,0 %). Sans constituer des preuves, il s'agit là d'indices qui viennent conforter notre hypothèse. Enfin, la perte de vitesse des négociants grenoblois, telle qu'elle est dépeinte par Sylvain Turc, découle moins d'un déclassement que d'un reclassement : des individus auparavant qualifiés de commerçants deviennent des propriétaires ou des rentiers[229]. Or, comme nous l'avons déjà constaté, ce type de changement ne saurait passer pour une rupture, encore moins pour un déclin.

Bretagne occidentale, 2012, p. 201.

221 Les registres de mariage ou les rôles de capitation établis à Grenoble à la fin des années 1780 ne se réfèrent que très rarement à la notion de *négociant*, préférant utiliser les termes de *marchands* ou de *marchands grossiers*. Voir notamment arch. mun. de Grenoble, CC 328-333, arch. dép. de l'Isère, 8 C 1397-1398.

222 Daudin (Guillaume), *Le rôle du commerce dans la croissance : une réflexion à partir de la France du XVIIIe siècle*, thèse de doctorat (économie), université Paris I, 2001., p. 9 et suivantes. Voir également Meyer (Jean), *L'armement nantais dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle*, Paris, Sevpen, 1969 ; Pétré-Grenouilleau (Olivier), 1996, p. 73-74 ; Butel (Paul), 1982 (1974), concernant l'enrichissement du négoce nantais et bordelais.

223 Léon (Pierre), 1954, p. 175 et 225.

224 Favier (René), 1993, p. 288.

225 Rojon (Jérôme), 2007, p. 91.

226 Dép. de l'Isère.

227 Dép. de la Vienne.

228 Turc (Sylvain), 2009, p. 69-73.

229 Turc (Sylvain), 2009, p. 70.

À bien des égards, l'accès à la propriété foncière constituait en effet le véritable objectif des investissements marchands. La lettre que Jean-Jacques Chauvet envoya à son père le 2 mai 1788 résume à merveille l'état d'esprit des agents. Alors installé au Cap-Français, le négociant, affaibli par la fièvre putride, y exposait ses aspirations. « *Une joly petite maison, un pré de quatre journées de bœuf où il y eut des harbres fruitiers, une vigne d'à peu près la même grandeur que le pré, un verger de deux journées de bœuf, un beau jardin*[230] ». On ne saurait être plus clair : les bénéfices commerciaux permettaient avant tout d'acquérir des terres, ou éventuellement des titres prestigieux. À la fin des années 1780, un négociant tel que Jacques Abel, qui avait créé à Marseille la société Abel Roche et C[ie], avait ainsi abandonné le commerce pour se retirer à Antonaves (Hautes-Alpes), son village natal. Il s'y établit comme propriétaire et consul, tout en continuant par ailleurs à pratiquer occasionnellement les échanges marchands ou le prêt[231]. De même, Hyacinthe-Marcellin Borel (1756-1796), après avoir un temps travaillé comme négociant à Turin, finit par acheter la charge de capitaine-châtelain du Briançonnais (1785), avant de se lancer dans les affaires publiques de quelque envergure sous la Révolution[232].

En somme, le négoce autorisait la consommation de « *biens de statut*[233] » particuliers, et ce serait l'accès à ces biens qui jouerait un rôle moteur dans les stratégies individuelles ou familiales. Dans ces conditions, l'expression d'aristocratie commerciale est inappropriée pour dépeindre la situation en Dauphiné[234]. De même, il est peu légitime d'évoquer une « élite négociante », ce qui tend à propulser implicitement le négoce à la cime de la hiérarchie sociale. Les négociants sont supplantés par d'autres groupes, non seulement sur le plan symbolique, mais aussi en termes purement économiques (à supposer qu'il y ait un intérêt à dissocier l'un de l'autre). Ainsi, la noblesse est certes franchement supérieure d'un point de vue symbolique – ce qui n'est guère surprenant – mais elle détient en outre des capitaux financiers beaucoup plus élevés que le négoce[235] – comme le confirme l'observation des rôles de l'emprunt forcé en Isère[236]. La bourgeoisie commerciale, y compris dans ses strates les plus élevées, ne compte pas même parmi les catégories les plus opulentes du tiers état : elle est supplantée par d'autres groupes, d'autres identités collectives (bourgeois, propriétaires, rentiers, etc.). Cette tendance est déjà repérable dans

230Arch. de la CCIMP, L 19/62/08, lettre du 02/05/1788 à Chauvet (La Faurie).

231Arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J 12.

232Arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484 1 à 26 ; arch. dép. des Hautes-Alpes, L 325 ; Oury (Bernard), « De la Corse à Briançon : juin 1793-février 1794, l'odyssée de Jean-Jacques Prat, marchand Briançonnais », dans *Bulletin de la Société d'études des Hautes-Alpes*, 1993, p. 291-308.

233Daudin (Guillaume), « Profits du commerce intercontinental et croissance dans la France du XVIII[e] siècle », dans *Revue économique* (vol. 57, n° 3), Paris, mai 2006, p. 610.

234Chomel (Vital) (dir.), *Les débuts de la Révolution en Dauphiné, 1788-1791*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1988, p. 28.

235Turc (Sylvain), 2009, p. 74.

236Les « *ex-nobles* » représentaient 32,4 % des fortunes supérieures à 150 000 lt. (en capital), contre seulement 8,6 % de « *négociants* » (N = 106).

les rôles de capitation de la fin de l'Ancien Régime.

Mais la valorisation symbolique du propriétaire, de l'administrateur, du politicien s'affirme surtout entre les débuts de la Révolution et la Restauration. Les mesures réalisées sur les 1 685 premiers imposés de 1829 montrent ainsi qu'une proportion significative d'individus soumis à la patente étaient qualifiés de « *propriétaires* » (22,0 %, N = 336) ou identifiés à leurs fonctions politico-administratives (10,1 %)[237], cependant que des qualifications beaucoup plus rares dans les années 1780 se diffusaient, à l'instar de la figure du « *banquier* » ou du « *maître de forges* ». Le terme de *négociant* n'était pas systématiquement privilégié par les acteurs les plus fortunés : propriétaires ou maires patentés[238] présentaient ainsi des niveaux moyens de taxation supérieurs à ceux des négociants[239].

Ces transformations s'inscrivaient dans une évolution plus générale du système de classification dominant. Jusqu'à la fin de l'Ancien Régime, l'identification des individus poursuit des logiques essentiellement statutaires. La documentation fiscale en est une excellente illustration, puisque c'est la qualité du chef de famille, telle qu'elle est reconnue par la communauté, qui détermine sa participation à l'effort fiscal collectif. Le terme de négociant apparaît alors comme un procédé commode, pour différencier quelques commerçants particulièrement aisés et influents d'acteurs intermédiaires (« *marchands* », « *marchands grossiers* », « *épiciers* ») ou inférioriés (« *regrattiers* », « *revendeurs* », « *petits commerçants* », « *colporteurs* »).

Sous l'Empire, puis la Restauration, les pratiques classificatoires évoluent profondément ; aux considérations statutaires se substituent peu à peu des critères de sélection et de définition à la fois fonctionnels, économiques et politiques. La qualité – ou plus précisément la profession – de négociant se réduit de plus en plus à la fonction de grossiste (spécialisé ou non). Cette qualification impliquait en outre des obligations fiscales : dès les années 1790, l'assujettissement à la patente variait substantiellement, selon la profession retenue. Des logiques de contournement voient alors le jour, et certains grossistes s'efforcent de faire admettre leur état de « *marchand* » aux autorités, pour réduire leur exposition à l'impôt. La sélection sociale n'est donc plus essentiellement motivée par des contraintes honorifiques (la capacité personnelle à faire admettre sa qualité), mais par des contraintes économiques (la capacité à assumer les charges fiscales assignées à une profession commerciale).

237Dont une majorité de maires (15 individus sur un total de 34). Nous avons réuni dans cette catégorie le personnel politique (maires, adjoints, membres du Conseil général…) et les membres de l'administration, à divers échelons (juges de paix, percepteurs, etc.).

238Presque tous ces individus assumaient des fonctions commerciales et manufacturières, qui entraient pleinement dans le champ d'application du mot *négociant*.

239Le niveau moyen d'imposition était de 1086,32 fr. pour les banquiers, 608,32 fr. pour les propriétaires, 664,16 fr. pour les maires, 531,55 fr. pour les négociants.

Pourquoi, dans de telles conditions, s'attacher à la notion de *négociant* ? N'attendrait-on pas que le renouvellement des systèmes de classement ouvre sur un renouvellement du vocabulaire ? À la vérité, la stabilité formelle du terme découle peut-être de ses contradictions initiales. Tel qu'il apparaît au XVIII^e^ siècle, le négociant assume à la fois un état honorifique et une fonction socio-économique. En ce sens, il concilie l'inconciliable, le prestige d'un nom et la puissance du capital. De ce point de vue, le mot répond avant tout à des enjeux symboliques typiques non du système féodal, mais de sa dissolution progressive.

•

Le négoce dauphinois se donne en définitive pour un groupe qui répercute en lui-même les tensions propres à la deuxième moitié du XVIII^e^ siècle. La construction de la figure du négociant est de ce point de vue indissociable des dynamiques révolutionnaires et de la recomposition des systèmes de classification qui s'opère dans ce cadre. Les milieux négociants constituent un ensemble imprécis, dont l'aspect variable et flou semble contraster avec les efforts déployés par les acteurs les plus en vue, afin de se distinguer du monde de la boutique. À vrai dire, les difficultés éprouvées dès lors qu'il est question de tracer les pourtours du négoce sont la contrepartie directe de l'attraction exercée par le mot sur les individus. Il est d'ailleurs probable que la situation dauphinoise constitue moins l'exception que la règle : à l'écart des grands ports et des capitales, le visage du « parfait négociant » de Savary s'estompe et se déforme. Il n'incombe pas à l'historien de rectifier le tir, mais de comprendre comment et pourquoi la catégorie admet des configurations dissemblables, selon le lieu et l'époque – ce qui revient à envisager le groupe en tant qu'il n'est que le produit d'un effort collectif, où se rencontrent à la fois les stratégies (communes ou individuelles) des commerçants et le travail classificateur des pouvoirs publics.

Chapitre 2. Libéralisme et reconnaissance publique.

L'analyse du commerce dauphinois à la fin du XVIII^e siècle nous conduit à nous interroger sur les mécanismes[240] par lesquels une désignation collective est arrachée à sa particularité initiale, pour connaître à la fois une montée en généralité et une appropriation identitaire. La figure du négociant ne s'impose pas d'entrée, sous le nom et la forme qu'on lui connaît à la fin du siècle. Elle fait au contraire l'objet d'une lutte pour la reconnaissance, et plus exactement pour la reconnaissance publique, qui lui confère son statut de catégorie à la fois universelle et naturelle[241]. Il semble que la notion, telle qu'elle a été employée dès les premières années de la Révolution, n'ait pu se consolider socialement sans la médiation d'institutions appropriées. C'est du reste le postulat – implicite ou explicite – qui domine l'historiographie : pour faire corps et exprimer une volonté commune, les négociants devaient en appeler et s'en remettre aux institutions marchandes, sous l'arbitrage de l'État, ou à défaut des pouvoirs publics locaux. Or, par un paradoxe apparent, les milieux d'affaires dauphinois ne cessèrent de fustiger le poids des contraintes institutionnelles, en particulier dans les années 1770 et 1780. Cet esprit réfractaire pouvait-il être concilié avec une véritable conscience d'appartenance collective ? Pour répondre à cette question, il ne suffit pas de borner notre champ d'étude aux dernières décennies de l'Ancien Régime. Les phénomènes qui apparaissent alors font écho à des mouvements aux rythmes plus lents, qui s'enracinent dans la première moitié du siècle des Lumières, depuis le règlement de 1732 en particulier, qui encadrait la production et le commerce du textile.

•

1. Un enjeu politique.

Comme l'écrivait Pierre Bourdieu, « *le pouvoir d'imposer la reconnaissance dépend de*

240 La notion de mécanisme sera ici employée dans son sens métaphorique, pou désigner les modes de fonctionnement propres à une réalité sociale définie. Nous ne nous référerons pas au concept de mécanisme, tel qu'il a pu être employé, notamment par la sociologie analytique (voir les explications fournies à ce sujet par Berger (Nicolas), « Sociologie analytique, mécanismes et causalité : histoire d'une relation complexe », dans *L'année sociologique* (vol. 60, n° 2), 2010, p. 419-443 et plus récemment en histoire (Lemercier (Claire), *Un modèle français de jugement des pairs. Les tribunaux de commerce, 1790-1880*, dossier pour l'habilitation à diriger des recherches, Paris, 2012, p. 10-11).

241 Sur les faux-semblants de cette universalité, de même que sur l'importance accordée au statut des agents dans la réalisation des transactions, on se réfèrera notamment à l'approche comparative proposée par Bertrand (Romain), *L'histoire à parts égales. Récits d'une rencontre Orient-Occident (XVI^e-XVII^e siècles)*, Paris, Seuil, 2011, p. 99-120.

l'aptitude à se mobiliser autour d'un nom[242] ». Mais que recouvre, en soi, cette faculté de mobilisation ? Il ne suffit pas de s'intéresser au travail collectif du négoce sur lui-même, comme si ce seul effort intrinsèque suffisait à la formation du groupe. Pour que le négoce s'impose en tant que catégorie « évidente », il faut que l'auto-désignation subisse l'épreuve du public. Il s'agit donc de confronter les terminologies retenues par les acteurs pour se qualifier eux-mêmes, non à une hypothétique opinion publique (qui relève, dans ce contexte, de la fiction politique[243]), mais au « point de vue », ou plus justement à l'action, des pouvoirs qui entendent représenter l'intérêt général. Il importe donc de s'attacher à une analyse des mobilisations collectives qui prenne en compte les trois dimensions du problème.

En premier lieu, le négoce n'a pu se donner pour un lieu commun, participant du sens commun[244], qu'au terme d'un processus historique, c'est-à-dire après la résolution de ce conflit. Il ne s'agit donc ni d'une référence « naturelle », ni (ce qui revient à peu près au même) d'un mot anodin – d'un terme sans histoire et sans intérêt.

En deuxième lieu, le mouvement historique par lequel se forment le groupe et la catégorie intervient à l'intérieur de rapports sociaux conflictuels. La définition du négoce ou du négociant est le produit de luttes qui s'incarnent pour partie dans des systèmes de classification.

Enfin, la réussite de la mobilisation implique sa propre négation finale : le négoce ne devient un « *groupe accompli*[245] » qu'à partir du moment où il passe pour une objectivité réifiée, au sens où l'entendait Lukács[246], c'est-à-dire dès lors qu'il se donne pour une chose triviale, évidente, abstraction faite des deux points qui précèdent.

a) Reconnaissance sans coordination ?

Pour saisir la façon dont le social et l'historique sont refoulés dans le travail de catégorisation, il convient de s'attacher au préalable à une description précise des conditions matérielles de classement. L'histoire des pratiques classificatoires ouvre en effet la voie à une compréhension critique des images convoquées pour dépeindre la société, qui ne sont plus dès lors considérées comme un code dont chaque signe trouverait son équivalent dans une grille de lecture contemporaine, mais comme un système spécifique, dont il faut décrypter la logique même.

242Bourdieu (Pierre), « Les trois états du capital culturel », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (vol. 30), Paris, novembre 1979, p. 560.
243Bourdieu (Pierre), « La dernière instance », dans David (Yasha), *Le siècle de Kafka*, Paris, Centre Georges Pompidou, 1984, p. 222-235.
244Bourdieu (Pierre), 1979, p. 546.
245Boltanski (Luc), 1982, p. 237.
246Lukács (Georg), *Histoire et conscience de classe*, tr. K. Axelos, J. Bois, Paris, Éditions de Minuit, 1960, p. 69.

L'identification de plusieurs individus à une même appellation ne va pas de soi, dans les pratiques administratives qui dominent la séquence 1770-1830. Certes, la réflexion sur les « classes » (au sens où le terme est utilisé par l'économie politique des Lumières) connut un essor incontestable pendant tout le XVIII^e^ siècle[247], auquel le pouvoir monarchique n'était du reste pas étranger[248]. Mais ce travail n'avait pas abouti à l'édification d'une nomenclature précise, applicable à des recensements réguliers et de grande ampleur, au contraire des tentatives de la deuxième moitié du XIX^e^ siècle[249]. Il est significatif de constater que le cadre de classement de l'ouvrage de Pilot[250] ne se référait à aucune convention valable à l'échelon national, mais s'inspirait plutôt de modèles issus pour partie de la littérature économique et démographique de l'époque[251], pour partie de la culture administrative française classique.

Aucune des « professions » (qualifications[252]) qu'égrainent les longues listes fiscales et électorales du Dauphiné n'est admise d'office. De fait, seul un nombre limité de mots sont récurrents dans les sources et transcendent les particularismes locaux. Cela se vérifie tout spécialement dans le cas des rôles fiscaux d'Ancien Régime, mais également pour ce qui concerne les documents postérieurs à 1789. À partir de la Révolution, les efforts d'unification – d'« *adunation* », suivant l'expression qu'emploie Alain Desrosières[253] – s'intensifièrent toutefois. Le souci d'homogénéité trouvait notamment sa répercussion dans la présentation visuelle des documents (figure 1. 1). La pré-impression de formulaires incitait ainsi les administrateurs locaux à recourir aux mêmes rubriques normatives, quelle que soit la commune[254] : « *profession* », « *fortune en capital* », « *fortune en revenus* », « *classe fiscale* », etc.

247Desrosières (Alain), « Éléments pour l'histoire des nomenclatures socio-professionnelles », dans *Pour une histoire de la statistique*, Paris, Insee, 1977, p. 159-160.

248Desrosières (Alain), 2000 (1993), p. 37-41.

249Les recensements produits en France entre 1851 et 1891, sous l'autorité de l'État, incluaient une « *visée de type sociologique* » en tentant d'associer à chaque individu une catégorie précise, établie en fonction de leur profession. Voir Desrosières (Alain), 1977, p. 165-168 et p. 200-205.

250Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), 1847

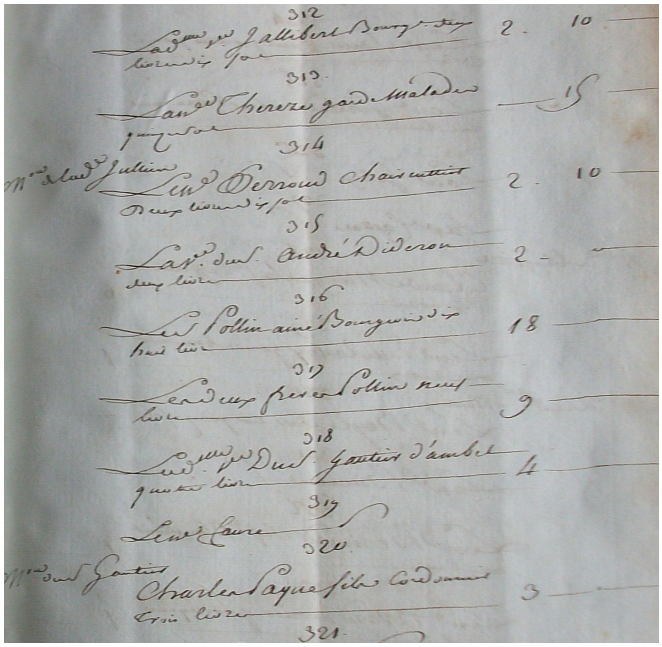
251De nombreux essais de statistique sont ainsi publiés dans les années 1800-1850, qui portent sur les différents départements français. Pour les départements dauphinois, cf. Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), 1847

252Les sources utilisent indifféremment les deux termes, d'où l'emploi des guillemets, car la notion de profession n'est pas très adaptée à ce que recouvrait réellement cette rubrique, où s'entremêlaient désignations statutaires et fonctionnelles.

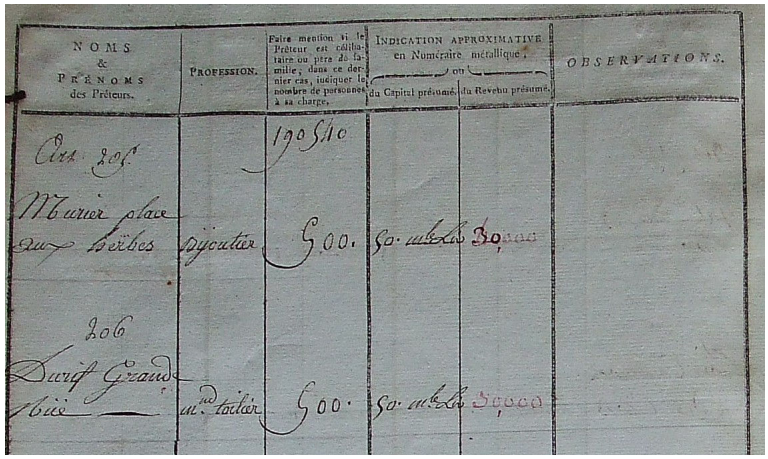
253Desrosières (Alain), 2010 (1993), p. 43.

254Dès les années 1790, des documents imprimés apparaissent, pour la confection des rôles de l'emprunt forcé par exemple, où figurent les mêmes rubriques principales : arch. dép. des Hautes-Alpes, L 526-527 ; arch. dép. de l'Isère, L 359-364. Par ailleurs, durant les trois premières décennies du XIX^e^ siècle, on notera la multiplication des imprimés normalisés, destinés à rendre publique l'identité des habitants les plus imposés, des notables, des électeurs : arch. dép. des Hautes-Alpes, 3 M 47 ; arch. dép. de la Drôme, 3 M 50 ; arch. dép. de l'Isère, 4 M 20. Ces pratiques se perpétuent et se systématisent au cours des décennies qui suivent, de sorte qu'elles étaient déjà bien ancrées dans les habitudes de l'administration à la fin de la Restauration.

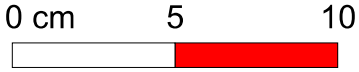
Figure 1. 1. Présentation de documents fiscaux : capitation et emprunt forcé (1780-an 4).



(α) Rôles de capitation (Grenoble, 1780)



(β) Rôles de l'emprunt forcé (Grenoble, an 4)



Pourtant, le choix des qualificatifs assignés à chaque individu dépendait encore très étroitement des agents qui, localement, collectaient les renseignements sur les habitants et établissaient le brouillon des états nominatifs[255]. Comme sous l'Ancien Régime, ce sont donc le plus souvent des membres de la communauté qui rassemblaient les informations, obtenues sur la base d'une auto-désignation contrôlée. En revanche, à la différence de la situation antérieure à 1789, les administrateurs locaux devaient, dans un second temps, transmettre les brouillons à l'échelon supérieur de la hiérarchie, pour une compilation des renseignements délivrés et d'éventuels amendements. Ce mode de fonctionnement perdura après la fin de la Restauration. Or, les corrections ne portaient que très marginalement sur les qualifications personnelles. L'analyse des rôles de l'emprunt forcé rassemblés au milieu des années 1790 par la préfecture de l'Isère[256] montre ainsi que moins de 1,0 % des corrections (N = 1000)[257] concernaient la colonne des « professions ». La plupart des modifications visaient l'estimation de la fortune et de la cote fiscale, ou revenaient sur des erreurs de localisation géographique.

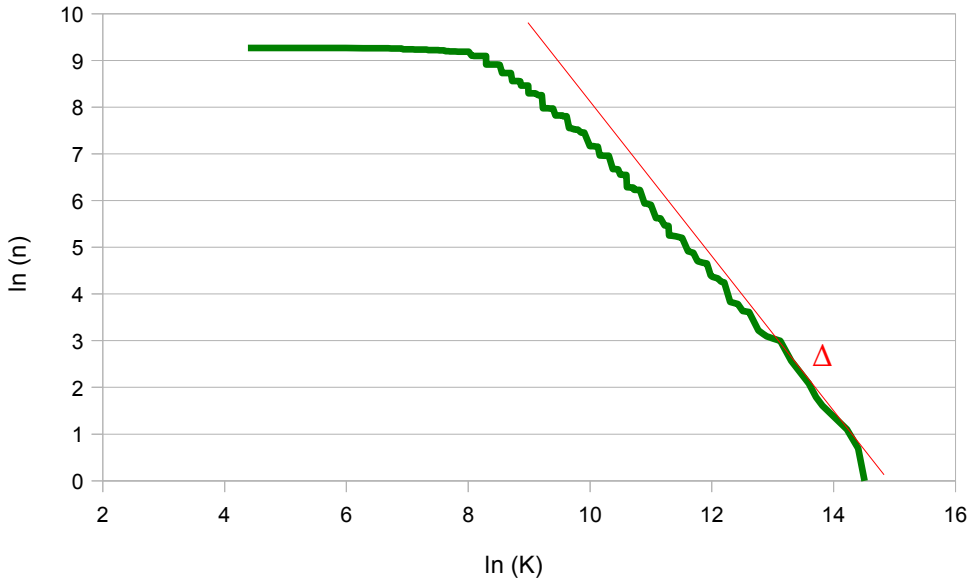
L'objectif premier des documents fiscaux et censitaires consistait en effet à évaluer le plus fidèlement possible un ordre de fortune personnel. La mention des professions n'interférait pas

255 Ce que prouve par exemple les mentions qui servent à valider les rôles de l'emprunt forcé de l'an 4. Ceux-ci étaient d'abord visés par les administrations municipales (sur un modèle assez voisin de la méthode qui régissait l'élaboration des rôles fiscaux d'Ancien Régime), puis par l'administration départementale.
256Arch. dép. de l'Isère, L 359-364.
257Le calcul s'appuie sur un échantillonnage aléatoire.

directement sur le montant supposé de la fortune ou de la cote d'imposition ; elle ne faisait en conséquence l'objet que de rares retouches. En l'absence de recommandation précise afin de coordonner le travail de classement accompli par les administrateurs locaux, les catégories employées relevaient donc apparemment du « choix » individuel de chaque acteur et de ses propres schèmes mentaux.

Dans de telles conditions, l'émergence de groupes de qualifications identiques, par-delà les spécificités des représentations particulières, n'est donc pas du tout évidente. Pour en prendre la mesure, il nous a semblé judicieux de nous livrer à une analyse approfondie des rôles de l'emprunt forcé de l'Isère (an 4). Ce document présente trois avantages notables : *(a)* il a été élaboré quelques années seulement après le début de la Révolution (cependant que les rôles de l'emprunt forcé de l'an 2 n'ont été conservés qu'à l'état de fragments) ; *(b)* il est constitué de listes rédigées dans chaque commune, pour être ensuite compilées par les préfectures ; *(c)* enfin, bien qu'il se présente comme un emprunt « *sur les plus aisés* », il porte sur « *le quart le plus imposé ou le plus imposable des citoyens*[258] », et donne de fait accès à une portion de la population plus étendue que les listes censitaires du XIX^e^ siècle. Dans le département dauphinois, le spectre ainsi retenu présente une certaine diversité sociologique, comme le prouve une analyse de la répartition des fortunes.

Graphique 1. 5. Les fortunes en Isère : emprunt forcé de l'an 4 (échelle log-log).



La représentation graphique du rapport entre le capital *K* et le nombre de personnes *n* qui présente un capital personnel supérieur à *K*, suit non le tracé d'une droite parétienne (Δ) mais se

258Voir le texte d'origine présenté dans Duvergnier (Jean-Baptiste), *Collection complète des lois décrets, ordonnances, règlements, avis du Conseil d'État*, Paris, A. Guyot et Scribe, 1833, vol. 9, p. 17.

rapproche plutôt d'une courbe de Champernowne (graphique 1. 5.)[259]. Comme le suggère l'article de Louis Chauvet, cela traduit typiquement une répartition relativement inégalitaire[260], où la courbe de Pareto n'approxime correctement que les individus les plus riches de l'échantillon.

Nous allons voir que ces considérations, *a priori* sans lien direct avec la question des usages classificatoires, sont en fait un préalable indispensable à leur compréhension. Dans l'immédiat, pour revenir au sujet initial, il faut constater l'émiettement des catégories en présence. Une partie considérable du vocabulaire employé par les administrateurs était en réalité constituée d'hapax (56,6 % des mots, N = 549). Finalement, 87,6 % des qualificatifs s'appliquaient à moins de 10 individus différents. Seuls quelques termes – une dizaine – se détachent par leur récurrence, en réunissant sous un seul et même vocable au moins 1,0 % des effectifs totaux (tableau 1. 6)[261]. Encore faut-il distinguer, dans ces dernières désignations, ceux qui prédominent nettement (« *cultivateur* », « *laboureur* ») des autres, moins fréquents, parmi lesquels nous retrouvons les termes de « *négociant* » et de « *marchand* ».

Tableau 1. 6. Principales catégories utilisées dans les rôles de l'emprunt forcé (Isère, an 4).

Qualification	Rang	Proportion	Effectifs
Cultivateur	1	38,5 %	4 113
Laboureur	2	12,0 %	1 283
Propriétaire	3	5,9 %	629
Marchand	4	3,5 %	374
Fermier	5	2,5 %	264
Propriétaire et cultivateur	6	1,6 %	166
Agriculteur	7	1,5 %	159
Négociant	8	1,4 %	153
Vivant de ses rentes	9	1,1 %	117
Cabaretier	10	1,0 %	107
Total		100,0 %	10 659

Ainsi que le souligne Jean-Claude Perrot, dans son enquête sur Caen[262], nous avons affaire à

259Chauvel (Louis), « Sur les strobiloïdes, courbes de répartition du revenu. Jalons pour une analyse comparative internationale et diachronique des inégalités économiques ? », dans *Document de travail OFCE* (n° 50), 1995.

260Les oscillations de la courbe, visibles sur le graphique 1. 5, découlent des imprécisions dans l'évaluation des fortunes, impliquant des effets de seuil. Un nombre considérable d'individus présente ainsi des ordres de fortune égaux, faute de mesure précise des capitaux.

261Notons que les termes relevés dans le tableau 1. 6 se réfèrent aux expressions exactes qui figurent dans la source (arch. dép. de l'Isère, L 363-364). Nous n'avons donc pas comptabilisé comme « *négociant* » les qualifications qui présentaient d'autres formulations voisines (« *négociant et propriétaire* », « *négociant en soie* », etc.).

262Perrot (Jean-Claude), 1974.

un classement qui ne se plie en aucun cas à des codes scientifiques et s'apparente en cela aux diverses formes de recensement réalisées sous l'Ancien Régime. C'est du reste la raison pour laquelle le vocabulaire de l'âge préindustriel est le plus souvent retravaillé de fond en comble par les chercheurs, de manière à accéder à des modèles descriptifs plus rigoureux et pertinents[263]. En même temps, c'est justement parce que ces systèmes de classification incluent une dimension idéologique prononcée qu'ils nous permettent de nous interroger sur les logiques qui présidaient à la légitimation de certains mots en particulier.

Mais le processus par lequel un qualificatif quelconque accède à cette reconnaissance publique, consacrée par l'usage administratif, demeure obscur. Pourquoi tel individu en particulier sera-t-il désigné par un nom plutôt que par un autre ? La réponse officielle est dénuée d'ambiguïté : la mention écrite était fonction des activités objectives de la personne recensée[264]. Si l'on ne peut nier la correspondance qui existe entre les regroupements catégoriels et la position des acteurs dans le champ social, on ne saurait néanmoins se contenter d'accepter une explication qui ne fait qu'entériner les classifications existantes comme une évidence nécessaire[265]. Il est bien entendu qu'un individu qui pratiquait uniquement des activités commerciales présentait une probabilité quasi-nulle d'être qualifié, par exemple, de « *médecin* » (sauf erreur de classement). En revanche, comment choisir parmi la gamme d'expressions qui se rapportaient à l'exercice d'activités marchandes ? On dénombre ainsi sur la liste de l'emprunt forcé pas moins de huit qualifications fondamentales pour caractériser les spécialistes du commerce : « *négociant* », « *marchand* », « *commerçant* », « *regrattier* », « *épicier* », « *mercier* », « *libraire* », « *colporteur* » (sans compter la situation déjà signalée, où une qualité plus prestigieuse masque les fonctions commerciales). La plupart de ces mots admettaient par ailleurs des nuances, des variations, qui permettaient tantôt de préciser une spécialisation marchande (« *marchand de bois* », « *marchand-épicier* », « *marchand de mode* », etc.), tantôt de refléter, ou plus justement de mettre en scène, le cumul de plusieurs fonctions[266], ce qui multipliait d'autant les possibilités descriptives.

Si quelques régularités émanent du travail fourni par les administrations municipales, alors

263 À ce propos, on se reportera notamment aux propositions d'Adeline Daumard sur l'élaboration d'un système de classification adapté aux XVIII^e^ et XIX^e^ siècles (Daumard (Adeline), *La bourgeoisie parisienne de 1815 à 1848*, Paris, Sevpen, 1963), ainsi qu'à l'enquête de Jean-Claude Perrot, déjà citée plusieurs fois.

264 Comme l'indique la mention « *profession* » qui a tendance à se généraliser dans les sources archivistiques, au détriment du terme de qualification.

265 Bourdieu (Pierre), *Langage et pouvoir symbolique*, Paris, Seuil, 2001, p. 296-298.

266 Le cumul de qualifications est en effet loin de se réduire à la juxtaposition des fonctions professionnelles assumées par un individu. Empiriquement, on constate en effet d'une part que certaines combinaisons sont plus fréquentes, d'autre part que les cas avérés de polyvalence ne s'objectivent pas systématiquement dans ce genre d'accumulation. L'assemblage de plusieurs noms différents s'apparente davantage, de ce point de vue, à la construction de catégories distinctes. Par exemple, les expressions de « propriétaire et cultivateur », ou de « fermier et cultivateur », forment des groupes spécifiques, qui ne sont réductibles ni aux propriétaires, ni aux cultivateurs et fermiers, mais se situent dans un entre-deux, au sein des hiérarchies sociales de la région.

même qu'aucun effort formel de coordination n'apparaît dans la correspondance avec les autorités centrales[267], c'est donc que les rédacteurs des listes partageaient un socle lexical, qui conditionnait une partie de leurs aptitudes et de leurs attitudes classificatrices. La spontanéité avec laquelle les acteurs s'emparaient de ces représentations communes supposait une incorporation progressive et durable des structures sociales auxquelles ils appartenaient[268]. Il est ainsi remarquable qu'en dépit des bouleversements politiques inhérents à la Révolution, la liste comportait encore un certain nombre de catégories apparemment nouvelles, mais qui ne faisaient au fond que prolonger des partitions pré-révolutionnaires. Le terme « *ex-noble* », était par exemple relativement fréquent (la dix-septième catégorie en présence par ordre d'importance numérique, s'appliquant à un peu plus de 0,5 % des individus, N = 10 659).

Ces réflexions recoupent en définitive le constat d'Émile Durkheim et Marcel Mauss : la classification dont il est question se présente bel et bien comme le produit d'une action collective – y compris lorsque le travail d'organisation des catégories semble laissé au libre-arbitre d'administrateurs autonomes[269]. Les tableaux qui en résultent n'expriment ni un état objectif des rapports de groupe, ni la subjectivité parcellaire des agents municipaux. Le classement final reflète avant tout la manière dont une formation sociale donnée est perçue au prisme de schèmes collectifs – ce qui vaut aussi bien pour les négociants, les marchands, que pour les autres catégories présentées. Mais il ne s'agit là que d'un constat, qui n'apporte aucune véritable explication à une question pourtant importante : existe-t-il une explication logique au fait que les individus recensés étaient décrits en des termes plus ou moins diversifiés selon les cas ?

b) De l'entre-soi à la reconnaissance publique : la construction des évidences.

Pour apporter une réponse à l'interrogation qui précède, il nous a paru opportun de nous intéresser à la manière dont le statut social et financier des personnes recensées interférait avec les méthodes de classement dont elles faisaient l'objet. Il s'agit de se demander si les administrateurs infligeaient aux individus le même type de traitement classificatoire, selon leur niveau social.

Pour parvenir à nos fins, nous ne disposons que de sources limitées[270]. La méthode qui nous

267Arch. dép. de l'Isère, L 359. On se reportera également aux commentaires rédigés en marge des rôles par les administrateurs municipaux, afin de préciser le sens de leurs travaux, notamment sur les qualifications retenues (arch. dép. de l'Isère, L 359-364).

268Bourdieu (Pierre), 1979, p. 545-548.

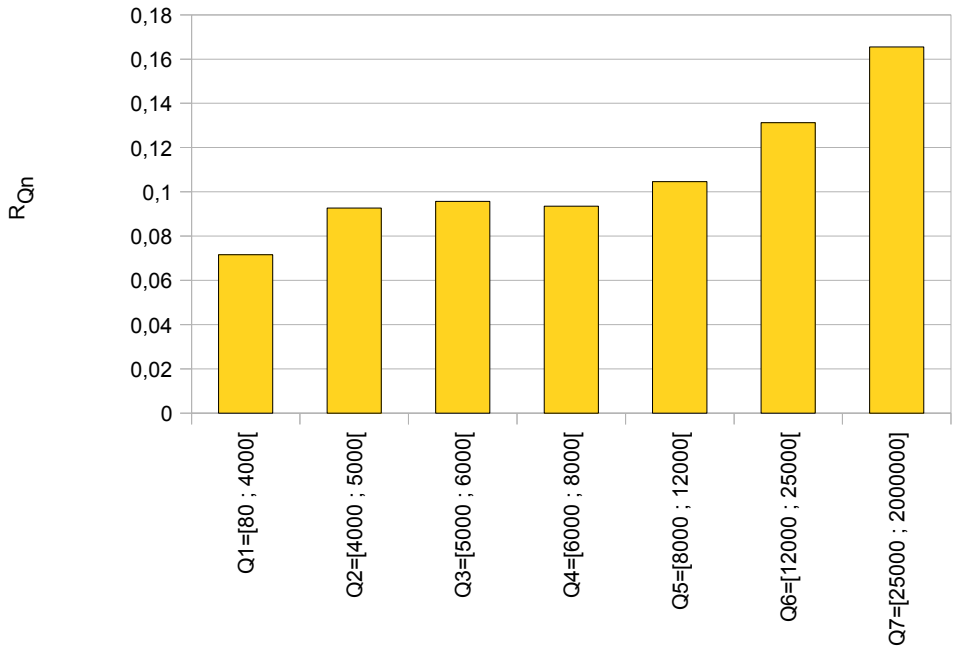
269Durkheim (Émile), Mauss (Marcel), 1901-1902.

270Un des principaux obstacles réside dans le fait qu'on ne peut pas comparer les dispositifs classificatoires de l'administration aux représentations « spontanées », émanant de groupes sociaux particuliers. Cette approche comparée est habituelle en sociologie, mais elle nécessiterait la réalisation d'un questionnaire et l'analyse statistique des réponses données, ce qui n'est évidemment pas envisageable ici.

a semblé la plus probante a été de commencer par séquencer la population étudiée en 7 parts aux effectifs comparables (Q1 à Q7)[271]. On étudie ensuite, pour la portion Qn la valeur du rapport R_{Qn} entre le nombre de catégories relevées Nc_n, et le nombre total d'individus Ni_n, tel que : $R_{Qn} = Nc_n \, . \, Ni_n^{-1}$. Le graphique 1. 6 résume les valeurs successives de R_{Qn}.

Le cadre de classification mis à contribution pour décrire les individus recensés s'affine au fur et à mesure qu'on s'élève dans l'ordre des fortunes. Les sous-groupes constitués des individus les moins aisés sont également ceux où R_{Qn} est le plus faible ($0{,}07 < R_{Qn} < 0{,}1$, pour $1 \leq n \leq 4$). À l'inverse, les deux sous-groupes les plus favorisés sont également ceux qui présentent le plus haut degré de diversification des qualificatifs en usage ($R_{Qn} > 0{,}13$, pour $6 \leq n \leq 7$).

Graphique 1. 6. Nombre de catégories par personne selon l'ordre de richesse (Isère, an 4).



Si on se cantonne à l'analyse du négoce, il faut commencer par rappeler que ce sont précisément les portions de la population où le niveau des fortunes est le plus élevé qui tendaient à accueillir la majorité d'acteurs. Dans les sous-groupes G5, G6 et G7, la proportion de « *négociants* » s'élevait ainsi à près de 2,8 %, (N = 3 862), soit un seuil très supérieur à celui qui caractérisait les autres sous-groupes G1 à G5 (0,7 %, N = 6 620). En somme, le négoce se distinguait à double titre : d'une part en relevant d'une catégorie relativement fréquente dans

271Les effets de seuil empêchent un découpage en 10 parts égales, après un calcul des déciles. Le découpage en 7 parts semble mieux adapté pour traiter ce cas précis.

l'ensemble, d'autre part en s'appliquant surtout aux individus décrits de la façon la plus minutieuse et nuancée[272].

C'est à ce stade que les remarques préliminaires sur la nature inégalitaire de l'échantillon étudié prennent tout leur intérêt, pour comprendre les ressorts pratiques de la reconnaissance publique d'une catégorie telle que le négoce. Nous avons en effet affaire à une opération de classification qui porte sur des individus variés, quant à leurs niveaux de fortune respectifs. C'est d'ailleurs ce qui distingue l'analyse des rôles de l'emprunt forcé de l'étude des listes censitaires publiées au XIX^e^ siècle, dont la distribution des fortunes respecte le tracé de la droite de Pareto[273], et pour lesquelles le rapport R_{Qn} ne présente pas du tout les mêmes propriétés[274].

Or, ce travail de classification n'est pas extérieur aux rapports inégalitaires qu'il décrit. Non seulement les agents de l'administration se situaient dans la formation sociale qu'ils dépeignaient, mais ils appartenaient de surcroît à ses franges les plus fortunées. La mention des signatures, dans les rôles de l'emprunt forcé, ne laisse guère de doute à ce sujet : la plupart des individus chargés de confectionner les listes provenaient des familles les plus riches et influentes de chaque municipalité. Plusieurs enquêtes menées dans d'autres régions confirment d'ailleurs la forte présence de la bourgeoisie dans les différents échelons de l'État révolutionnaire et post-révolutionnaire[275].

En réalité, l'effort de catégorisation mené par l'administration municipale constitue l'exemple typique d'un travail « *qui classe celui qui classe*[276] ». Le degré de proximité sociale entre le sujet classificateur et son objet conditionnait étroitement l'action même de qualification. La description sociale à laquelle se livrait le personnel administratif n'est spontanée qu'en apparence. La sélection et l'attribution des qualificatifs résultaient en fait de dispositions, issues d'une construction historique. Si le négociant apparaît fréquemment dans les listes officielles, c'est avant tout parce que l'existence et la distinction du groupe allaient de soi aux yeux des agents publics. Ou, plus exactement, que cette évidence avait fini par s'imposer, au terme de conflits symboliques, qui avaient trouvé dans le champ institutionnel leur résolution.

La transformation d'un nom commun en catégorie officielle ne se réduit donc pas, dans ce contexte, à un problème d'observation et de caractérisation d'un objet social passif, à partir d'une norme de référence. Nous n'avons pas affaire à un débat intellectuel entre spécialistes, portant sur

272 Au contraire de qualificatifs tels que « *laboureur* » et « *cultivateur* », dont la présence est d'une part très largement répandue dans les différentes couches sociales, et qui sont d'autre part très majoritaires dans les groupes les moins riches.

273 Pareto (Vilfredo), *Cours d'économie politique*, Lausanne, F. Rouge, 1896-1897 (2 vol.).

274 La hausse de R_{Qn} en fonction de l'ordre de richesse ne se vérifie pas, dans les listes constituées vers 1810 ou à la fin des années 1820 dans le même département (arch. nat., F^{1cIII} Isère 3) ; arch. dép. de l'Isère, 4 M 20).

275 Voir notamment Jessenne (Jean-Pierre) (dir.), *Vers un ordre bourgeois ? Révolution française et changement social*, actes du symposium international de Villeneuve-d'Ascq (12-14 janvier 2006), Rennes, PUR, 2007, p. 187-295.

276 Bourdieu (Pierre), 1979, p. VI.

l'élaboration ou le perfectionnement d'une définition commune du négoce. Ce genre de discussion n'est jamais évoqué dans les archives consultées. La situation observée est plutôt celle d'une lutte de classement, dont les acteurs commerciaux sont à la fois les objets (en tant qu'individus classés) et les sujets (en tant qu'ils produisent des représentations qui alimentent le vocabulaire administratif). L'institution étatique joue un rôle particulier dans ces tensions socio-symboliques : elle est habilitée à trancher les conflits et à reconnaître les qualifications légitimes, parce qu'elle se donne pour un « *être sans corps* », détaché des points de vue personnels et partiaux[277].

Il s'agit de ce point de vue d'une question d'ordre politique – mais qui ne dit pas son nom[278]. Les enjeux liés à la construction du négoce en tant que groupe ne se manifestent pas clairement dans les documents d'archive consultés. Tout, au contraire, concourt à leur oubli, en ce que l'oubli présente la faculté active de préserver l'ordre et l'étiquette[279]. Il ne s'agit pas simplement d'un refoulement passif, mais d'une fonction dévolue aux cadres institutionnels. La figure du négociant acquérait droit de cité par le fait même qu'elle semblait devenir une notion naturelle, au lieu de faire l'objet d'un rapport de force.

2. Institutions et reconnaissance publique.

Les enquêtes consacrées aux institutions du commerce, à l'âge préindustriel, rappellent à l'envi leur rôle dans la reconnaissance de la bourgeoisie marchande[280]. Les historiens ont en particulier mis l'accent sur la constitution de « *groupes de pression* » au service des intérêts communs aux différents acteurs[281]. À côté d'organismes dont la fonction même était de représenter le négoce[282], il faut rappeler que les textes réglementaires nécessitaient également d'identifier les acteurs dont il était question, donc de délimiter des groupes sociaux ou professionnels, pour leur assigner des statuts juridiques précis.

Les institutions assumaient par conséquent une fonction cruciale dans la reconnaissance publique du négoce et des hiérarchies commerciales, en ce qu'elles participaient de l'universalisation de ce qui n'était, à l'origine, que des usages particuliers. Cette reconnaissance faisait intervenir conjointement un mouvement d'égalisation (en vue d'une agglomération d'acteurs

277Boltanski (Luc), 2009, p. 117.

278Sur le lien entre le découpage de la société en classes et la question politique, cf. Bourdieu (Pierre), 2001, p. 299-306.

279Nietzsche (Friedriech), *La généalogie de la morale*, Paris, Gallimard 1985 (1887), p. 59-61.

280Gayot (Gérard), « La longue marche de la "bourgeoisie de pointe" vers la conscience de classe », dans Jessenne (Jean-Pierre) (dir.), 2007, p. 385.

281Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 5-10.

282C'était notamment le cas des chambres de commerce et du Bureau de commerce, qui sont censés assumer la « *représentation des intérêts économiques généraux* » (Szramkiewicz (Romuald), *Histoire du droit des affaires et des institutions commerciales*, Paris, Les cours de droit, 1985, p. 173-184).

divers sous le même titre) et de différenciation (capable de soutenir symboliquement les hiérarchies sociales entre les acteurs d'un même groupe). Ces objectifs se trouvent au cœur des textes normatifs du XVIII[e] siècle, à l'image de l'arrêt du Conseil d'État de 1732, qui entendait d'une part réunir le commerce dauphinois sous une forme commune (un nouveau corps), d'autre part administrer les rapports et les pratiques internes au groupe, à travers un ensemble de réglementations des échanges marchands[283].

Pour comprendre la façon dont cette dynamique s'inscrivait dans le champ institutionnel, il faut néanmoins commencer par un effort de clarification de la notion d'institution elle-même.

a) Le concept d'institution.

La notion d'institution est d'un usage très courant dans l'ensemble des sciences sociales. Mais toutes ces disciplines n'y recourent pas dans les mêmes perspectives, ni selon la même méthodologie[284]. Faute de disposer d'une définition consensuelle, nous nous trouvons finalement face à une grande diversité d'usages différents, voire contradictoires. Sans prétendre à l'exhaustivité, nous proposons ici de revenir brièvement sur trois conceptions du mot, qui nous semblent soulever des interrogations particulièrement utiles pour nos recherches.

L'historiographie – et plus largement les sciences sociales[285] – ont été longtemps dominées par une vision de l'institution comme autorité, justifiée par un ensemble de règles juridiques. Cette conception, fortement influencée par l'histoire du droit[286] (mais aussi par le langage courant), a été affinée par la prise en considération des acteurs, qui font les institutions et « *les modifient sans cesse* », comme le soulignait Lucien Febvre[287]. De ce point de vue, il s'agit donc de s'intéresser aux réglementations officielles, et aux organismes (État, corps intermédiaires) qui en garantissent l'application. Un tel programme contribue néanmoins à rejeter à l'arrière-plan l'analyse critique des mécanismes institutionnels. En particulier, la dichotomie entre les institutions « légitimes » et les organisations officieuses, informelles, voire illicites.

La définition marxiste des institutions présente *a contrario* l'avantage de replacer la question des rapports sociaux au centre de l'analyse, en ramenant le problème à la question de l'articulation entre infrastructure et superstructure. Pour Marx (par opposition à Hegel), règlements et institutions appartiennent à « *une superstructure juridique et politique* », élevée sur la base des

283Archivio di Stato di Torino, materie economiche, commercio in generale, cat. 4, mazz. 10.
284Hugues (Everett C.), « The Study of Institutions », dans *Social* Forces (n° 20), 1942, p. 307-308.
285Boltanski (Luc), 2009, p. 85-86.
286Voir par exemple Marque (Jean-Pierre), *Institution municipale et groupes sociaux. Gray, petite ville de province (1690-1790)*, Paris, Belles lettres, 1979 , p. 20.
287Febvre (Lucien), *Combats pour l'histoire*, Paris, Armand-Colin, 1953, p. 12.

rapports de production, c'est-à-dire de l'infrastructure socio-économique. On a longuement débattu sur la dimension « déterministe » de cette vision[288], alors même que les textes de Marx ou de certains de ses disciples abordent le sujet de manière plus nuancée[289]. La principale particularité des conceptions marxistes (notamment par opposition aux institutionnalistes[290]) résiderait plutôt dans la façon d'appréhender les institutions, comme un ensemble de règles et d'organisations liées à l'État ou aux corps judiciaires, politiques, administratifs qui en dépendent[291].

En 1894, Durkheim proposait à l'inverse un élargissement considérable du concept : « *on peut, sans dénaturer le sens de cette expression, appeler institution toutes les croyances et tous les modes de conduite institués par la collectivité*[292] ». Une telle définition bat en brèche l'identification des institutions au seul appareil d'État[293]. D'une certaine façon, la nouvelle économie des institutions a renoué, depuis les années 1970, avec des modèles durkheimien[294], tout en prenant plus ou moins de distance avec le corpus théorique standard dont elle est issue, ou du moins dans l'intention d'y apporter des précisions complémentaires[295]. Selon Douglass C. North, « *les institutions sont les règles du jeu dans une société ou, plus précisément, les contraintes conçues par les hommes qui structurent l'interaction humaine*[296] ». Cette identification des institutions à des codes conduit à une extension considérable de la notion, qui dépasse désormais l'opposition entre le formel et l'informel[297]. Le concept voit ainsi sa portée s'élargir et acquiert un rôle essentiel, lequel n'est pas sans rappeler les thèses de Max Weber[298], en particulier dans la perspective évolutionniste

288 Paul (Bénédique), *Le capital institutionnel dans l'analyse du changement économique et social : application au secteur de la microfinance en Haïti*, thèse de doctorat (dir.) Dameus (Alix), Garabe (Michel), Université Montpellier I, 2011, p. 96.

289 On se réfèrera par exemple à la lettre adressée par Engels à Conrad Schmidt en 1890, présentée dans Engels (Friedrich), Marx (Karl), 1977, *Études* philosophiques, Paris, Éditions sociales, p. 247.

290 Certains auteurs institutionnalistes insistent néanmoins sur l'apport des textes de Karl Marx : cf. Dillard (Dudley), « Money as an Institution of Capitalism », dans *Journal of Economic Issues* (vol. 21, n° 4), 1987, p. 1644 ; Bénédique (Paul), 2001, p. 96-97. Il n'y a donc pas forcément d'antagonisme radical entre les deux courants.

291 Notons toutefois que ce n'est pas le cas de tous les auteurs marxistes, qui introduisent quelquefois des modèles plus étendus : Nicolaï Boukharine utilise par exemple la notion d'institution dans un sens plus étendu, dont les institutions ne sont qu'une manifestation parmi d'autres (voir les usages du concept dans Boukharine (Nicolaï), *L'économie politique du rentier. Critique de l'économie marginaliste*, Paris, Études et documentation internationale, 1967.

292 Durkheim (Émile), 2009 (1893).

293 Certains sociologues ont reproché à la nouvelle économie des institutions de sous-estimer l'importance des institutions informelles. Les travaux effectués au cours depuis au moins les années 1990-2000 tendent néanmoins à répondre à cette critique en associant étroitement l'analyse des institutions formelles et informelles. Pour une mise au point synthétique à ce propos, voir Didry (Claude), Vincensini (Caroline), « Au-delà de la dichotomie marché-société : l'institutionnalisme de Douglass C. North », archives ouvertes de l'Université Paris I – Panthéon-Sorbonne, septembre 2008 p. 2.

294 Didry (Claude), Vincensini (Caroline), 2008, p. 2.

295 Didry (Claude), Vincensini (Caroline), 2008, p. 8.

296 North (Douglass), 1990, p. 3.

297 Matthews (R. C. O.), « The Economics of Institutions and the Sources of Growth », dans *The Economic Journal*, décembre 1986, p. 903-918 ; Bénédique (Paul), 2001, p. 148-149.

298 Voir notamment Bresson (Alain), *L'économie de la Grèce des cités*, Paris, Armand-Colin, 2007, vol. 1, p. 23 ; Immergut (Ellen M.), « The Theoritical Core of the New Institutionalism », dans *Politics and Society* (vol. 26, n° 1), mars 1998. On se reportera non seulement au fameux livre de Weber sur l'éthique protestante, mais aussi à la série

déployée par les néo-institutionnalistes, qui voient dans les institutions du marché « *la clef de la dynamique de l'histoire*[299] ».

Dans l'ensemble, la définition ordinaire du terme d'institution subit donc trois critiques majeures : *(a)* elle cantonne le champ institutionnel à ses différentes dimensions étatiques ou publiques ; *(b)* elle reconduit sans l'interroger la dichotomie entre le formel et l'informel ; *(c)* elle contribue à présenter l'institution, abstraction faite des rapports économiques et sociaux qui l'influencent[300] – et de l'évolution de ces rapports.

La dernière objection (c) nous semble particulièrement pertinente, afin de comprendre comment la reconnaissance publique du négoce intervient dans le champ institutionnel. Les considérations qui précèdent, sur l'incorporation des catégories commerciales par les agents de l'administration, en livrent une illustration parmi bien d'autres. L'affirmation sociale et économique du négoce avait un impact direct sur les représentations institutionnelles de l'époque. La réglementation royale, élaborée entre les années 1770 et 1780, fournit d'autres exemples, emblématiques de l'articulation entre la construction de règles, l'institutionnalisation d'un groupe et sa capacité de mobilisation collective. En témoigne la collection d'arrêts et d'ordonnances qui avaient été conservés par la municipalité de Vienne, à propos de la marque des marchandises destinées à l'exportation[301]. Adressé aux « *fabricants, marchands et négociants* » du Dauphiné, l'arrêt de 1781 répondait au refus des commerçants de se plier aux règles sur le marquage des étoffes, établies dans la première moitié du siècle. La décision royale proposait un compromis, après une période de mise à l'épreuve. Dans ce cas, le négoce avait servi de vecteur symbolique à l'action coordonnée de plusieurs individus : c'est comme tel que la monarchie reconnaissait en lui un groupe constitué.

En même temps, les règlements rendent compte d'une reconnaissance sans nuance, qui ne reprenait généralement pas les distinctions internes au groupe. L'opposition entre négociants et marchands n'était en particulier pas respectée, puisque la plupart des textes officiels ne mentionnaient que le commerce, saisi dans son ensemble[302]. Si la notion de négociant et les systèmes d'opposition qu'elle recouvre finissent par s'affirmer en Dauphiné, ce n'est donc pas seulement grâce à l'intervention ou à la médiation de l'État, qui aurait imposé « d'en haut » un

d'articles qui sont venus compléter cet ouvrage, traduits et réunis dans Weber (Max), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 2003.

299 Grenier (Jean-Yves), *L'économie d'Ancien Régime : un monde de l'échange et de l'incertitude*, Paris, Albin-Michel, 1996, p. 10.

300 Cette influence est susceptible de varier en intensité. Par ailleurs, la notion d'influence recouvre des interactions entre le champ institutionnel et le champ socio-économique, ce qui évite de se limiter à une approche strictement déterministe, qui subordonnerait le fait institutionnel aux « forces profondes », sociales ou économiques.

301 Arch. com. de Vienne, HH 1.

302 Les arrêts et ordonnances parlaient ainsi de « *marchands et négociants* », de « *marchands* » (en utilisant le terme de *négociant* comme un synonyme) ou simplement de « *commerce* ».

terme discriminant. Les normes locales, la circulation de guides ou d'ouvrages théoriques, l'influence diffuse des milieux d'affaires extérieurs (marseillais ou lyonnais), ont largement contribué à ce changement, de manière sans doute plus décisive que la monarchie et ses agents.

Il faut donc prendre en compte les deux critiques précédemment évoquées (*a* et *b*). On ne saurait en effet réduire les institutions à l'État. Comment laisser dans l'ombre le rôle assumé par les groupes familiaux, les relations d'amitié ou d'affaires, les alliances durables ou occasionnelles, nouées entre les acteurs, pour faire triompher leurs intérêts communs ? Autant de cadres essentiels à l'émergence du négoce, qui ne relevaient pas directement de l'appareil d'État.

La complémentarité entre institutions étatiques et non-étatiques, ou plus généralement entre l'ordre privé et l'ordre public, pose aussi la question des interactions entre institutions formelles et informelles. La dichotomie supposée entre ces deux dernières notions se fonde sur un problème d'accès à l'information. D'un côté, les institutions formelles présenteraient des mécanismes potentiellement connus de tous les acteurs en présence. À l'opposé, les institutions informelles impliquent une répartition inégale de l'information, dans la mesure où les normes sont propres à un milieu ou à un contexte particuliers. En réalité, il est peu vraisemblable d'observer un exemple chimiquement pur d'institution formelle ou informelle, pour au moins deux raisons. Premièrement, les institutions (publiques et privées) s'appuient sur des modes de fonctionnement à la fois manifestes et occultes. Deuxièmement, la compréhension de ces règles fait intervenir des ressources culturelles, dont tous les acteurs ne sont pas également dotés. Par conséquent, la démarcation entre le formel et l'informel n'est pas plus tranchée que la frontière censée séparer la sphère publique de la sphère privée.

A priori, la conception des institutions comme « règles du jeu » a le mérite de fournir un outil intellectuel capable d'intégrer les diverses remarques qui précèdent. Cette définition implique en revanche d'adopter la distinction entre les institutions proprement dites (c'est-à-dire les règles) et les acteurs collectifs qui évoluent suivant ces codes : chambres de commerce, entreprises, corporations, par exemple. Pour reprendre la métaphore introduite par Douglass C. North, il s'agit de ne pas mélanger « *les règles et les joueurs*[303] ». C'est dans cette optique que North et une partie des néo-institutionnalistes (notamment les néo-institutionnalistes du choix rationnel[304]) ont proposé d'employer le concept d'organisation, pour qualifier l'ensemble des corps politiques, économiques, sociaux ou éducatifs[305]. Leur démarche visait aussi à englober sous une même étiquette des

303North (Douglass), 1990, p. 4.

304Ce n'est pas nécessairement le cas des trois principaux courants théoriques propres au néo-institutionnalisme. Le néo-institutionnalisme historique intègre quant à lui les normes au champ institutionnel. Voir Mérand (Frédéric), « Les institutionnalistes (américains) devraient-ils lire les sociologues (français) ? », dans *Politique européenne* (n° 25), 2008, p. 23-51.

305North (Douglass), 1990, p. 4.

structures étatiques et non-étatiques, formelles et informelles[306].

Est-il envisageable d'appliquer ce modèle à notre sujet ? Le cas échéant, il faudrait admettre l'existence d'une différence effective entre les acteurs collectifs et les normes qui régissaient leurs actions. De prime abord, cette distinction tombe sous le sens commun. La métaphore ludique vient renforcer cette première impression : quoi de plus dissemblable, en effet, que les protagonistes d'un jeu et les codes qu'ils respectent ? Il faut néanmoins garder à l'esprit que les « joueurs » dont il est question ne sont pas des individus, mais des groupes structurés. L'État, les administrations, les corporations, les tribunaux, les entreprises ne se contentaient pas de suivre des règles établies. Non seulement ils produisaient de nouvelles normes, mais ils constituaient en eux-mêmes un ensemble ordonné et évolutif de conventions formelles ou informelles.

Il nous a donc paru plus intéressant de reprendre la définition proposée par Jean-Yves Grenier de l'institution comme « *environnement collectif*[307] », qui subsume à la fois les règles et les normes établies, mais aussi les organismes chargés de leur production et de leur reproduction[308]. L'avantage de ce modèle est de pouvoir intégrer complètement les trois critiques de la conception commune de l'« institution », sans pour autant conférer au concept une fonction déterminante, qui le prive implicitement de toute historicité[309]. Réfléchir sur les espaces institutionnels revient en effet à questionner les rapports qui se nouent dans cet espace et l'articulation entre les différents champs dans lesquels se positionnent des individus inégalement dotés en capitaux (et notamment en capitaux institutionnels). Il s'agit donc de se demander comment les interactions entre les acteurs et leur environnement institutionnel ont abouti à une forme spécifiée de reconnaissance.

b) Pénurie institutionnelle ?

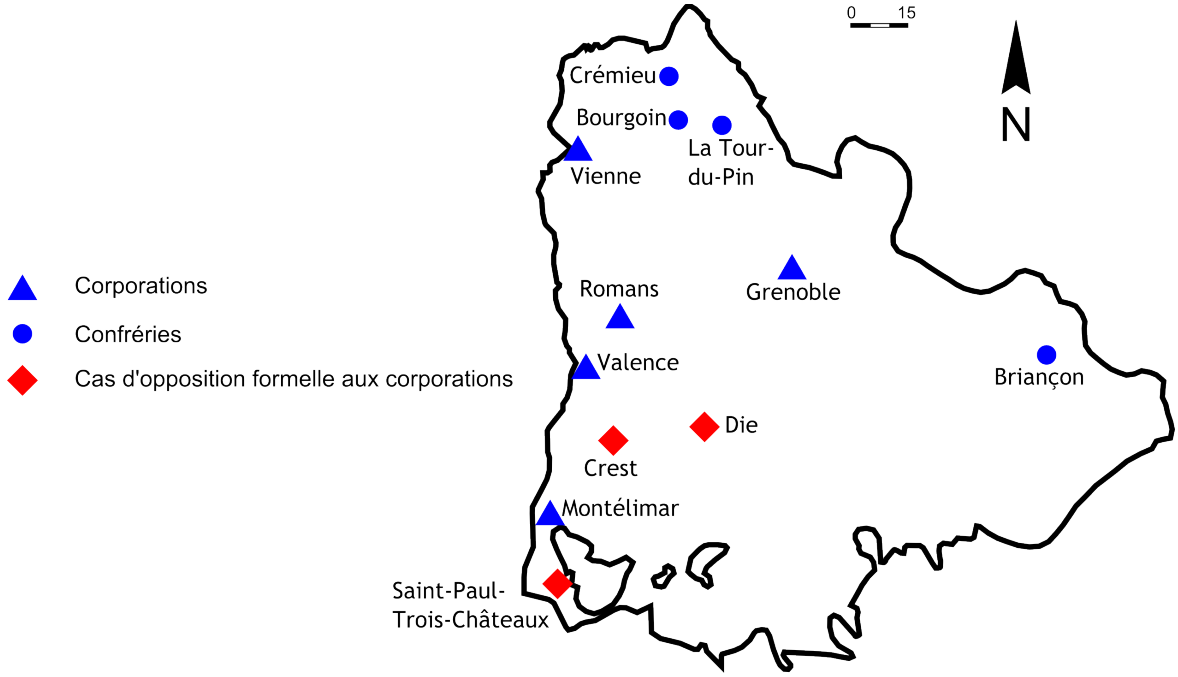
Nous avons donc cherché en priorité à cerner les moyens dont les acteurs commerciaux disposaient, pour pouvoir infléchir les structures qui organisaient leur espace institutionnel. La question réclame qu'on se penche sur la fin de l'Ancien Régime, puisque c'est à cette période que l'identité du groupe semble se cristalliser. Conformément à nos conclusions précédentes, nous avons d'abord essayé de saisir comment les négociants sont intervenus dans les institutions d'État en vue de faire valoir leurs revendications communes – et de légitimer ainsi leur identité propre.

À la veille de la Révolution, on ne retrouvait en Dauphiné aucune des institutions du

306Abélès (Marc), Jeudy (Henri-Pierre), *Anthropologie du politique*, Paris, Armand-Colin, 1997, p. 199-200.
307Grenier (Jean-Yves), 1996, p. 91.
308Tout en s'inspirant, dans une assez large mesure, des auteurs institutionnalistes, la définition de Jean-Yves Grenier offre donc une réponse aux problèmes qui viennent d'être signalés.
309C'est d'ailleurs la critique majeure adressée par Jean-Yves Grenier aux institutionnalistes et néo-institutionnalistes. Cf. Grenier (Jean-Yves), 1996, p. 10.

commerce qui retiennent d'ordinaire l'attention des chercheurs[310]. Ni chambre de commerce, ni bourse, ni juridiction consulaire n'y existaient, y compris dans les principales villes de la province, à Grenoble ou à Vienne[311]. Et pas un seul représentant dauphinois ne figurait au Bureau du commerce en 1790[312]. Or, ces organismes travaillaient précisément pour la reconnaissance des communautés négociantes[313], la défense de leurs revendications particulières[314], la régulation de leurs rapports mutuels[315], ainsi que pour accomplir le travail de délimitation du groupe, à travers des jeux d'exclusion et d'inclusion[316]. En fin de compte, toutes ces structures favorisaient, d'une façon ou d'une autre, les médiations entre les vœux particuliers des acteurs et les autorités monarchiques.

Carte 1. 3. Structures corporatives dans le Dauphiné d'Ancien Régime (1770-1789).



[Source : d'aprèsF. et P. Bouchardeau, 1981 ; R. Favier, 1993.]

En l'absence de structures appropriées, l'environnement institutionnel des commerçants dauphinois semblait donc n'offrir que de faibles dispositions pour une expression collective ordonnée. Les principales organisations spécialement chargées de régir les activités marchandes et

310Léon (Pierre), 1954, p. 144, p. 155.
311Voir notamment les remarquables synthèses proposées par René Favier, concernant les équipements administratifs et les activités économiques dans les principales villes du Dauphiné, dans les dernières années de l'Ancien Régime : Favier (René), 1993, p. 447-448, p. 451-452.
312Béaur (Gérard), Laclau (Alexandra), Minard (Philippe) (dir.), *Atlas de la Révolution française. Économie*, éditions de l'EHESS, Paris, 1997, p. 14-15.
313Szramkievicz (Romuald), 1985, p. 173.
314Lemercier (Claire), 2001, p. 50-51 ; Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981, p. 54 et suivantes ; Carrière (Charles), 1972, p. 228-235.
315Szramkievicz (Romuald), 1985, p. 229-231.
316Carrière (Charles), 1972, p. 241-242.

de relayer les doléances des commerçants dans la région étaient les corporations (carte 1. 3). Encore faut-il ajouter que leur implantation n'était pas non plus homogène[317] : René Favier ne dénombre que huit villes concernées, pour la deuxième moitié du XVIII^e siècle[318]. Parmi elles, Grenoble concentre la majorité des corps (60,0 %, N = 40). Il faut ajouter que certaines communautés s'opposèrent, quelquefois avec virulence, à l'établissement de nouvelles institutions corporatives, ce qui limita d'autant plus leur emprise régionale.

Les institutions corporatives n'avaient en principe pas vocation à rassembler exclusivement des acteurs commerciaux, puisqu'elles accueillaient aussi des artisans, des fabricants, des ouvriers[319]. Seul un nombre limité de corps admettait négociants et marchands en tant que tels[320] (sans que les fonctions commerciales et préindustrielles ne soient forcément très différenciées[321]). On dénombre trois cas principaux à Grenoble[322] : le corps des marchands drapiers, qui regroupait une vingtaine de sociétés différentes ; le corps des marchands toiliers, merciers et quincaillers, dont les négociants Claude Perier (1742-1801) et Antoine Durand avaient été les syndics dans les années 1760 ; enfin, le « *corps des marchands droguistes, épiciers et confiseurs, limonadiers ou cafetiers, façonniers ou terrassiers, fromagiers ou regrattiers* ».

Mais l'influence des négociants et marchands s'étendait aussi à d'autres corporations. Après avoir reçu, dans ses jeunes années, une formation de joailler à Turin[323], Antoine Caire-Morand (1747-1825) avait fondé une manufacture de cristaux de roche à Briançon[324], à partir de laquelle il exportait des bijoux dans plusieurs pays d'Europe. Tout en étant rattaché au corps des orfèvres de Grenoble[325], Caire-Morand était lié aux principaux négociants de la place, tels que son neveu Jean-Baptiste Caire, ou les familles Borel et Bompard. Les commerçants trouvaient ainsi de solides appuis dans des corporations réservées, en principe, aux seuls artisans.

317Dans des communautés de moindre importance, certains corps étaient en fait rattachés à des corporations extérieures. C'était par exemple le cas de la corporation des orfèvres de Briançon, qui dépendait des orfèvres de Grenoble (arch. dép. de l'Isère, 2 C 89).

318Favier (René), 1993, p. 276. Cf.. également arch. dép. de l'Isère, 2 C 87-89 (cité par René Favier).

319Szramkievicz (Romuald), 1985, p. 198-200.

320C'est-à-dire indépendamment de négociants qui relevaient d'un corps donné en tant qu'ils assumaient aussi des activités de production. C'était par exemple le cas des Caire à Briançon, qui étaient à la fois qualifiés de « *négociants* » et d'« *orfèvres* » – et qui étaient rattachés à ce titre à la communauté des orfèvres de Grenoble (arch. dép. de l'Isère, 2 C 89).

321Des expressions telles que « *marchand gantier* » ou « *marchand toilier* » désignaient par exemple à la fois des marchands que des fabricants de gants ou de toiles.

322*Almanach général et historique de la province du Dauphiné*, 1787 ; arch. dép. de l'Isère, 2 C 89.

323Arch. dép. des Hautes-Alpes, C 27.

324Arch. dép. des Hautes-Alpes, C 25-27 ; arch. des Hautes-Alpes, F 3484 ; Caire-Morand (Antoine), *Autobiographie de Caire-Morand, ou mémoire historique de la manufacture de crisal de roche établie en 1778 à Briançon*, éd. P. Guillaume, Gap, Jacylard, 1883. Voir également Routier (Jacqueline), *Briançon à travers l'histoire*, Gap, Société d'études des Hautes-Alpes, 1997 et Vivier (Nadine), *Le Briançonnais rural aux XVIII^e et XIX^e siècles*, Paris, L'Harmattan, 1992.

325Il n'existait pas de corporation proprement dite à Briançon. Les deux orfèvres présents sur place, Caire et Latour, étaient donc affiliés au corps des orfèvres grenoblois (arch. dép. de l'Isère, 2 C 89).

En l'absence de corporation établie, les acteurs pouvaient par ailleurs former des confréries[326] qui, outre leur rôle religieux, assumaient des fonctions similaires à celles des organisations qui viennent d'être évoquées – selon le principe du « *corporatisme sans corporation* » décrit par Steven Kaplan dans le Paris du XVII^e^ siècle[327]. À Briançon, les marchands s'étaient fédérés sous le patronage de saint François et se retrouvaient annuellement, lors d'une réunion en octobre[328].

Corporations et confréries jouissaient de droits et de statuts différenciés[329]. Toutes les études relatives au Dauphiné[330] s'accordent néanmoins sur un affaiblissement généralisé des corps dauphinois à l'aube de la Révolution, sans que ces derniers ne soient remplacés par d'autres structures.

Les organisations corporatives n'exerçaient pas sur le négoce – et le commerce en général – un contrôle très exigeant. Comme le notent les syndics dès 1764, « *Grenoble n'est point une ville jurée, il est permis à chacun de s'y établir de la profession et d'y exercer l'état qu'il trouve le plus convenable pour le bien de ses affaires*[331] ». En conséquence, les corporations de la ville ne disposaient d'aucun titre de création, ni d'aucune concession de droit ; ils jouissaient simplement d'une rente, prélevée sur les tailles de l'élection. Ailleurs, la situation était analogue. La confrérie des marchands de Briançon se contentait de prélever des droits modiques sur les gros draps produits sur place, sous l'autorité d'un syndic et d'un prieur désignés par leurs pairs[332]. Ces exemples suggèrent que les structures corporatives ne bénéficiaient que d'une influence limitée sur les règles qui codifiaient les transactions.

Dans le même temps, le rôle fédérateur de ces institutions paraissait souffrir de leur composition hétérogène. Dans le rapport de 1764, les syndics constataient ainsi :

> *Quoiqu'il semble que les droguistes, épiciers et confiseurs, limonadiers ou cafetiers, façonniers ou terrassiers, fromagiers ou regrattiers de la ville de Grenoble dussent former plusieurs corps par la différente dénomination de leur profession, néantmoins ils ne font entr'eux qu'un seul et même corps, lequel est composé de 184 membres*.

326Les confréries dauphinoises présentent des similitudes avec les confréries provençales : elles se différencient clairement des corporations, regroupent des individus sous une même catégorisation professionnelle, n'implique pas de réglementation stricte et formelle des métiers, mais rassemblent les hommes « *dans un même but : but de dévotion et but de solidarité et d'entraide* » (Agulhon (Maurice), *La sociabilité méridionale : confréries et associations dans la vie collective en Provence orientale à la fin du XVIII^e^ siècle*, Aix-en-Provence, La Pensée universitaire, 1966, p. 140).

327Kaplan (Steven), 1988, p. 135-136.

328Arch. dép. de l'Isère, 2 C 89.

329Léon (Pierre), 1954, p. 142-144. Les remarques de Pierre Léon portent en priorité sur les corporations « industrielles », mais peuvent aussi être étendues à des corporations d'artisans et de commerçants, la frontière entre ces différents secteurs n'étant en général pas tranchée dans l'organisation corporative.

330Favier (René), 1993 ; Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981 ; Léon (Pierre), 1954. Voir également Routier (Jacqueline), 1997.

331Arch. dép. de l'Isère, 2 C 89.

332Arch. dép. de l'Isère, 2 C 89.

Sans doute ce cas précis constitue-t-il une illustration paroxysmique de la diversité intérieure de chaque corporation. Il n'en demeure pas moins vrai qu'aucune institution corporative n'avait vocation à représenter ni les seuls intérêts du commerce, ni les intérêts d'une « élite » négociante, définie par opposition aux autres marchands.

D'un côté, le négoce dauphinois présente donc les attributs d'un groupe institué, reconnu en tant que tel dès la fin de l'Ancien Régime et le début de la Révolution. De l'autre, les institutions propices à la défense de ses intérêts et à sa représentation semblent faire défaut, à tel point que France et Philippe Bourchardeau ont évoqué, à propos de la Drôme, un véritable « *vide institutionnel*[333] », qui aurait atteint son paroxysme dans les premières années de la décennie 1790.

3. La critique des institutions du commerce.

Le constat qui précède semble d'autant plus paradoxal que les acteurs commerciaux eux-mêmes ne déploraient nullement l'absence de structures institutionnelles spécialement consacrées à la reconnaissance des vœux du négoce. Tout au contraire, ils manifestèrent un refus farouche, face aux projets d'innovation de l'intendance ou de l'État monarchique. Pendant toutes les années 1770 et 1780, les réformes des réglementations ou la création de nouvelles organisations furent perçues comme des initiatives intempestives, nuisibles à la bonne marche des affaires.

a) Une réponse révolutionnaire.

La *Réponse des négociants de la ville de Grenoble*[334], publiée à l'aube de la Révolution, témoigne des positions singulières qui caractérisaient les milieux d'affaires dauphinois. Les commerçants de la province s'éloignaient ainsi de leurs confrères extérieurs[335], en particulier sur deux questions : le rôle des institutions commerciales et la représentation des intérêts du négoce dans le champ politique.

Quelques éléments de contexte ne sont pas inutiles. Le document – neuf pages imprimées,

333Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981, p. 19.

334*Réponse des négociants de la ville de Grenoble à MM. les juges-consuls de Montauban, Clermont-Ferrand, Châlons, Orléans, Tours, Besançon, Dunkerque et Saint-Quentin, et à la Chambre de commerce de Picardie, de Saint-Malo et de Lille en Flandres*, s. l., s. n., 1788. Le texte, publié anonymement, a été attribué à Jean-Joseph Mounier : cf. Forrest (Alan), « L'esprit de parti en province », dans Le Bozec (Christine), Wauters (Éric) (dir.), *Pour la Révolution française : en hommage à Claude Mazauric*, Rouen, Publications de l'université de Rouen et du Havre, 1998, p. 296.

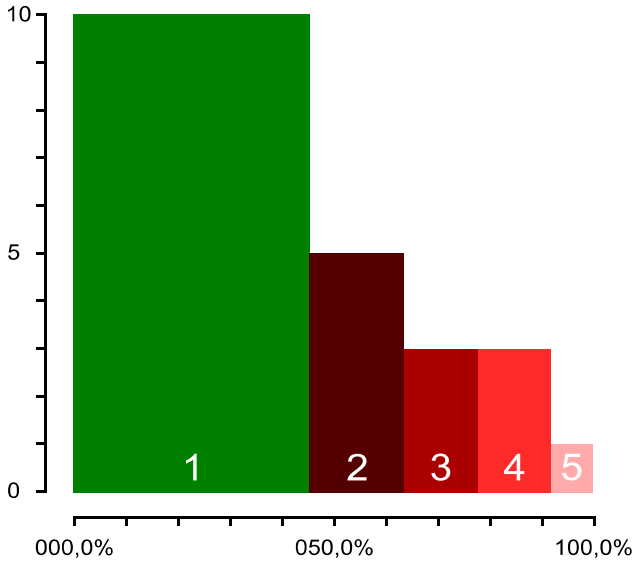
335C'est ce que relève Hirsch (Jean-Pierre), « Les milieux du commerce, l'esprit de système et le pouvoir à la veille de la Révolution », dans *Annales ESC* (n° 6), 1975, p. 1337-1370. Le propos des Grenoblois paraît tout à fait original. Seuls les négociants toulousains s'en rapprocheraient quelque peu, mais sans aller jusqu'à réclamer une représentation non-spécifique du commece.

rédigées en 1788 – fait suite aux déclarations des « *juges-consuls de Montauban, Clermont-Ferrand, Châlons, Orléans, Tours, Besançon et Saint-Quentin* », ainsi que de « *la Chambre de commerce de Picardie, de Saint-Malo et de Lille*[336] ». Ces derniers réclamaient la délégation de députés chargés de représenter le commerce et de défendre ses intérêts en particulier, aux états généraux de 1789.

Les négociants dauphinois refusent cette proposition et justifient leur choix, ce qui les poussent également à donner leur avis sur le problème des institutions du commerce. Qui sont ces représentants du négoce grenoblois ? En l'absence de juridiction consulaire, les syndics ont été chargés de prendre la plume[337]. Les signatures qui figurent à la fin de l'imprimé nous donnent des renseignements plus précis. Nous y retrouvons la fine fleur du négoce local : outre les syndics Bottut, Michal, Blanc et Dolle – qui appartiennent par ailleurs à d'importantes dynasties marchandes de la ville – figurent plusieurs membres de la famille Perier, dont Claude Perier et son cousin François Daniel Perier-Lagrange (1729-1805), ainsi que leurs proches alliés ou associés (Berlioz, Rey, Pascal, Busco, Mounier). Une majorité des 22 individus en présence était liée à Claude Perier par le sang, les alliances matrimoniales ou commerciales (graphique 1. 7).

Graphique 1. 7. Les signataires de la *Réponse des négociants de Grenoble* et les Perier.

1 : pas de lien avéré avec les Perier.
2 : liens commerciaux (association).
3 : liens amicaux.
4 : liens familiaux.
5 : liens matrimoniaux.



[Source : *Réponse des négociants de la ville de Grenoble, 1788*.]

Le plan du texte est simple : réaffirmation des principes édictés par les assemblées dauphinoises à Romans et Vizille ; défense de l'« *esprit public* » ; refus, pour cette raison, d'une délégation spécifique ; démonstration des bienfaits d'un tel programme pour les intérêts du négoce.

336*Réponse des négociants de la ville de Grenoble*, 1788, p. 1.
337*Réponse des négociants de la ville de Grenoble,* 1788, p. 1.

Ce dernier point est particulièrement intéressant pour ce qui concerne notre sujet, car c'est à cette étape de leur réflexion que les négociants de Grenoble abordent le problème des institutions et de leur impact économique :

> *Les réflexions que nous venons de faire sur les inconvénients des prétentions de corps, ne sauroient s'appliquer aux commerçants du royaume : il n'est point de citoyens qui aient moins prétendu aux distinctions et aux privilèges, qui sont l'objet des soins assidus de tant d'autres ; ils ont eu beaucoup plus à se plaindre des entraves que leur ont imposées les loix, qu'à se louer de leurs faveurs. Mais ce que vous demandez aujourd'hui, Messieurs, ne sauroit se concilier avec les principes du Dauphiné, et tendroit à diviser de plus en plus les citoyens*[338].

Les auteurs précisaient un peu plus loin leur opinion :

> *Quand on est bien convaincu de cette vérité, on a rarement besoin d'être instruit des détails des opérations du commerce, pour être en état de le considérer en grand, et pour s'occuper avec succès des moyens de le favoriser. Avec un sol fertile et des habitants industrieux, que faut-il encore pour qu'il prospère ? Le laisser à ses propres forces, le garantir du fléau de la chicane, ne pas l'accabler de loix et de réglements, détruire tous les liens, toutes les entraves qui s'opposent à sa circulation, ou qui la ralentissent. Il fut toujours foible et avili dans les pays de la servitude ; jamais on ne l'a vu fleurir que sous le ciel de la liberté*[339].

L'argumentation des négociants de Grenoble, ou du moins des acteurs regroupés autour de la famille Perier, doublait la critique économique des institutions commerciales d'une critique politique, qui explicitait le lien perçu entre les deux champs :

> *Puisque les états généraux doivent délibérer sur les intérêts de la France entière, il ne faut donc pas que leurs membres se considèrent comme laboureurs, marchands, militaires, jurisconsultes, mais uniquement comme citoyens ; ils doivent même se prémunir contre tous les préjugés de lieux, de corps, de professions.*
>
> *Tout ce qui peut rendre les députés les vrais représentants du peuple, doit diriger les formes des élections ; tout ce qui tend, au contraire, à restreindre la liberté des suffrages, à favoriser des intérêts particuliers, à rendre la représentation partielle, doit être soigneusement évité*[340].

Ces extraits résument les ressorts sur lesquels reposait le programme des commerçants dauphinois. Il ne s'agissait pas de défendre les intérêts particuliers du négoce contre des structures jugées néfastes. Le but était plutôt de montrer la convergence entre arguments économiques et politiques, de manière à justifier universellement la critique des institutions, c'est-à-dire des

338*Réponse des négociants de la ville de Grenoble,* 1788, p. 3.
339Réponse des négociants de la ville de Grenoble, 1788, p. 5.
340Réponse des négociants de la ville de Grenoble, 1788, p. 3.

réglementations comme des organisations chargées d'encadrer les transactions[341]. Ce libéralisme[342] dauphinois est un phénomène connu et commenté[343]. Reste à en envisager les origines. La réponse des négociants de Grenoble n'est pas apparue brusquement en 1788. Son contenu faisait écho à l'expérience collective des acteurs, c'est-à-dire à un ensemble de dispositions particulières, qui se sont imposées progressivement, à l'issue d'épreuves successives, et qui ont contribué à façonner l'idéologie[344] et les comportements du groupe.

b) Le libéralisme, creuset d'une identité collective ?

Les recherches de Pierre Léon[345] sur le Dauphiné, puis de France et Philippe Bouchardeau sur la Drôme[346], ont mis en exergue l'opposition récurrente des négociants locaux aux interventions de l'État ou de l'intendance dans leurs opérations. Les commerçants se montrèrent rétifs aux diverses tentatives officielles qui tentaient d'organiser la profession. Comme le notait Pierre Léon, « le Dauphiné […] avait toujours été assez réfractaire au corporatisme[347] ». Dans ce contexte, l'apparition de nouveaux corps de métier, dans la première moitié du xviiie siècle, s'expliquerait avant tout par la politique « autoritaire » de l'intendance. Celle-ci se solde par un bilan mitigé, puisque, comme nous l'avons vu, les structures corporatives demeuraient faibles, dans l'ensemble. Il s'ensuivrait, entre les années 1760 et 1790, une séquence de libéralisme et d'érosion des structures en présence[348], aboutissant vers 1790 à la « pénurie » à laquelle il a été fait allusion.

La plupart des projets de réforme du XVIII[e] siècle portaient sur les exportations de produits semi-finis et de produits finis dans le secteur textile (draperies, toiles, soies, gants). L'arrêt du Conseil d'État de 1732 en résumait bien les enjeux :

Pour empêcher la continuation du grand préjudice que reçois le

341 Ce qui justifie notre choix initial de ne pas observer une stricte démarcation entre réglementations et organisations, moins parce qu'il s'agirait de conformer le cadre d'analyse aux structures mentales des agents étudiés, que pour souligner le fait que les organisations ne se donnaient comme telles que dans la mesure où elles étaient régies et définies par des codes déterminés.

342 Nous utilisons le terme de libéralisme en écho aux positions libre-échangistes défendues par les négociants du Dauphiné. Cependant, comme le rappelait Karl Polanyi, le libéralisme, au sens contemporain du terme, est le fruit d'un lent processus, qui ne parvient réellement à maturité que dans la première moitié du XIX[e] siècle. cf.. Polanyi (Karl), *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, trad. C. Malamoud, 1983(1944), p. 199-202.

343 Léon (Pierre), 1954, p. 154 ; Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 192 ; Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981.

344 Au sens de la « sociodicée » définie par Bourdieu (Pierre), *Sur l'État. Cours au Collège de France (1989-1992)*, Paris, Seuil, 2012, p. 254.

345 Léon (Pierre), 1954.

346 Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981.

347 Léon (Pierre), 1954, p. 142.

348 Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981, p. 17-19 ; Léon (Pierre), 1954, p. 148 ; arch. dép. de l'Isère, 2 C 87.

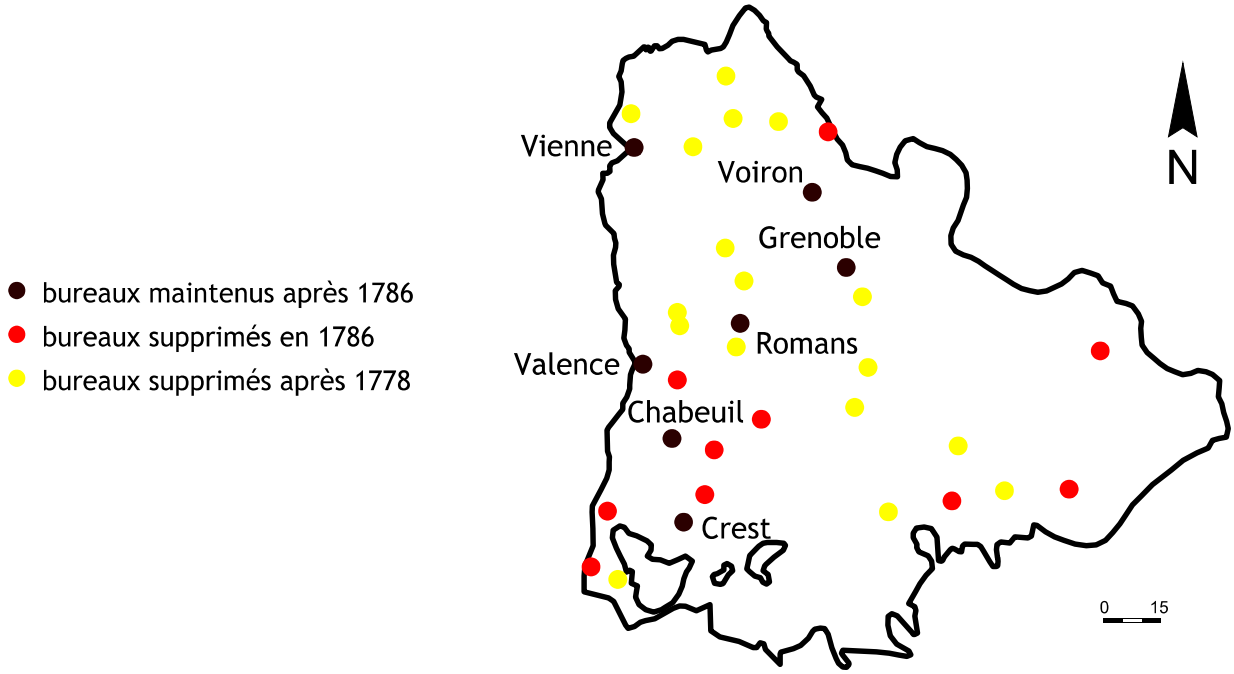
> **commerce des marchandises des fabriques de la province de Dauphiné, et autres manufactures, en ce que ceux qui exercent ledit commerce, ne faisant ni corps ni communauté, n'ont aucunes règles entr'eux pour réprimer les abus qui se commettent en la fabrique, teinture, et aprêt desdites marchandises, et que sans connoissance de leur perfection ni de leurs défauts, toutes sortes de personnes s'ingèrent d'en faire la vente, ce qui a donné occasion aux fabriquans de se relâcher sur la qualité de leurs étoffes, ordonne Sa Majesté que tous les marchands tenant présentement boutiques et magasins dans les villes et bourgs de la province de Dauphiné, desdites étoffes de laine, de fil et de laine, de soye et de laine, de filoselle et laine, de coton, poil et fleuret mêlés de laine, même d'étoffes de soye, et de soye en bottes, seront un seul et même corps ou communauté, attendu l'usage pratiqué de tout temps en ladite province, de vendre confusément par les mêmes marchands, toutes lesdites sortes d'étoffes et soyes […]**[349]

Même si ces mesures ne purent être durablement appliquées, le pouvoir royal continua d'asseoir son contrôle sur l'écoulement de la production locale et l'importation de marchandises extérieures. Dans la deuxième moitié du siècle, les bureaux de marque des étoffes et les inspecteurs qui en dépendaient encadraient ainsi la production et l'échange de toiles ou de draps[350] (carte 1. 4), non sans susciter des réactions hostiles parmi les marchands et les producteurs.

Or, pendant les deux dernières décennies de l'Ancien Régime, les protestations à l'encontre de ces contraintes institutionnelles ne cessèrent pas. Comme le rappelait Pierre Léon, une révolte éclata par exemple en 1776-1777 à Romans, pour réclamer la liberté de circulation des toiles, soutenue par les commerçants de Grenoble, Vienne, Crest et Dieulefit[351]. L'année suivante, ce sont les grossistes en draps de Crest, Dieulefit, Saillans, Chabeuil et Peyrus qui reprirent des revendications similaires[352].

349*Arrêt du Conseil d'État portant règlement pour les manufactures de draps, ratines, serges et autres étoffes qui se fabriquent en Dauphiné*, Paris, Imprimerie royale, 1732.article 230, p. 85.
350Voir par exemple arch. mun. de Vienne, HH 1.
351Léon (Pierre), 1954, p. 144, p. 150.
352Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981, p. 18.

Carte 1. 4 Les bureaux de marque des étoffes (1778-1786).



Pour France et Philippe Bouchardeau, dans la Drôme, « *cette lutte contre les réglementations et particulièrement contre les barrières douanières intérieures au royaume est l'occasion d'un rapprochement (temporaire et informel le plus souvent sous forme d'assemblées) entre les manufacturiers ou négociants d'une même région*[353] ». L'hypothèse est d'autant plus solide que les associations formelles de commerçants n'existaient pas en Dauphiné. (Dans la Drôme, seule la Société littéraire de Valence, fondée dans les années 1780, avait entrepris une réflexion spécialisée sur le commerce et l'industrie, en parallèle à ses autres centres d'intérêt[354].)

Si on généralise le propos à l'ensemble du Dauphiné, on pourrait donc affirmer que la lutte dirigée contre les institutions d'Ancien Régime, aurait contribué à faire émerger, puis à renforcer, la cohésion du groupe. Le rapport entre identité et mobilisation collectives constitue un objet d'étude bien exploré par la sociologie et l'histoire sociale, depuis les premières réflexions sur le sujet au XIX^e^ siècle jusqu'à nos jours[355]. D'un point de vue socio-historique, la relation se trouve au cœur des réflexions, en particulier pour ce qui concerne l'émergence de la classe ouvrière, notamment sous l'influence théorique de la sociologie marxiste. Les enquêtes dont nous disposons soulignent de même le rôle central des combats collectifs dans la genèse d'autres classes ou groupes sociaux, y compris d'ailleurs parmi les milieux dominants. Les travaux de Michel Pinçon et Monique Pinçon-

353Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981, p. 18.
354Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981, p. 19.
355Bihr (Alain), *Les rapports sociaux de classes*, Lausanne, Page deux, 2012, p. 101-102.

Charlot sur la haute bourgeoisie[356], ou l'enquête de Luc Boltanski sur les cadres[357], montrent bien comment l'action en commun des agents renforce la cohésion du groupe dont ils font partie.

Quoique les modalités de mobilisation puissent différer très sensiblement (ne serait-ce qu'à cause d'une conception différente de l'action politique naissante), les enquêtes consacrées à la fin de l'époque moderne et au début de l'époque contemporaine aboutissent à des constats proches. Plusieurs recherches récentes en apportent confirmation, à l'instar de la thèse de Vincent Danet sur le « *second peuple de Nantes*[358] », ou bien le travail de Samuel Guicheteau sur les ouvriers nantais[359]. Il existe en définitive une relation insécable entre l'affirmation d'un groupe pour soi et la défense collective des intérêts du groupe en question[360].

Néanmoins, ces remarques ne visent pas à identifier la mobilisation commune à une pure opposition aux institutions publiques, envisagées exclusivement comme des intrus au sein d'un champ que le groupe polarise et s'approprie. L'attitude du négoce dauphinois s'avère un peu plus nuancée.

c) « C'est selon »[361].

Il convient en effet de souligner que le rejet des institutions d'État n'avait rien de systématique. Si l'image d'une bourgeoisie dauphinoise libérale a émergé et s'est perpétuée, c'est sans nul doute sous l'effet de la pré-révolution de 1788, dont on connaît les répercussions considérables, et qui réservait à la province une place à part dans la mémoire collective. Peut-être faut-il également y voir le souci de retrouver dans la personne du négociant libre-échangiste l'anticipation de l'entrepreneur contemporain.

Quoi qu'il en soit, il est nécessaire de tempérer la légende, et de montrer à quel point l'antagonisme entre libre-échangisme et protectionnisme est mal adapté, pour caractériser les revendications commerciales, dans l'Europe préindustrielle[362]. Quelques années avant leur texte de 1788, les marchands de Grenoble avaient par exemple rédigé un *Mémoire sur la nécessité de défendre la sortie des peaux de chevreaux et d'agneaux mégissés du royaume et sur le bien qui*

356Pinçon (Michel), Pinçon-Charlot (Monique), *Sociologie de la bourgeoisie*, Paris, La Découverte, 2007 (3e éd.) ; Pinçon (Michel), Pinçon-Charlot (Monique), *Grandes fortunes : dynasties familiales et formes de richesses en France*, Paris, Payot, 1996.

357Boltanski (Luc), 1982.

358Danet (Vincent), *Le second peuple de Nantes au XVIII^e siècle : environnements du quotidien et interactions sociales*, thèse de doctorat (histoire), université de Nantes, 2011.

359Guicheteau (Samuel), *La révolution des ouvriers nantais. Mutation économique, identité sociale et dynamique révolutionnaire (1740-1815)*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2008.

360Pinçon (Michel), Pinçon-Charlot (Monique), 2007, p. 101.

361Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 8.

362Roux (Xavier), *La corporation des gantiers de Grenoble, avant et après la Révolution*, Grenoble, G. Dupont, 1887, p. 68.

résulterait de l'entrée franche de ces mêmes peaux venant de l'étranger[363]. Comme le suggère son titre, le document se plaçait dans une perspective interventionniste. Suivant les recommandations des commerçants locaux, le Conseil du roi se résolut à prendre des mesures de protection, par un édit de 1786, qui devait renforcer la compétitivité de la production locale, en particulier par rapport à la concurrence étrangère, motif incessant d'inquiétudes et de réactions politiques[364]. Les conséquences de cette décision s'avérèrent toutefois moins profitables que prévu. En définitive, de nouvelles protestations aboutirent à l'annulation de l'édit en 1788[365]. L'exemple illustre à merveille l'attitude ambivalente des milieux d'affaires, partagés entre les « *deux rêves du commerce* », tels que les a identifiés Jean-Pierre Hirsch[366].

L'attitude des acteurs commerciaux à l'égard des interventions de l'État, de l'intendance, ou des autorités municipales[367], n'était donc pas gravée dans le marbre. Elle obéissait moins à un parti pris idéologique qu'à une réflexion collective sur la situation locale du commerce. Alors que dans le Bas-Dauphiné, l'opposition à l'interventionnisme étatique se déchaînait, le climat semblait plus apaisé dans le Haut-Dauphiné, où se faisait sentir la concurrence du royaume de Sardaigne[368]. Certes, les structures corporatives n'y bénéficiaient pas d'une meilleure implantation (au contraire). Mais devant la pression extérieure, les appels aux autorités s'avèrent beaucoup plus fréquents. Pendant tout le XVIII^e^ siècle, les marchands de chapeaux de Serres, ou les commerçants de draps et de toiles de Briançon[369], subirent ainsi les conséquences de la politique douanière conduite par les ducs de Savoie. Dans de telles conditions, les acteurs n'avaient d'autre option que de s'en remettre à la monarchie française, pour la sauvegarde de leurs entreprises. Dans certains secteurs, les exemples de requêtes individuelles foisonnent, comme pour ce qui concerne l'industrie et le commerce de luxe[370]. En 1784, la fabrique de cristal de roche[371] de Caire-Morand obtint ainsi le titre de manufacture royale, à la requête du négociant briançonnais. L'obtention du privilège induisait certes

363Côte (Léon), *L'industrie gantière et l'ouvrier gantier à Grenoble*, Paris, Bellais, 1903., p. 24 ; Roux (Xavier), 1887, p. 74.

364Roux (Xavier), 1887, p. 27-31, p. 75-77.

365Roux (Xavier), 1887, p. 71-78.

366Hirsch (Jean-Pierre), 1991.

367Le comportement des commerçants de Vienne en 1784 nous en fournit une illustration exemplaire. Confrontée à une hausse générale des loyers, l'assemblée des notables (parmi laquelle on repère les principaux noms du négoce local) décide, le 6 décembre, de « passer un bail à loyer » pour mettre à disposition des marchands le « bas de la maison […] de Jean Bourge, chaudronnier ». L'opération était justifiée « pour le bien du commerce » (arch. mun. de Vienne, LL (non-classé), commerce, industrie, agriculture). Les institutions municipales ne jouaient donc pas un simple rôle d'encadrement et les milieux d'affaires pouvaient compter sur leur influence publique pour faire accepter des prises de décision conformes à leurs intérêts.

368Le mémoire rédigé par l'avocat Antoine Achard de Germane imputait ainsi l'appauvrissement du Haut-Dauphiné « *la liberté de l'exportation des laines* », et réclamait par conséquent de nouvelles réglementations, afin de protéger les commerçants et les fabricants locaux (*Mémoire de la société littéraire de Grenoble*, Grenoble, J. Allier, 1787, p. 61). Pour des explications plus détaillées à ce propos, voir *infra*, partie 3, chapitre 8.

369Routier (Jacqueline), 1997, p. 263.

370Szramkievicz (Romuald), 1985, p. 209.

371La manufacture était destinée à assembler les cristaux extraits des mines voisines, pour produire des objets de luxe.

une série de contraintes sociales ou économiques. Mais les avantages qu'en retirait Caire-Morand contrebalançaient largement ces inconvénients[372]. La protection royale permettait entre autre de garantir la qualité des produits et de faire face à la concurrence étrangère, anglaise, italienne ou suisse[373].

Par ailleurs, les commerçants n'hésitaient pas à solliciter les autorités pour obtenir un arbitrage, dans des situations conflictuelles qui ne pouvaient être surmontées par la force de l'auto-organisation. C'était au fond le cas dès lors que les acteurs portaient des litiges devant le parlement dauphinois : un cadre institutionnel formel et public venait trancher une situation que le dialogue entre négociants n'avait pu dénouer plus tôt[374]. Mais il existe aussi des exemples où la confrontation entre deux groupes de commerçants finit par s'étendre au champ institutionnel public. Au milieu du XVIII^e siècle, les marchands-drapiers de Valence entendaient ainsi faire corps et communauté, afin d'exclure du marché local des acteurs concurrents et de pouvoir saisir à leur profit leurs marchandises[375]. En réaction, les autres commerçants avaient alors rédigé un mémoire, adressé aux consuls de la ville. Le document liait fort opportunément « *liberté du commerce* » et « *intérêt général* », mais ce libéralisme affiché semblait se fondre davantage dans des rapports de force locaux (particuliers), que procéder de positions idéologiques inébranlables et universelles.

Du reste, les commerçants dauphinois jouaient au besoin sur plusieurs tableaux à la fois. En apposant sa signature à la réponse de 1788, Claude Perier cautionnait par exemple la suppression de toutes les frontières intérieures, « *entraves* » à la circulation des biens marchands[376]. Mais dans le même temps, le négociant grenoblois jouissait de droits sur le péage de Serres (ou péage du Gapençais), qu'il avait obtenu de la maison de Villeroi en 1780, après le rachat des biens des Lesdiguières[377].

L'état des institutions commerciales en Dauphiné est lié à ce comportement opportuniste. Il ne s'agit pas à proprement parler d'une « pénurie institutionnelle », qui supposerait une inadaptation des institutions aux besoins des acteurs, et ne permettrait pas de comprendre leurs revendications. Pourquoi parler de « pénurie », alors que les négociants dénoncèrent à plusieurs occasions l'accumulation de lois et de cadres normatifs ? Il serait tout aussi illusoire de voir dans le négoce dauphinois un milieu imprégné de libéralisme, qui se serait acharné à endiguer toute création de nouvelles règles ou organisations. Comme l'ont bien montré Philippe Minard et Jean-Pierre

372Szramkievicz (Romuald), 1985, p. 212.
373Arch. nat., F[12] 5.
374On peut se référer par exemple au procès engagé par Pierre-Daniel Pinet en 1785 contre des commerçants d'Embrun : arch. dép. de l'Isère, 14 J 5, lettre du 4 juin 1785 à Borel (Grenoble).
375Arch. mun. de Valence, HH 2.
376*Réponse des négociants de la ville de Grenoble, 1788*, p. 3.
377Arch. dép. des Hautes-Alpes, L 1418.

Hirsch[378], à partir d'une analyse des chambres de commerce, la promotion du « laissez-faire » par les négociants du XVIII^e siècle s'apparente surtout à un « laissez-nous faire »[379]. À la fin de l'âge moderne, la plupart des négociants français ne rejetaient pas systématiquement le rôle des institutions étatiques et intermédiaires dans leurs activités. Ils avaient surtout à cœur de défendre leurs intérêts, ce qui supposait une attitude variable à l'égard de la puissance politique ou administrative. Protection ou rejet des réglementations ? « *C'est selon*[380] ». Les Dauphinois ne font pas exception. On a parfois cru pouvoir déceler, dans leurs pratiques, un esprit de système particulier, souvent mis en relation avec leurs positions politiques avancées et leur participation aux assemblées de Romans, puis de Vizille[381]. Au juste, la défiance des négociants à l'égard des institutions formelles et étatiques relevait avant tout de situations circonstanciées – ce qui explique d'ailleurs les revirements idéologiques apparents, dans la première moitié du XIX^e siècle.

d) Une puissance privée et informelle.

Pour comprendre la réalité du rapport aux institutions d'État et plus largement aux institutions formelles (publiques ou non), il faut en fait ne pas se focaliser sur une analyse en terme de mentalités ou de principes politiques. Non que ces aspects idéologiques soient négligeables en soi : ils fournissent en particulier, comme nous l'avons vu, de multiples ressources argumentatives, dès lors que les négociants doivent justifier leur conduite auprès de leurs pairs ou des autorités. Cependant, une étude exclusivement recentrée sur ces aspects laisserait dans l'ombre un pan essentiel de l'environnement institutionnel des acteurs.

Il faut en effet commencer par constater que le développement d'un libéralisme dauphinois, critique vis-à-vis des interventions étatiques, allait de pair avec l'existence d'alternatives aux institutions commerciales formelles habituelles. Les Dauphinois, en fonction de leurs situations respectives, déployaient des stratégies de contournement ou de compensation, qui leur permettaient de pallier l'absence ou le faible développement des structures locales. Trois principaux cas de figure méritent notamment d'être relevés.

Premièrement, le rejet des institutions commerciales par le négoce impliquait de pouvoir recourir à d'autres institutions formelles non-spécialisées pour faire valoir des positions collectives. Les institutions communales jouaient à ce titre un rôle de premier plan dans la défense des intérêts

378 Bergeron (Louis), Bourdelais (Patrice) (dir.), *La France n'est-elle pas douée pour l'industrie ?*, Paris, Belin, 1998, p. 135-158.

379 Voir également Lemercier (Claire), 2001, p. 15.

380 Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 8-9.

381 Nous reviendrons plus longuement sur l'attitude des négociants au cours de ces assemblées pré-révolutionnaires : voir *infra*, partie 2, chapitre 5.

commerciaux, grâce à l'influence des négociants au sein des municipalités rurales ou urbaines. Si l'on se réfère aux données fournies par l'*Almanach du Dauphiné* de 1789[382], on peut estimer que les négociants représentaient un peu plus de 6,9 % (N = 101) des différents corps de ville (maires, échevins, conseillers, notables). Le chiffre peut paraître faible, mais il faut tenir compte du grand nombre de cas indéterminés[383] (57,4 %). Il s'agissait en réalité d'un des deux principaux groupes identifiés comme tels dans l'almanach, avec les avocats (qui formaient eux aussi 6,9 % des effectifs). En dépit de son aspect rudimentaire[384], la source nous fournit tout de même un ordre de grandeur et de précieux renseignements sur la manière dont les liens entre négoce et institutions publiques étaient perçus. Ces relations révèlent toute leur efficacité en cas de conflit. En mai 1785, les marchands de Romans n'auraient sans doute pas été capables de faire valoir leurs requêtes sur l'organisation locale des foires, sans la médiation de la municipalité auprès du Conseil du roi[385].

Deuxièmement, les acteurs étaient disposés à se réunir, dans des associations ponctuelles, informelles et provisoires, qui palliaient l'absence de corps constitués influents, ou qui insufflaient aux structures corporatives plus de dynamisme. C'était du reste la logique qui présidait à la plupart des soulèvements ou des protestations des années 1770 et 1780 : des assemblées de marchands apparaissaient le temps de donner à voir les revendications des commerçants, puis disparaissaient une fois la situation dénouée.

Enfin, il faut relever que les principaux négociants issus du Dauphiné évoluaient dans un environnement institutionnel qui outrepassait les limites de la province. Les acteurs devaient se plier aux règles qui dominaient les places françaises et étrangères où ils étaient implantés. Tous les fonds privés de négociants, ainsi que les témoignages collectés, mettent en évidence la bonne intégration des acteurs aux institutions commerciales extérieures, dès lors que celles-ci pouvaient favoriser leurs initiatives. Les activités d'Antoine Ignace Anthoine en Méditerranée et en mer Noire l'avaient par exemple initié aux liens étroits qui unissaient les échanges commerciaux aux institutions publiques. Le négociant se montrait d'autant plus attentif au maintien de relations entre les milieux d'affaires et les autorités. Auteur d'un *Essai historique sur le commerce et la navigation de la mer Noire* (1805), il revenait ainsi sur le mémoire qu'il avait soumis aux autorités russes, au début des années 1780 :

382*Almanach général et historique de la province du Dauphiné*, 1789

383C'est-à-dire de cas où aucune mention ne figure, en plus des titres spécifiant le rôle au sein du corps de ville.

384L'almanach ne dresse pas une liste systématique des individus qui appartiennent au corps de ville dans l'ensemble des communautés. Une partie seulement des principales villes est concernée, ce qui minimise peut-être la proportion de négociants, du moins si l'on se fie aux mesures réalisées dans les années 1800 (selon lesquelles les négociants assument surtout des fonctions politiques dans les communes les moins peuplées des départements dauphinois), ainsi qu'aux observations tirées des fonds privés. Voir en particulier les archives de Jacques Abel (arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J) ou de Borel du Bez (arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484).

385Arch. nat., F^{12} 5.

> *Je représentais qu'il n'était rien de plus consolant pour le négociant que de pouvoir compter sur une justice prompte, sommaire, exercée sans trop de formalités et à peu de frais, par des juges de sa profession ; qu'il n'était rien de plus satisfaisant pour lui et de plus utile pour l'État qu'une institution chargée de veiller à la prospérité du commerce, occupée à indiquer les sources qui doivent le fertiliser, et les digues à opposer aux torrens qui le menacent et le ravagent ; qu'une institution par l'intermédiaire de laquelle sa voix peut être portée jusqu'au pied du trône et être écoutée*[386].

Toute la question est de comprendre d'une part comment ces milieux institutionnels s'articulaient les uns par rapport aux autres, d'autre part comment les acteurs étaient en mesure de s'adapter à des environnements si différenciés. Pour résoudre ce problème, il est indispensable de souligner et d'envisager l'imbrication entre le champ institutionnel formel et le champ institutionnel informel.

Les difficultés éprouvées en vue de s'adapter au mieux à des institutions diversifiées ne doivent en effet pas être sous-estimées. Le mémoire d'Antoine Ignace Anthoine donne de nouveau un excellent exemple, qui explicite ce qui, dans d'autres cas, ne nous est pas perceptible. Avant de fonder une société à Chelson, en juillet 1782, destinée à pratiquer le commerce sur la mer Noire, sous pavillon russe[387]. Auparavant, Anthoine avait pris soin de s'informer sur le milieu institutionnel qui régissait les transactions dans la région. En témoigne son séjour à Pétersbourg :

> *J'en profitai pour m'instruire de tout ce qui avait trait aux ordonnances de la marine et du commerce, au droit du Sund, aux usages pour le fret, pour les contrats, pour les avances, pour le change, pour les ventes, pour les paiemens des débiteurs, pour les traités par courtier, pour la douane, pour le transport des marchandises à Cronstad, pour leur pesage, leur port et leur emmagasinement à Pétersbourg, pour les emprunts et autres objets.*

Nous constatons que le travail du négociant vise aussi bien l'intégration aux institutions formelles et étatiques que l'assimilation de règles informelles, des « *usages* ». L'attitude des autres acteurs témoignent de préoccupations voisines. Dans les années 1770, le jeune Jean-Joseph-André Pinet (1750-1816) ne souhaitait-il pas rester à Lyon pour pouvoir se familiariser avec les codes qui régissaient le commerce local[388] ? De même, l'installation de Chauvet et Lafaye[389] à Saint-Domingue, en 1785, mobilisa toutes les ressources dont les deux négociants dauphinois disposaient, afin d'affermir leur crédit parmi les milieux d'affaires locaux – ce qui supposait de bien connaître

386Anthoine (Antoine Ignace), 1805, p. 58-59.
387Anthoine (Antoine Ignace), 1805, p. 71-72.
388Arch. dép. de l'Isère, 14 J 207.
389Les deux négociants étaient issus de la vallée du Buëch, en Haut-Dauphiné, une région où les liens avec les Caraïbes semblent relativement nombreux. D'autres familles de marchands, également implantés dans les Îles, provenaient de localités voisines, comme les Barrillon ou les Ruelle, par exemple.

les lois (formelles ou non) qui organisaient les rapports entre les agents[390].

Ces différents exemples appellent deux conclusions. Tout d'abord, une étroite complémentarité apparaît entre institutions formelles et informelles. À côté de l'État, la famille, les communautés confessionnelles, les normes tacites, conditionnaient dans une large mesure l'agencement des échanges marchands. Quelle aurait été l'assise locale de la corporation des marchands toiliers, sans le puissant système de relations développé autour de la famille Perier, qui faisait figure dans la région d'une organisation régulatrice de premier ordre[391] ? Comment comprendre le poids réel des assemblées de marchands tenues à Crest en 1778, si l'on ne prend pas en considération les liens familiaux et confessionnels qui unissaient les négociants locaux au négoce et à la banque protestante, à Genève et en Italie du Nord ?

En second lieu, l'appropriation des institutions qui régissaient le commerce faisait en elle-même appel à des mécanismes qui outrepassaient de très loin l'État ou les corps intermédiaires. Pour se lancer dans les affaires (ou dans de nouvelles affaires), les négociants avaient besoin de recourir à des modes d'action qui s'inscrivaient sans doute autant, sinon davantage, dans le cadre privé et informel que dans le champ des institutions publiques et formelles.

•

La reconnaissance naturelle et générale du négoce n'aurait sans nul doute pas été possible, si n'était la capacité des acteurs à se mobiliser à l'intérieur d'environnements institutionnels différenciés. Cette mobilisation relevait en définitive de comportements à géométrie variable, quand bien même ils étaient subsumés par une idéologie apparemment identique, qui donnait d'autant plus de force à la cohérence du groupe. Le libéralisme dauphinois apparaît à ce titre moins comme un refus systématique des institutions d'Ancien Régime que sous la forme d'un rejet opportuniste des réglementations nouvelles, aux effets jugés indésirables. Les requêtes des milieux commerciaux remettaient en cause le bien-fondé des réformes, non la légitimité de l'État à arbitrer des conflits et à trancher au nom de l'intérêt général. Les institutions publiques revêtaient, dans ces conditions, des fonctions de justification et d'universalisation, sans lesquelles les revendications des acteurs auraient été inaudibles, et leur reconnaissance en tant que groupe constitué inconcevable. Néanmoins, ce rôle, pour important qu'il soit, ne doit pas oblitérer la continuité entre ces institutions publiques et formelles d'une part, et d'autre part des institutions informelles et « privées ». Le pouvoir de se faire entendre de l'État (ou *a fortiori* des États) n'a rien d'évident, de

390Arch. de la CCIMP, L 19/62/07.
391Rojon (Jérôme), 2007, p. 61. 67.

même que la capacité à saisir spontanément l'esprit des lois qui encadraient les activités marchandes. L'introduction d'un acteur dans le champ institutionnel formel et public supposait de s'appuyer sur des ressources institutionnelles informelles ou privées solides (qui renforçaient la position des individus dans le champ). Sur ce plan, deux éléments s'avèrent tout à fait cruciaux pour les négociants : leur capacité à maîtriser l'espace dans lequel se réalisaient leurs transactions, malgré la diversité des cadres institutionnels ; la robustesse et l'étendue de leurs relations sociales, et notamment familiales.

Chapitre 3. Famille et systèmes de relations.

L'enchâssement des liens familiaux et commerciaux réserve-t-il encore des surprises aux historiens ? Le lien entre la famille et l'entreprise, entre les « *structures élaborées de la parenté*[392] » et les activités économiques, ne fait guère de doute aujourd'hui. Parmi les différentes institutions informelles, dont il a été question au cours du chapitre précédent, l'organisation familiale tient une place prépondérante. De ce constat classique découle une nécessité : explorer les mécanismes qui structurent les familles, reconduisent les rapports de parenté, permettent aux individus de réaliser leurs propres ambitions. À la fin de l'Ancien Régime, nous sommes confrontés à un capitalisme très personnalisé, selon l'expression de Charles Carrière[393] : l'ensemble des rapports économiques demeure indissociable de la réputation et de l'honneur, individuels ou collectifs[394]. Dans un premier temps, nous tâcherons de montrer comment ces liens jouent dans la qualification publique des produits commercialisés et concourent à modeler les rapports marchands. À partir de cette réflexion préliminaire, nous verrons que c'est précisément le cercle familial qui favorisait l'intégration des acteurs à ce tissu de relations. Dès lors, se pose à la fois la question de comprendre l'organisation intérieure des familles, et celle de saisir leur cohérence, c'est-à-dire leur capacité de coordination dans le temps et l'espace.

•

1. Qualité, marché et liens personnels.

Jusqu'à présent, nous avons principalement envisagé les conséquences objectives de la mobilisation des négociants, à savoir le renforcement du groupe et de son identité propre. Gardons-nous cependant de confondre ces effets et les causes qui poussaient un acteur donné à s'impliquer dans un mouvement collectif. En soi, ni la perspective de faire corps, ni celle d'imposer une nouvelle forme de catégorisation, ne jouaient de rôle réellement incitatif. Ce serait une forme

392Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 285.
393Carrière (Charles), 1972, p. 916.
394Guerreau (Alain), « Avant le marché, les marchés : en Europe, XIII^e^-XVIII^e^ siècle », dans *Annales, histoire, sciences* sociales (vol. 56), 2001, p. 1031-1032 ; Grenier (Jean-Yves), 1996, p. 89. Le dictionnaire des Savary insiste également sur l'importance du crédit dans la solidité des entreprises – et à l'inverse sur les difficultés éprouvées par des acteurs « *décrédités* » pour se maintenir dans les affaires (Savary des Brûlons (Jacques), Savary (Philémon-Louis), 1726-1732), vol. 3, p. 23-24.

d'illusion intellectualiste[395], que d'accorder aux acteurs commerciaux la volonté expresse de s'unir pour prendre la forme d'un sujet collectif. Aucune des sources consultées ne témoigne au reste d'un tel volontarisme.

Les préoccupations citées dans le chapitre précédent se ramènent en définitive à une question transversale, qui est celle des conditions déterminant l'accès des acteurs aux marchés. C'est le sens de la lutte obstinée que les négociants dauphinois menèrent d'abord contre les dispositions du règlement de 1732, puis contre les diverses tentatives d'ajustement qui s'ensuivirent et qui s'en inspiraient.

(a) La qualité des marchandises, un enjeu central.

Quel était l'objectif des réformes proposées par le pouvoir royal ? Une analyse des 256 articles formulés en 1732 témoigne d'une focalisation sur le contrôle de « *la bonne qualité des marchandises*[396] » : près de 39,2 % des articles en fixaient les modalités de confection, alors que seuls 12,4 % d'entre eux concernaient les conditions de vente proprement dites[397]. Il s'agissait d'une part de résorber les abus qui lésaient les consommateurs, d'autre part d'intervenir d'autorité sur le statut des acteurs, en distinguant les diverses étapes de la production ou de la distribution, et en créant de nouvelles structures corporatives[398].

L'État tentait ainsi d'aménager des conditions de transaction renouvelées, qui revenaient en dernière analyse à recomposer l'organisation des marchés et la capacité des agents à y intervenir, comme le soulignait au reste l'article 230, dont il a déjà été question : il fallait conférer aux acteurs un statut public, permettant à la fois d'identifier les commerçants, et de les contraindre à adopter des comportements conformes à l'intérêt des acheteurs, tel qu'appréhendé par le pouvoir monarchique.

C'est précisément ce contrôle extérieur qui heurtait les milieux d'affaires. Le modèle qui recevait les faveurs de la bourgeoisie marchande reposait avant tout sur l'auto-organisation du négoce, sous le regard légitime de la puissance publique. Dans ce cadre, les institutions étatiques ne constituaient qu'un recours, mais un recours en dernière instance, une garantie destinée à sauvegarder les institutions particulières, formelles et surtout informelles du commerce.

Voilà ce que recouvre le mot d'ordre lancé par les marchands de Romans, dans le mémoire

395 Bourdieu (Pierre), 2001, p. 293.

396 Arch. mun. de Briançon, HH 6, arrêt du Conseil d'État du 13 mars 1731.

397 Arrêt du Conseil d'État portant règlement pour les manufactures de draps, ratines, serges et autres étoffes qui se fabriquent en Dauphiné, 1733.

398 Voir notamment l'article 230, qui ambitionnait de créer une corporation des marchands d'étoffes, et l'article 241, précisant la différenciation entre le corps des marchands d'un côté, et « *les mestiers des tailleurs, tapissiers, frippiers et chauffetiers* » de l'autre.

qu'ils adressent à Trudaine en 1777. « *La liberté est le plus sûr garant du commerce*[399] », proclament-ils. En fait de liberté, il est avant tout question de laisser aux acteurs toute latitude pour gérer l'accès aux marchés. Rien n'est en effet plus faux que le constat repris par l'administration royale dans l'arrêt de 1732, selon lequel les commerçants du Dauphiné « *n'ont aucune règle entr'eux pour réprimer les abus qui se commettent*[400] » dans l'achat et la vente des marchandises. Tout au contraire, les correspondances marchandes fourmillent d'exemples où s'expriment, en dehors du cadre légal *stricto sensu*, les normes collectives qui contraignaient de fait l'action des commerçants.

Le problème de la qualité des produits échangés constituait un motif récurrent d'inquiétude pour les agents. La notion de qualité doit ici être considérée dans le contexte de l'économie d'Ancien Régime, où elle recouvre tant la valeur d'usage qu'un positionnement des biens et des pratiques (de consommation) à l'intérieur de hiérarchies préétablies[401].

Une lecture attentive des lettres montre d'une part que les commerçants n'étaient pas démunis face à ces enjeux, d'autre part que les conflits qui en découlaient n'étaient pas systématiquement portés devant la justice. Comment s'effectuaient le choix et le contrôle des produits ? Pour proposer une réponse, nous nous référerons surtout aux trois principales correspondances d'entreprise dont nous disposons, celles des sociétés Chauvet dans les Antilles puis à Marseille (1785-1802)[402], de la société Drevon et Lambert à Grenoble et Hambourg (1808-1816)[403], et enfin de la famille Pinet à Gap (1780-1816)[404]. Une simple lecture cursive suffit à prendre conscience de l'intérêt de ces sources, puisque les lettres contiennent très régulièrement des commandes, des indications délivrées aux fournisseurs, des appréciations sur les produits échangés.

Projetons-nous un instant en février 1782. Le 12 du mois, Chauvet et Lafaye rédigent puis envoient une lettre à leurs partenaires marseillais, les frères Clément. La missive rapporte un malentendu entre les deux partis, révélateur des méthodes de contrôle propres aux milieux d'affaires européens de l'époque. Chauvet et Lafaye exportent en direction de la métropole une cargaison de sucre, destiné à la consommation européenne. Mais la société Clément frères n'apprécie pas le stock à sa juste qualité et le revend à vil prix. L'entreprise concède de fait une perte considérable, qui s'élève à un peu plus de 9,5 % du prix réel de la marchandise[405]. L'irritation de Chauvet et Lafaye

399Arch. nat., F^{12} 654, cité par Léon (Pierre), 1954, p. 151.
400Arrêt du Conseil d'État portant règlement pour les manufactures de draps, ratines, serges et autres étoffes qui se fabriquent en Dauphiné, 1732, article 230, p. 85.
401Daudin (Guillaume), 2001, p. 40 ; Grenier (Jean-Yves), 1996, p. 63-70, p. 100 ; Reddy (William M.), *The Rise of Market Culture. The Textile Trade and French Society, 1750-1900*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.
402Arch. de la CCIMP, L 19/62/7-12.
403Arch. dép. de l'Isère, 1 J 647.
404Arch. dép. de l'Isère, 14 J 5-9.
405Arch. de la CCIMP, L 19/62/07, lettre du 12 février 1787 à Clément frères, Marseille.

est palpable, quoique contenue : les deux associés réclament à Clément frères de « *prendre* [leurs] *intérêts un peu plus à cœur* » et lui reprochent de ne pas avoir examiné avec acuité leurs colis. Ce genre d'inadvertance apparaît, somme toute, comme un cas plutôt banal. Un tel exemple résume néanmoins à merveille les rapports qui se nouaient entre les différents protagonistes, autour de la question de l'évaluation du produit.

Observons en particulier l'absence de nomenclature commune, à laquelle les acteurs auraient pu puiser des terminologies rigoureuses, afin de ne pas se méprendre sur la nature des marchandises commandées ou expédiées. La faute des frères Clément découle directement d'une mauvaise appréciation de la qualité de sucre (les négociants pensaient avoir affaire au même produit que lors de leur dernière transaction, ce qui n'était pas le cas). Le courrier échangé entre associés, ou entre des négociants qui se connaissaient de longue date, ne s'encombrait généralement pas de précisions très détaillées sur la facture des marchandises. La société Drevon et Lambert illustre bien les mécanismes qui présidaient à la sélection des stocks. L'entreprise avait été créée en 1801, à Ratisbonne[406], pour exporter en Allemagne des produits français, en particulier du vin et des tissus. La correspondance, conservée pour les seules années 1808-1816[407] montre bien comment Drevon, établi à Hambourg, commandait les pièces d'étoffe à Lambert, demeuré à Grenoble. Aucune des missives copiées dans les registres ne mentionne la qualité exacte du textile : les seules exigences explicites concernaient la couleur de la marchandise : de la « *soye marron* », « *olive* », « *pistache* », « *noisette foncée* », « *vert anglais* », selon les canons de l'époque.

Nous avons alors affaire à deux acteurs proches l'un de l'autre, ce qui laisse supposer que des formes implicites de coordination palliaient les insuffisances apparentes de la correspondance écrite. Or, la lecture des premières lettres de la société Chauvet et Lafaye montre qu'il n'en est rien, et que ce genre de pratiques prévalait aussi lorsque les liens entre les acteurs étaient moins étroits. À peine implantée à Saint-Domingue, l'entreprise devait faire appel à une kyrielle de nouveaux fournisseurs, que ce soit à l'intérieur de l'île (pour exportation en Europe) ou en métropole (pour importation de produits manufacturés dans les Antilles). Or, là encore, aucune grille de classification précise n'apparaît, pour distinguer les différents types de marchandise[408] – ce qui contraste avec le pointillisme des premiers articles du règlement de 1732, ou encore avec les indications contenues dans les tableaux imprimés publiés par le pouvoir royal au début des années 1780, qui assignaient à chaque type d'étoffe un nom, une description des matériaux employés, une

406Comme le prouve le contrat, daté du 18 novembre 1801 : arch. dép. de l'Isère, 1 J 646.

407Notons toutefois que plus de 86,0 % des lettres sont datées de la séquence 1808-1810.

408Les commandes de livres et d'étoffes omettent en particulier de mentionner la dimension des produits, leur composition (ou leur édition) exacte. Chauvet et Lafaye réclament des stocks de bonne qualité, adaptés aux exigences des marchés coloniaux, mais en se cantonnant au mieux à quelques indications très générales.

définition stricte des dimensions et des marges d'imprécision admises[409].

(b) Une gestion autonome de la qualité.

On aurait le plus grand mal à comprendre comment les négociants parvenaient à réguler le problème de la qualité des marchandises, sans analyser les outils de contrôle dont ils disposaient. Si l'on se concentre sur le secteur textile, qui était sans nul doute le plus développé en Dauphiné, trois recours principaux se démarquent pour les achats à distance : le jugement d'après échantillon, la visite des lieux de fabrication, la mobilisation de liens interpersonnels (qui participaient à entretenir un climat de confiance entre certains agents). Ces procédés présentent le point commun de ne pas nécessiter la médiation d'institutions étatiques. Les arbitrages sur la qualité du produit dépendaient, en premier lieu, de négociations internes aux milieux d'affaires. Les réglementations publiques et les acteurs institutionnels chargés de leur application formaient un arrière-fond, ou éventuellement un recours extérieur.

Il s'agit d'étudier la façon dont des interlocuteurs parvenaient à coordonner à distance leurs décisions, de manière à ce que la qualité marchande souhaitée par l'un corresponde à l'état final du stock acheté. Pour suppléer à la relative imprécision de leurs descriptions épistolaires, les négociants avaient l'habitude soit de se référer à des commandes antérieures, soit de réclamer des échantillons pour juger sur pièce de l'état du produit ([image 1). De mauvais échantillons avaient un effet rédhibitoire sur la clientèle : en témoigne la très brève correspondance entre la société Chauvet et Lafaye d'une part, le manufacturier stéphanois Thiollière de l'Isle. La relation entre les deux entreprises tourna court, après que le fabricant eut envoyé un échantillon de rubans jugé inadéquat aux marchés antillais. « *Les échantillons de rubans qu'avons trouvé dans la lettre que vous avez fait l'honneur de nous écrire le 2 courant ne sont pas selon nos désirs. Il nous fache car nous aurions été charmés de bien correspondre avec votre maison*[410] ».

409 Arch. mun. de Briançon, HH 17. Plus généralement, le travail de construction des nomenclatures et de définition de conventions publiques, destinées à fixer la qualité des marchandises, émane dans une large mesure des autorités – même si cet effort ne put être mené à bien sans y associer une partie des milieux d'affaires, comme l'a mis en évidence Margairaz (Dominique), « Qualité et fiscalité dans l'économie d'Ancien Régime », dans J. Vögle et R. Salais (dir.), *Qualitätspolitik. Die Qualität der Produkte in historischer Perspektive*, Berlin, Frankfurt a/Main, Campus.

410 Arch. de la CCIMP, L 19/62/07, lettre du 4 février 1785 à Thiollière de l'Isle, Saint-Étienne.

Figure 1. 2. Échantillons de tissus.

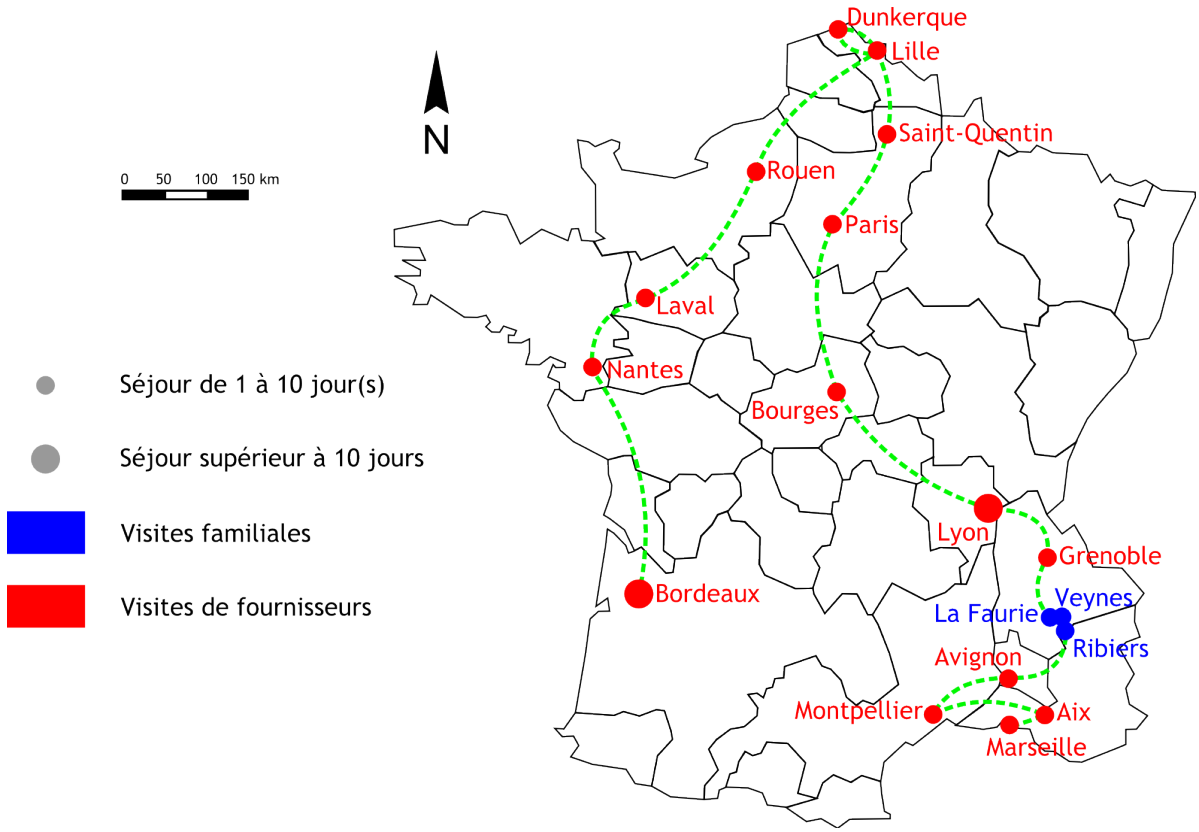
(α) Fonds Cornud (arch. dép. de la Drôme, 37 J 26).

(β) Fonds Chauvet et Lafaye (arch. de la CCIMP, L 19/62/08).

En plus des jugements portés sur les échantillons, les négociants effectuaient des tournées, c'est-à-dire une série de visites destinées à connaître les fabricants ou négociants d'autres régions, et à se faire connaître auprès d'eux. Le procédé semble avoir été très répandu parmi les jeunes commerçants. En 1787, Jean-Jacques Chauvet procéda ainsi à un long séjour en métropole, pour le compte de la société Chauvet et Lafaye[411] (carte 1. 5). Le besoin de redoubler les liens à distance par des rencontres physiques est révélateur des mécanismes qui permettaient d'obtenir l'accord des acteurs sur la qualité d'une marchandise donnée, et qui s'avéraient déterminants dans l'organisation des marchés préindustriels.

411 Un registre à part est réservé à la correspondance de Chauvet pendant ce voyage : voir arch. de la CCIMP, L 19/62/07.

Carte 1. 5. La tournée de Jean-Jacques Chauvet, de Marseille à Bordeaux (1787).



[Source : arch. CCIMP, L 19/62/07.]

Pareilles stratégies de vérification faisaient la part belle aux rapports interpersonnels entre les agents. C'est notamment ce qui se passait lorsque les partenaires étaient proches, liés par des relations familiales, une association commerciale, ou plus simplement par des échanges routiniers. Il n'était plus nécessaire de se perdre dans un foisonnement de détails techniques, dès lors que chacun savait tacitement de quel type de marchandise il était question.

(c) Préserver les liens interpersonnels.

Les réformes sur le marquage ou l'organisation corporative des commerçants entrent dans une logique d'organisation des marchés qui dépassait le seul secteur textile[412] et qui renvoient plus largement au problème de la circulation des marchandises à l'intérieur du royaume[413] et à leur

412D'autres marchandises avaient fait l'objet de tentatives de marquage, entre la fin du XVII^e siècle et la première moitié du XVIII^e siècle : voir Daudin (Guillaume), 2001, p. 40.

413Cf. Conchon (Anne), *Le péage en France au XVIII^e siècle. Les privilèges à l'épreuve de la réforme*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2002 ; Conchon (Anne), « Péages et circulations marchandes au XVIII^e siècle », dans Woronoff (Denis) (dir.), *La circulation des marchandises dans la France de l'Ancien Régime*, Actes de la journée d'études de Bercy (1997), Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1998.

exportation. Ces questionnements s'inscrivent plus largement dans une perspective mercantiliste, qui ne cesse de gagner du terrain au cours des années 1730. Le Dauphiné du XVIII^e siècle voit s'affronter, à cet égard, deux conceptions rivales. Du côté de la monarchie, il s'agit clairement d'intervenir sur les marchés, pour délimiter un espace où la rencontre de l'offre et de la demande se réaliserait en toute transparence. L'État s'efforçait ainsi de se porter garant de la qualité des produits mis à la vente, et plus généralement de la qualité des services commerciaux. Par là même, il entendait servir au mieux les intérêts des clients, en situation de faiblesse par rapport aux vendeurs, puisqu'ils ne disposaient pas des mêmes informations sur les objets d'échange.

Si l'on reprend le règlement de 1732, on constate que ce système proposait en fait une forme de suivi du produit, identifié en l'occurrence à une catégorie précise d'étoffe, mais aussi à un lieu de production et à un fabricant[414]. La loi et les corps intermédiaires établissaient ainsi un rapport de confiance entre producteurs, distributeurs et consommateurs, qui reposait sur la construction d'une réputation individuelle identifiable (le label propre à l'entreprise productrice) et d'autre part d'une réputation collective, fondée sur la généralisation du cadre corporatif. De ce point de vue, l'État ne versait pas dans un interventionnisme débridé, mais prétendait au fond jeter les bases d'une autorégulation équitable.

De prime abord, on aurait pu songer que les nouvelles dispositions abondaient dans le sens des intérêts négociants, en réduisant les coûts de transaction[415] et en pesant essentiellement sur la production. Dans le cas dauphinois, il n'en est rien, pour deux raisons principales. Premièrement, les réformes n'épargnaient pas les milieux commerçants, soumis eux aussi à des obligations inédites. Par ailleurs, la séparation entre le secteur manufacturier et le secteur marchand n'était pas imperméable, loin s'en faut. Même si la distinction intellectuelle entre production et distribution apparaît clairement dès le début du XIX^e siècle[416], les acteurs demeurent en pratique liés les uns aux autres, soit parce qu'ils assument simultanément les fonctions de fabricants et de marchands, soit grâce à une proximité sociale et familiale, soit enfin parce qu'ils ont noué des relations personnelles avec des fabricants au cours de leur apprentissage.

Les négociants dauphinois étaient vraisemblablement capables d'évaluer la qualité des stocks qu'ils manipulaient, sans attendre une réglementation étatique *ad hoc*[417]. Et lorsque ce n'était

414Les premiers articles du règlement, qui établissent la forme des marques, recensent les diverses catégories produites en Dauphiné et stipulent que les tissus réalisés doivent porter le nom du fabricant et de son lieu de domicile.

415Daudin (Guillaume), 2001, p. 40-41.

416Cf. Say (Jean-Baptiste), *Traité d'économie politique, ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*, Paris, imprimerie de Crapelet, 1803. Ces distinctions sont ensuite largement reprises par les économistes du XIX^e siècle. En 1815, un auteur tel que Charles Ganilh « *identifie un secteur commercial formellement dissocié des activités d'extraction et de transformation des matières premières* » (Margairaz (Dominique), 2006.

417La démonstration de Guillaume Daudin s'appuie quant à elle sur l'exemple de la manufacture de Clermont-de-Lodève, dont la production était destinée à l'exportation vers le Levant. Les fabricants de Clermont-de-Lodève

pas le cas, ils préféraient mobiliser leurs propres relations. En janvier 1781, Daniel Pinet demandait ainsi l'avis de son frère, pour fixer le prix d'un colis expédié par son père à Lyon, de manière à l'y vendre sans essuyer de perte. « *Il y a bien des choses dont je ne puis pas juger de la valeur ; il ne seroit pas mal que vous me disiez le prix à payer*[418] ». En somme, l'accord sur la valeur des marchandises résultait avant tout d'un ensemble d'interactions personnelles, entre des commerçants familiers les uns aux autres.

La communauté marchande redoutait justement que les pouvoirs publics n'empiètent sur ses prérogatives. Le rejet des règles nouvelles ne se justifiait pas seulement par le refus de se plier à un ensemble d'obligations certes contraignantes, mais dont les coûts demeuraient plutôt limités. Plus fondamentalement, les négociants défendaient leur conception particulière du marché, conçu comme un espace institutionnel autonome, où se réalisaient des rapports purement particuliers. L'État ne devait y assumer par conséquent (et en dernier recours) qu'une fonction d'arbitrage, précisément en ce qu'il constituait censément une puissance publique, neutre et extérieure.

En définitive, les moments de déstabilisation révèlent les antagonismes qui se cristallisent autour de la construction de ce qu'André Orléan désigne par le concept de « *convention de qualité*[419] ». Nous nous trouvons typiquement dans une configuration où le modèle walrassien trouve ses limites, puisque la qualité d'un produit quelconque, loin d'être exogène au marché, implique, au préalable, un « *puissant travail d'authentification sociale et de contrôle*[420] ». Les conditions dans lesquelles ce travail se déroule constituent l'enjeu premier des conflits marchands, à la fin de l'Ancien Régime. Les négociants défendent la main-mise informelle des milieux d'affaires sur le contrôle de la qualité marchande. Dans cette optique, les échangistes s'accordaient sur la qualité d'un produit non parce que celle-ci était déjà fixée et connue de tous, mais parce qu'ils avaient été initiés à la reconnaître. Les commerçants n'appuyaient pas leur jugement sur des garanties publiques et formelles, mais sur une expertise personnelle et des garanties privées (à savoir la confiance qu'inspiraient leurs divers partenaires).

2. Comment devient-on négociant ?

La question de la qualité des marchandises – et, partant, celle de la fixation des prix – était

avaient donc affaire à des négociants marseillais qui ne semblaient pas particulièrement experts dans l'évaluation de leurs draps. Voir Daudin (Guillaume), 2001, p. 40-42 ; Thomson (James K. J.), *Clermont-de-Lodève, 1633-1789: Fluctuations in the Prosperity of a Languedocian Cloth-Making Town*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982, p. 318-325, p. 357-373.

418Arch. dép. de l'Isère, 14 J 207.

419Orléan (André), *L'empire de la valeur. Refonder l'économie*, Paris, Seuil, 2011, p. 95.

420Orléan (André), 2011, p. 96.

donc étroitement liée à la connaissance des milieux d'affaires. Derrière les débats houleux, sur l'évaluation des produits échangés, c'est bien un problème d'intégration sociale qui se pose. Un acteur isolé s'avèrerait incapable d'apprécier à sa juste mesure la valeur d'un bien quelconque, car seule l'expérience personnelle et les échanges d'information entre pairs permettaient d'aboutir à un jugement autorisé. D'où la nécessité d'examiner les conditions dans lesquelles les commerçants s'affirmaient en tant que tels, et finissaient par s'insérer à l'intérieur du monde marchand.

(a) La construction collective d'un destin individuel.

Comment la carrière d'un négociant se construisait-elle ? Par quels moyens, suivant quelles orientations, un individu particulier était-il à même d'être accepté dans le groupe ? Pour répondre à ces interrogations, l'historiographie fait largement appel à une analyse des trajectoires, personnelles ou familiales. Sans chercher à cultiver l'exemple biographique pour ses mérites illustratifs, nous tenterons plutôt de démonter les illusions qui s'attachent à tout récit de vie – en particulier quand il s'agit de retracer le parcours heureux du négociant auquel tout sourit[421].

Jean-Joseph-François-Alexandre Barrillon (1762-1817) semble correspondre à l'archétype du *self-made man* auréolé de succès. Régent de la Banque de France, il est aussi l'un des négociants les plus en vue de Paris au début du XIX^e^ siècle. Son influence est telle que lors de la « crise » de 1803, alors qu'il avait essuyé de lourdes pertes financières, la Banque reconnaissait l'impérieuse nécessité de le soutenir : « *On discute les moyens de venir au secours de M. Barrillon dont il est bien reconnu que le malheur peut entraîner une faute de bonnes maisons et faire une playe profonde dans le commerce en général et en particulier*[422] ».

Barrillon n'avait pas toujours été si puissant. Né à Serres, dans ce qui allait devenir le département des Hautes-Alpes, le négociant s'était embarqué pour Saint-Domingue à l'âge de vingt ans[423], pour y pratiquer le commerce (carte 1. 6). Dans les années 1780, il y connût un certain succès[424] et épousa en 1787 Marguerite Chassy-Poulet[425]. Ses affaires souffrirent grandement de la révolution haïtienne. Les soulèvements serviles, qui secouaient la plaine du Nord, menaçaient de ruiner l'habitation qu'il détenait. Barrillon n'hésita pas à défendre la plantation les armes à la

421 Bourdieu (Pierre), « L'illusion biographique », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (n° 62-63), juin 1986.

422 Arch. de la Banque de France, procès-verbal du 23 août 1803 (5 fructidor 11).

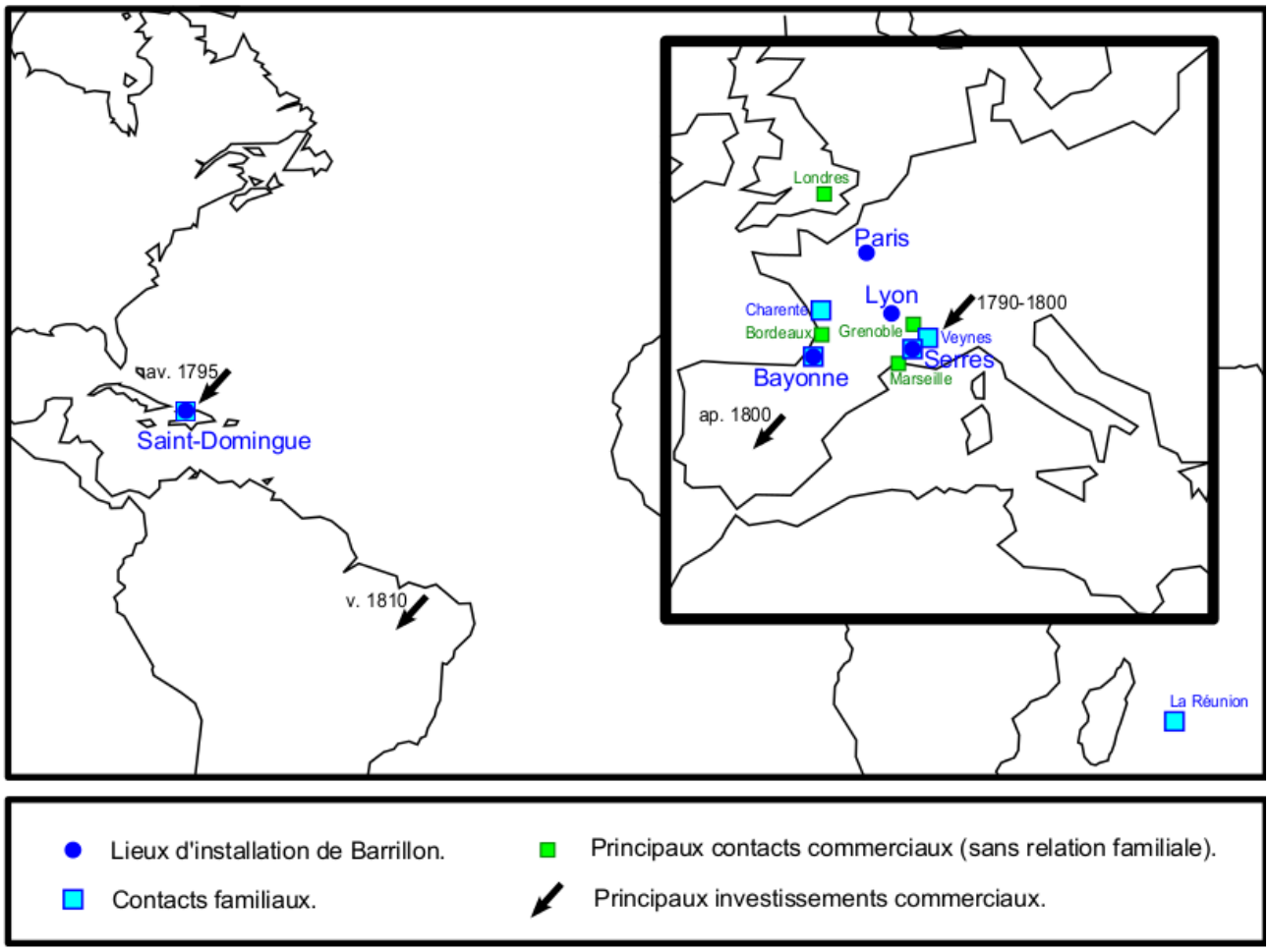
423 Szramkiewicz (Romuald), *Histoire du droit des affaires et des institutions commerciales*, Paris, Les cours de droit, 1985 ; Cougny (Gaston), Robert (Adolphe), *Dictionnaire des parlementaires français de 1789 à 1889*, Paris, Bourloton, 1889.

424 Arch. de la CCIMP, L 19/62/08, lettre du 29 février 1788 à Ruelle frères et fils, Serres.

425 Arch. de la CCIMP, L 19/62/08, lettre du 29 février 1788 à Ruelle frères et fils, Serres ; Szramkievicz (Romuald), 1974.

main[426], mais en vain. Le négociant dut, par la force des choses, se retirer en métropole dans la première moitié des années 1790.

Carte 1. 6. Déplacements et investissements de Barrillon (1780-1811).



Après quelques années de pérégrinations mouvementées, entre Lyon (où il fit de nouveau le coup de feu pour la cause contre-révolutionnaire) et les Hautes-Alpes[427], il finit par élire domicile à Paris (1795). Les notices biographiques fournies par Romuald Szramkievicz[428] ou le *Dictionnaire des parlementaires français*[429] mettent l'accent sur les qualités propres au personnage qui, parti de rien, était parvenu à gagner l'avant-scène de la banque parisienne, sous le Directoire et le Consulat. Présenté comme le fils d'un « *bourgeois peu fortuné* » des Hautes-Alpes, enrichi par « *son travail* » et « *son esprit d'ordre* », Barrillon donne l'apparence d'une remarquable ascension individuelle.

À y regarder de plus près, son parcours est cependant beaucoup moins détaché du cadre

426Szramkievicz (Romuald), 1974, p. 4.
427Après s'être rangé du côté des fédéralistes lyonnais, Barrillon fut contraint de se réfugier dans les Hautes-Alpes, aux alentours de 1795.
428Szramkievicz (Romuald), 1974.
429Cougny (Gaston), Robert (Adolphe), 1889.

collectif qu'il n'y paraît. Son père était certes un commerçant d'envergure limité, mais qui comptait tout de même parmi les notables de Serres[430]. Les Barrillon étaient par ailleurs issus d'une vieille famille protestante, implantée dans les Baronnies. Entre la fin du XVIII^e^ et le début du XIX^e^ siècles, on retrouvait encore à Nyons et à Port-Louis, dans l'océan Indien, des représentants de la lignée[431]. Du côté maternel, la famille Pinchinat appartenait à la bourgeoisie de Barcelonnette[432], dès le XVII^e^ siècle. Ses membres avaient assumé plusieurs charges publiques par le passé et une branche de la famille était implantée à Bayonne, où elle se consacrait au négoce.

Le jeune Barrillon réussit à se lancer dans le commerce colonial en s'appuyant sur ces liens. Plus tard, c'est toujours à la faveur de relations familiales et amicales que le négociant saura s'imposer comme un des principaux munitionnaires des Hautes-Alpes. Le neveu de Jean-Joseph-François-Alexandre, Ithier, était en effet un ancien chef de bataillon, qui disposait de nombreux contacts au sein de l'administration[433]. La famille Ithier partageait du reste ses activités entre les offices militaires, les occupations marchandes et les opérations bancaires[434].

Sans préjuger des dispositions propres à Barrillon, il faut souligner que les conditions premières de sa réussite n'ont été réunies que par la médiation du cercle familial et de ses ramifications : affins, associés, amis. Même la décision de prendre la mer pour partir de l'autre côté de l'Atlantique n'était sans doute pas si hardie qu'on ne pourrait le penser. D'une part, il s'agissait d'une destination relativement banale pour de jeunes négociants dauphinois de la même époque[435]. Par ailleurs, l'installation de Barrillon avait probablement été orchestrée par ses cousins de Bayonne, en concertation avec le reste de la famille, suivant les usages communs[436]. Nous avons donc toutes les raisons de paraphraser Jean-Pierre Hirsch[437] : on souhaitait partir à la recherche de Jean-Joseph-François-Alexandre, voici que l'on découvre au bout du compte tout le clan Barrillon, avec ses différents cercles de parenté et d'amitié.

Ce cas est éclairant, parce qu'il montre que même ce qui pourrait passer pour une ascension

430Imbert (Jean), *Histoire de Serres et des Serrois*, Paris, Res Universis, 2006 (1966), p.154-155.

431Ces renseignements nous ont aimablement été fournis par M. Jean Laget, à partir des travaux de M. Bernard Maurice, réalisés en s'appuyant sur des archives familiales. Notons que cette branche de la famille Barrillon connut elle aussi une indéniable réussite : on retrouve ainsi Claude-George Barrillon parmi les principaux banquiers parisiens sous la Restauration (Duvergier (Jean-Baptiste), *Collection complète des lois, décrets, ordonnances, règlements, et avis du Conseil d'État*, Paris, A. Guyot et Scribe, 1827 (vol. 27). p. 533).

432Alpes de Haute-Provence.

433Szramkievicz (Romuald), 1974, p. 6.

434Arch. dép. des Hautes-Alpes, 15 J 1-7.

435Sur ce point, on se réfèrera notamment aux archives de la famille Dolle (arch. dép. de l'Isère, 2 E 376 à 381) et des sociétés Chauvet (arch. de la CCIMP, L 19/62).

436Le même procédé apparaît par exemple chez la famille Ruelle, de Serres. Voir arch. de la CCIMP, L 19/62/11.

437À propos de la famille Mille, de Lille, Jean-Pierre Hirsch écrit : « Cherchant Auguste Mille, nous avons donc trouvé la tribu des Mille : pas un aventurier, mais une famille ; et autour d'elle d'autres familles […] De la "famille nid", la perspective s'ouvre vite sur la volière entière, […] sur des réseaux qui ne devaient pas tout au mécanisme et aux valeurs de la famille » Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 288. Le propos nous semble parfaitement généralisable à Barrillon et à d'autres négociants dauphinois.

en solitaire faisait intervenir en définitive un grand nombre d'interactions, familiales ou plus largement communautaires[438]. Les liens de parenté se trouvent notamment au cœur du processus par lequel un acteur devient négociant, puis se maintient dans les milieux d'affaires. La famille occupe donc une fonction cruciale dans la reproduction sociale du groupe et de ses membres.

(b) À l'épreuve du commerce.

La lente insertion des apprentis négociants dans les milieux d'affaires se présente comme une suite d'épreuves qui, sans être fixées formellement, s'imposaient peu ou prou à la plupart des agents. L'usage du terme d'épreuve n'est pas fortuit : si nous y recourrons, c'est en référence à la façon dont la sociologie pragmatique a emprunté la notion à l'anthropologie des sciences[439]. Cette appropriation visait précisément à répondre à des questions qui rejoignent les nôtres, notamment en ce qui concerne la relation entre comportement individuel et contraintes environnementales, la médiation des espaces institutionnels, la coordination des agents[440].

En l'espèce, nous nous intéresserons ici à ce que Luc Boltanski range dans la catégorie des épreuves de réalité[441], à savoir des opérations qui « *permettent de mettre à l'épreuve la réalité des prétentions qui sont celles d'êtres et, singulièrement d'êtres humains, en les confrontant à leur capacité de satisfaire aux exigences correspondantes*[442] ».

Les négociants que nous étudions étaient confrontés en permanence à ce type de situation, où ils devaient faire leurs preuves, c'est-à-dire montrer que leurs dispositions effectives coïncidaient avec la qualité qui leur était concédée, ou à laquelle ils souhaitaient accéder. En ce sens, l'épreuve se présente au fond comme une exposition à la critique extérieure[443] qui, pour être courante, n'en était pas moins prise très au sérieux par les acteurs. Les correspondances commerciales consultées,

438Nous utilisons ici ce terme dans le sens que lui donne Laurence Fontaine : les liens communautaires découlent de l'appartenance à un même ensemble de villages ou à un même groupe confessionnel minoritaire (protestants, juifs). Voir Fontaine (Laurence), *Pouvoir, identités et migrations dans les hautes vallées des Alpes occidentales (XVII^e^-XVIII^e^ siècle)*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2003, p. 278.

439Nachi (Mohamed), 2009, p. 57.

440Nachi (Mohamed), 2009, p. 56-57.

441Luc Boltanski distingue trois types d'épreuves : épreuves de vérité, épreuves de réalité et épreuves existentielles (Boltanski (Luc), 2009, p. 156).

442Boltanski (Luc), 2009, p. 159-162.

443Sur le rapprochement entre les concepts d'épreuve et de critique, voir Genard (Jean-Louis), « Expliquer, comprendre, critiquer », dans *SociologieS,* 2011. Partant d'une interprétation du travail de Luc Boltanski sur la critique, l'auteur revient ainsi sur les usages critiques du concept d'épreuve. « *Forgé de manière interne à la sociologie pragmatique en relation avec l'établissement d'évaluations de "grandeurs", le concept d'épreuve acquiert là une portée directement critique dont l'objet est cette fois non plus de décrire les processus au travers desquels s'évalue la grandeur des choses ou des personnes, mais bien, au travers de leur mise à jour, d'évaluer normativement ce que sont et ce que font les dispositifs institutionnels. Et cette évaluation est à la fois possible pour les acteurs eux-mêmes, mais également pour le sociologue critique.* » C'est bien dans cette perspective que la notion d'épreuve sera mobilisée dans l'ensemble de notre recherche.

qu'elles émanent de Jean-Jacques Chauvet, de la société Drevon et Lambert, de la famille Pinet, regorgent de justifications, de critiques, d'évaluations de ce type.

Dans cette succession d'épreuves informelles, quelques étapes saillantes se distinguent, qui permettent de mieux comprendre l'intégration aux milieux d'affaires. Nous nous concentrerons donc sur deux moments particuliers, qui révèlent pleinement le lien entre mobilisation familiale, parcours individuel et reproduction professionnelle : la formation des apprentis négociants et la création de nouvelles entreprises.

(c) De l'école au comptoir.

L'ouvrage collectif publié sous la direction de Franco Angiolini et Daniel Roche a jeté les jalons d'une analyse des formations marchandes, dans l'Europe préindustrielle[444]. Quelques traits généraux émergent : formation « *sur le tas* », faisant appel à la « *sensibilité* », au « *coup d'œil* » ; rôle directif des familles dans l'orientation des jeunes gens ; recherche d'un « *statut distinctif* » qui passe tant par un apprentissage empirique que par la fréquentation d'institutions formelles prestigieuses[445]. Nous retrouvons toutes ces caractéristiques dans le Dauphiné d'Ancien Régime, même si l'analyse ne peut se fonder que sur une démarche prosopographique[446], cherchant à reconstituer les parcours négociants à partir des papiers de famille, des correspondances commerciales, des archives d'institutions scolaires.

Ce « *travail de fourmi* », selon l'expression même d'André Lespagnol, n'est pas exempt de biais qui troublent la réflexion. Nous n'apercevons des formations marchandes qu'une partie, qui émerge soit parce qu'elle se donne pour exemplaire (dans un sens négatif ou positif[447]), soit parce qu'elle pose un problème quelconque et suscite un conflit familial, à des degrés divers. Dans ces conditions, l'homogénéité apparente des exemples sera considérée avec prudence. Toutefois, l'impossibilité d'embrasser d'un seul et même regard l'ensemble des formations, notre incapacité à élaborer une typologie globale (fût-elle très simplifiée), nous éclairent en contrepartie sur l'articulation entre l'apprentissage, les institutions scolaires et le métier de commerçant. Si nous éprouvons tant de difficultés à retracer le parcours des apprentis négociants, c'est justement parce

444Angiolini (Franco), Roche (Daniel) (dir.), 1995. Voir en particulier les chapitres 2 (p. 155-274) et 3 (p. 275-397), qui rassemblent onze contributions consacrées à ce thème.

445Angiolini (Franco), Roche (Daniel) (dir.), 1995, p. 157-158.

446Nous retrouvons en l'occurrence les problèmes posés par André Lespagnol à propos de la formation des négociants malouins aux XVII^e^ et XVIII^e^ siècles : Lespagnol (André), « Modèles éducatifs et stratégies familiales dans le milieu négociant malouin aux XVII^e^ et XVIII^e^ siècles : les ambiguïtés d'une mutation », dans Angiolini (Franco), Roche (Daniel) (dir.), 1995, p. 259-260

447Il est significatif de remarquer que nombreux sont les témoignages qui portent sur la qualité de la formation reçue, soit pour éreinter les mauvaises formes d'éducation, soit au contraire pour mettre en valeur un modèle.

que la notion même de *cursus* scolaire paraît étrangère aux hommes de l'Ancien Régime.

La formation des futurs marchands suivait donc des rythmes inégaux, qu'on ne peut ressaisir que de façon approximative. Les enfants commençaient par fréquenter les écoles, les collèges, ou par suivre les leçons de précepteurs privés. Ils étaient ensuite placés auprès de commerçants expérimentés, qui leur transmettaient leur savoir-faire[448]. L'apprentissage commercial s'échelonnait dès lors sur une demi-décennie environ, jusqu'à ce que les jeunes gens atteignent une vingtaine d'années[449], conformément à ce que rapportait Savary des Brûlons à la fin du XVII^e siècle[450].

L'articulation entre ces deux séquences d'apprentissage n'avait absolument rien d'évident. La scolarité des jeunes gens leur apportait certes des compétences élémentaires, indispensables à toute activité marchande : le calcul, l'écriture, la lecture. Toutefois, plusieurs témoignages laissent planer le doute sur la qualité des cours dispensés. Né dans une famille de commerçants et de notables du Briançonnais, Hyacinthe-Marcellin Borel (1756-1796) portait sur le collège un regard sans concession[451] :

> *Ma pension étant payée, il ne me manqueroit rien, ou il n'auroit dû rien me manquer ; mais qui connaît les Embrunois peut bien s'imaginer si j'y étois bien : je connus pour la première fois les horreurs de la faim, on ne me donnoit pour tout ragoût qu'une mauvaise soupe de pourreaux nageant dans un grand chaudron destiné à fournir à plus de vingt personnes, et une espèce de ragoût qu'ils appellent achi, fait des restes des voyageurs qui logeoit dans l'auberge où j'étois en pention.*

La qualité de l'instruction était-elle meilleure chez la bonne bourgeoisie grenobloise ? On peut en douter, si l'on en juge la piètre estime dans laquelle Stendhal tenait l'abbé Raillane[452], un jésuite provençal, qui lui avait servi de précepteur, et qui s'était également chargé de l'éducation des fils Perier[453]. Quoi qu'il en soit, une chose est sûre : l'enseignement des professeurs véhiculait avant tout une culture classique, axée sur l'étude des langues et des textes anciens, de la géométrie, mâtinée de notions d'histoire et de géographie[454]. Jusqu'au début du XIX^e siècle, il n'existait en effet aucune formation spécialement destinée aux futurs marchands, y compris dans les grands ports de

448 Voir en particulier les exemples de la famille Chauvet (arch. de la CCIMP, L 19/62), de la famille Abel (arch. des Hautes-Alpes, 38 J), des Perier (Barral (Pierre), *Les Perier dans l'Isère au XIX^e siècle d'après leur correspondance familiale*, Grenoble, impr. Allier, 1964).

449 Marzagalli (Silvia), 1999, p. 43. Nombreux sont les exemples qui confirment cette thèse : on retiendra notamment les cas de Chauvet et Lafaye, des fils Pinet, d'Antoine Dolle (Léon (Pierre), *Les Dolle et les Raby : marchands et spéculateurs dauphinois dans le monde antillais du XVIII^e siècle*, Paris, Les Belles Lettres, 196, p. 46), et de Barrillon lui-même.

450 Savary des Brûlons (Jacques), 1757-1770 (1675), p. 154.

451 Arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484.

452 Stendhal, *Vie de Henry Brulard*, Paris, Gallimard, 1973 (1890), p. 95-101.

453 Le jugement porté à l'encontre de l'abbé par la famille Perier était sensiblement différent : cf.. Barral (Pierre), 1963, p. 42 ; Bourset (Madeleine), *Casimir Perier : un prince financier au temps du romantisme*, Paris, Publications de la Sorbonne, 1994, p. 30-33.

454 À propos de l'enseignement dispensé par Raillane, on se reportera à Bourset (Madeleine), 1994, p. 31.

commerce[455].

Faute de trouver dans l'école tous les éléments nécessaires au métier, un impératif s'impose, que rappelait Jean-Jacques Chauvet, au détour d'une lettre : « *sorti très jeune de chez* [son] *père* », le novice devait au plus vite être « *placé dans le commerce*[456] ». Cette exigence omniprésente se traduisait inégalement, en fonction des moyens matériels dont disposait chaque famille. Ceux qui en avaient la possibilité envoyaient de préférence leur progéniture dans de grandes places extérieures : à Bayonne (Barrillon), Lyon (Chauvet, Lafaye, Pinet), Marseille (Anthoine), Turin (Borel du Bez). Le programme de la petite bourgeoisie marchande était plus modeste. Le contrat signé entre Abrard et Gastoud en 1777[457], pour créer une entreprise commerciale dans la région de Mens[458], stipulait ainsi que le fils cadet d'Abrard, originaire de Jonchères, serait confié à son associé, très vraisemblablement pour apprendre le métier à ses côtés[459]. Le jeune homme devait entreprendre un voyage d'environ 70 km, sans jamais franchir les limites de la province. D'autres se contentaient de recevoir sur place une formation, à l'image du jeune Cheynet, qui avait perdu son père, et qu'Étienne Cornud accepta de recueillir dans son entreprise de Montélimar en l'an 5[460].

En immersion permanente dans le monde des affaires, les jeunes gens s'éveillaient au commerce, aux écritures comptables, à la rédaction des lettres. La dimension pratique de cet apprentissage saute aux yeux[461], et c'est cela même que recherchent les négociants. Un manuel dauphinois manuscrit, rédigé à la fin du XVIII^e^ siècle par une main anonyme, nous donne quelques éclaircissements sur les conceptions de la bourgeoisie commerciale en matière de formation. Le texte[462] avait été composé pour un des fils de la famille Ithier, originaire de Veynes[463]. Le document se présente sous la forme d'une suite de questions et de réponses, censées inculquer au débutant les bases de la comptabilité. L'auteur finit par aborder le problème du rapport entre pratique et théorie comptables :

> *Demande. Pourquoi un jeune homme aprand-il plus dans six mois chez un négociant, que dans un an chez un maître qui fait cependant profession d'enseigner ?*
>
> *Réponse. C'est qu'il ne voit pas chez celui-ci ce qu'il voit chez l'autre : je*

455Marzagalli (Silvia), 1999, p. 43.

456Arch. de la CCIMP, L 19/62/08, lettre du 12 octobre 1788 à Beaupoil de Saint-Aulaire, Livourne. Cf. Deschanel (Boris), 2009, p. 29.

457Arch. dép. de l'Isère, 1 J 654.

458Isère.

459L'article 4 du contrat précisait que Pierre Abrard serait nourri et logé aux frais de Gastoud, mais que ce dernier prélèverait la somme de 200 lt. sur les bénéfices annuels afin de subvenir aux besoins du jeune homme. Gastoud était visiblement plus expérimenté qu'Abrard père, étant donné que les fonctions comptables lui étaient entièrement confiées (article 5).

460Arch. dép. de la Drôme, 37 J 26.

461Marzagalli (Silvia), 1999, p. 43.

462Arch. dép. des Hautes-Alpes, 15 J 4.

463Hautes-Alpes.

veux dire des comptes, des factures et des matériaux évidans et origineaux, bien plus capables de fraper avec succès un esprit bien disposé que des leçons d'un homme qui n'a jamais eu qu'une insipide théorique, car il n'est que trop vrai que la plupart des maîtres sont gens qui de leur vie n'ont jamais eu que cette insipide théorie.

Ces lignes sont emblématiques des attentes propres aux milieux d'affaires. Alors que les manuels de comptabilité se multiplient au fil du XVIIIe siècle, les auteurs demeurent obnubilés par la légitimité que leur confère une expérience personnelle du commerce[464]. Derrière cette opposition illusoire entre la pure théorie et la pure pratique, c'est une forme spécifiée d'articulation entre théorie et pratique qui se dessine. Le savoir négociant se donnait avant tout comme un savoir-faire, c'est-à-dire un ensemble de connaissances dont l'assimilation (essentiellement para-scolaire) devait trouver sa répercussion immédiate et visible dans les gestes et les attitudes des agents. Là résidait le fil conducteur de l'éducation des futurs commerçants.

Dans ce dispositif, l'école (et plus généralement les institutions scolaires) ne jouaient pas un rôle décisif[465]. Pourquoi les pères de famille s'évertuaient-ils alors à y envoyer leurs fils ? Une réponse plausible nous est délivrée par Stendhal, lorsqu'il évoque l'abbé Raillane. Henri Beyle suggère que son père avait choisi le jésuite comme précepteur par ambition sociale, à l'imitation des Perier, dont il enviait la position[466]. L'hypothèse peut être généralisée à d'autres exemples. À bien y réfléchir, Jean-Jacques Chauvet adoptait le même comportement, quand il conseillait à son frère d'envoyer son neveu au pensionnat de Sorèze, en vertu de la réputation de l'abbaye[467]. Dans le même ordre d'idée, le collège d'Embrun était auréolé d'un prestige local, qui attirait irrésistiblement les fils de la bourgeoisie du Briançonnais, de l'Embrunais ou du Queyras[468]. Le mimétisme social procédait au final d'un effort de valorisation par distinction. De ce point de vue, l'école (ou ses substituts), sans apporter de qualification commerciale formelle, jouait un rôle doublement initiatique. D'un côté, elle offrait aux élèves les bases nécessaires à l'assimilation de techniques commerciales élaborées. De l'autre, elle les familiarisait avec les attentes intellectuelles attachées à leur environnement social.

Les institutions scolaires permettaient aux jeunes gens d'accumuler du capital, sous deux

464Labardin (Pierre), *L'émergence de la fonction comptable en France*, thèse de doctorat (sciences de gestion), Université d'Orléans, 2008, p. 72-75.

465Pierre Jeannin notait ainsi que le passage des fils de négociants par le collège, ou leur apprentissage auprès d'un précepteur, n'avaient rien de naturel. Au contraire, d'aucuns y perçoivent le risque d'un éparpillement intellectuel dommageable au négoce, à l'instar de Colbert. Voir Jeannin (Pierre), 2002, p. 287.

466Stendhal, 1973 (1890), p. 95-101.

467L'introduction de cours de comptabilité à Sorèze semble un peu plus tardive. Les *Exercices publics des élèves de l'école de Sorèze* de 1817 indique l'existence d'une « *classe de commerce* » où la tenue des différents registres était enseignée.

468Voir à ce propos le témoignage du négociant Bertrand Sandre (né en 1772), publié dans Ozouf (Mona), *La classe ininterrompue. Cahiers de la famille Sandre, enseignants, 1780-1860*, Paris, Hachette, 1979, p. 68.

formes principales : culturelle[469] (dans son état incorporé[470]) et relationnelle (ou sociale)[471]. Dans la situation d'incertitude qui entourait la notion de négoce, l'école ne pouvait apporter de qualification formelle, qui aurait garanti l'intégration aux milieux d'affaires. En revanche, elle dotait les acteurs de facultés susceptibles de s'épanouir ensuite au sein de l'entreprise.

La critique de l'« *insipide théorie* » tendait à faire passer ces dispositions acquises pour des prédispositions innées. La formation en entreprise était censée conférer au nouveau négociant un véritable instinct commercial – qui impliquait, ainsi que le soulignait Savary[472], de développer une connaissance intime des produits et des hommes, à force de manipuler la marchandise, de côtoyer d'autres commerçants, de se plier à la discipline du comptoir. Dans le même moment, il s'agissait de justifier le contrôle familial de l'intégration des nouveaux commerçants. L'antagonisme entre théorie et pratique peut ainsi se comprendre comme un rejet de la rupture introduite entre le monde des idées et l'intérêt concret, pour reprendre l'interprétation de Jürgen Habermas[473]. La théorie « pure » (désintéressée) est ainsi reléguée à l'arrière-plan, au profit de techniques intellectuelles explicitement dirigées vers l'action concrète et les profits marchands, c'est-à-dire vers un « pur » empirisme.

(d) Entrepreneurs, capitalistes et parenté.

L'apprentissage ne donnait aucun gage formel au jeune négociant. L'écart restait donc profond, entre la situation du commerçant au sortir de son apprentissage et l'autonomie qu'il pouvait espérer gagner progressivement, au sein de sa propre entreprise commerciale. Comme l'expliquait Jacques Savary dans le *Parfait négociant*, tous les acteurs n'envisageaient pas dans des conditions équitables la création d'une nouvelle société.

> Pour entreprendre un commerce considérable de marchandises précieuses et de grand prix, il faut avoir un grand fond […] ; or il y a un grand nombre de jeunes gens, enfans de famille, qui ont fait leur apprentissage et servi encore huit ou dix ans les autres marchands, qui sont très capables du commerce, qui ne le peuvent faire, à cause du peu de

469Le capital culturel incluant le capital humain, qui se présente essentiellement comme un ensemble de techniques « efficaces » en ce qu'elles sont reconnues comme telles par les différents acteurs, et éventuellement consacrées par des institutions formelles.

470Bourdieu (Pierre), 1979, p. 3-6.

471L'usage de ces catégories, empruntées directement à l'analyse économique et sociologique contemporaine, nous semble toutefois pouvoir être généralisé à l'époque envisagée, à condition de les contextualiser. Voir Daudin (Guillaume), 2001 p. 110-111.

472Savary des Brûlons (Jacques), 1757-1770 (1675), p. 47.

473Habermas (Jürgen), *La technique et la science comme « idéologie »*, Paris, Gallimard, trad. J.-R. Ladmiral, 1973 (1968), p. 133-134.

> moyen qu'ils en ont ; qui néanmoins ayant fait beaucoup d'habitudes dans les provinces du royaume où sont les manufactures et dans les pays étrangers où ils ont fait des voyages pour leurs maistres, trouvent leur établissement dans le monde par le moyen des commissions qu'ils font, tant pour la vente que pour l'achat des marchandises où ils trouvent à faire des profits si considérables que l'on a veu nombre de marchands et négociants qui se sont adonnéz à cette profession, sans avoir un sol vaillant, qui y ont gagné des cinq à six cent mil livres qu'ils ont laissé à leurs enfants, qui ayant continué le commerce sont devenus les plus illustres négociants de France[474]

Si l'on suit l'auteur dans sa description, les inégalités premières entre les agents découlaient surtout de facteurs que nous qualifierons de « familiaux » (dans l'acception la plus générale du terme), que des réglementations et des dispositifs inhérents au marché venaient corriger dans un second temps. Son propos nous ramène au sujet des rapports entre entrepreneurs et capitalistes : il s'agit de comprendre comment les négociants (entrepreneurs) parvenaient à récolter les fonds nécessaires, en sollicitant d'autres acteurs (capitalistes). En dépit des apparences, l'une et l'autre fonction ne se confondent pas systématiquement, dans les économies d'Ancien Régime. Nous ne pensons pas non plus que les rapports entre capitalistes et entrepreneurs étaient, d'une quelconque manière, simplifiés. Mais ils se révèlent en revanche foncièrement différents, dominés par des structures sociales ou financières spécifiques[475].

La mobilisation des capitaux doit là encore s'entendre en un sens large, recouvrant les capitaux financiers, institutionnels, relationnels ou culturels. Dans le Dauphiné de la fin du XVIII^e^ siècle, semblable sur ce point à la plupart des régions européennes, l'accès au capital, sous toutes ses formes, était étroitement conditionné par les moyens familiaux propres à chaque agent[476]. Quand ceux-ci font défaut, ou s'avèrent insuffisants, les stratégies qui s'efforcent d'y remédier peuvent être interprétées comme autant de tentatives, visant à combiner la puissance de plusieurs familles différentes. C'est aussi bien le cas du mariage que de l'association commerciale, dont Jean-Pierre Hirsch a souligné à juste titre la complémentarité[477].

Comment alors évaluer l'intensité de l'engagement familial, dans la construction et le développement des sociétés de commerce ? Il n'est guère envisageable de créer un indicateur capable d'agréger les différents types d'apport. Nous sommes en effet incapables d'identifier l'origine exacte des capitaux investis, quelle que soit leur forme. Considérons une entreprise à ses

474Savary des Brûlons (Jacques), 1757-1770 (1675), p. 154.
475Grenier (Jean-Yves), 1996, p. 9-15.
476Sur ce plan, des analogies sont sans doute perceptibles avec la bourgeoisie contemporaine : cf.. Pinçon (Michel), Pinçon-Charlot (Monique), 2007, p. 8-25.
477Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 122-125.

débuts, telle que la société Chauvet et Lafaye, à partir de l'hiver 1784-1785. Le grand livre[478] rapporte que les associés disposaient de deux comptes de fonds, qui s'élevaient à 6 159 lt. (55,4 % du total) pour Lafaye, contre 4 950 lt. pour Chauvet (44,6 %). Cet argent ne tombe pas du ciel, mais comment en retracer le parcours ? Les sommes fixées sur le papier ne constituent que la trace superficielle de mouvements financiers plus ou moins complexes et des relations sociales qui les ont rendus possibles.

Tableau 1. 7. Les nouveaux interlocuteurs de Chauvet et Lafaye (1785-1787).

Modalité d'entrée en contact	Part dans la correspondance	N
Contact préalable par oral	27,7 %	18
Référence à Martinon frères (Lyon)	21,5 %	14
Contact à l'initiative du destinataire	21,5 %	14
Référence à d'autre(s) négociant(s)	9,2 %	6
Envoi d'une circulaire	9,2 %	6
Référence à Clément frères ou Hugues (Marseille)	4,6 %	3
Référence à la famille du destinataire	3,1 %	2
Préparation d'un contact direct (tournée)	1,5 %	1

Pour obtenir des avances monétaires, conquérir une clientèle, dénicher des fournisseurs et des intermédiaires fiables, les négociants devaient compter sur la puissance de leurs relations. Celle-ci résulte d'un travail progressif. On peut en rendre compte en analysant, par exemple, la manière dont la société Chauvet et Lafaye a établi des échanges épistolaires avec de nouveaux partenaires, au début de son installation dans les Antilles[479]. Sur un total de 249 lettres envoyées entre janvier 1785 et décembre 1787, nous avons donc sélectionné les missives adressées à des individus qui n'avaient jamais été contactés auparavant par la société. Nous avons en outre écarté les rares cas qui contenaient une référence à des courriers antérieurs. Nous en avons déduit une typologie que résume le [ableau 1. 7.

Pour se tailler une place sur les marchés, l'entreprise se référait en priorité aux mentors de Jean-Jacques Chauvet, les frères Martinon. On peut estimer que cette attitude variait selon la position familiale dans les milieux d'affaires. Il était bien sûr plus avantageux de se présenter comme le fils des Perier que comme l'héritier d'un fermier du Haut-Dauphiné. Toutefois, même

478Arch. de la CCIMP, L 19/62/03.

479Contrairement au fonds Drevon et Lambert (arch. dép. de l'Isère 1 J 645-649) ou au fonds Pinet (arch. dép. de l'Isère, 14 J), nous avons affaire en l'espèce aux archives d'une entreprise nouvelle, qui est aussi la première société des deux négociants en question.

lorsque la famille n'intervient pas directement dans l'entreprise, son influence indirecte perdure, tantôt de manière souterraine, tantôt au grand jour. Elle se manifeste en particulier dès que les acteurs se trouvent en position de réorienter leurs stratégies d'alliance : à ce titre, la plupart des décisions qui conditionnent la trajectoire d'un négociant résultent de conventions collectives. Apprentissage, associations, mariage se déroulent souvent sous le regard des proches, qui conseillent, assistent et contrôlent dans le même temps les initiatives des agents.

3. L'ordre des familles.

Si la famille soutient les espérances et les activités des négociants, elle ne constitue pas pour autant un socle inaltérable. C'est au contraire un espace à géométrie variable, qui se structure sans doute autour de rapports sociaux dominants, mais dont l'organisation et les contours ne sont ni uniformes, ni intemporels.

(a) La famille élargie.

La notion de cercle familial n'est elle-même pas sans équivoque. Dans son sens courant, elle désigne un groupe d'individus unis par le sang (parenté) ou des alliances (mariages) ; le terme embrasse aussi bien l'union conjugale que la lignée. Les horizons familiaux des négociants dauphinois doivent être saisis sous leurs deux états principaux.

En premier lieu, il faut examiner la cellule familiale (ou noyau familial), composée des parents et de leur descendance, dont le but principal était « *de prolonger la lignée mâle, de conserver le patrimoine, de conduire ensemble les affaires et de transmettre le patrimoine, si possible accru, à la génération suivant*e[480] ».

En second lieu, il s'agit d'étudier la communauté familiale, avec ses prolongements matrimoniaux et extra-familiaux (amis, obligés, associés, etc.), qui enveloppait les couples et leurs enfants, dans laquelle les ambitions ou les stratégies du ménage et de sa descendance se réalisaient[481].

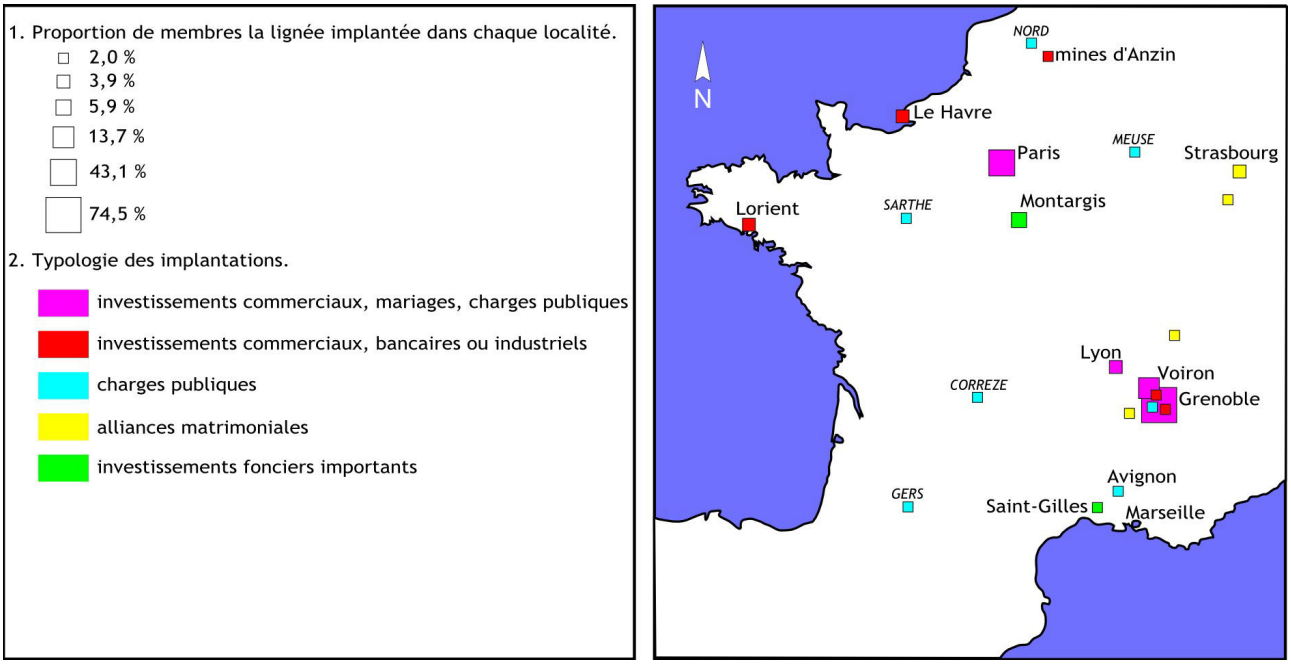
À bien des égards, la puissance d'une lignée découlait donc de la capacité à articuler l'un et l'autre cercles autour d'un même nom, en jouant sur plusieurs échelles d'action à la fois. Les négociants les plus influents étaient aussi ceux qui parvenaient le mieux à assurer le rayonnement

480Kaiser (Wolfgang), *Marseille au temps des troubles*. *Morphologie sociale et luttes de factions 1559-1596*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1992, p. 94-95.

481Il est donc nécessaire de mener l'analyse par-delà le « *groupe domestique de corésidence* », comme l'a proposé Giovanni Levi en introduisant le concept de « *fronts de parenté* » (Levi (Giovanni), *Le pouvoir au village. Histoire d'un exorciste dans le Piémont du XVII*e *siècle*, Paris, Gallimard, trad. M. Aymard, 1989 (1985), p. 53-96).

de leur foyer à l'intérieur d'horizons familiaux sans cesse élargis, par le jeu des associations, des rapprochements communautaires, des alliances matrimoniales. C'est exactement le phénomène qui est à l'œuvre dans l'emprise qu'exerçait Claude Perier « Milord » (1743-1801) sur la proto-industrie et le commerce dauphinois, à la fin du XVIII[e] siècle.

Carte 1. 7. L'influence familiale des Perier (XVIII[e] siècle-début du XIX[e] siècle).



Comme l'a bien montré Jérôme Rojon, dans sa thèse sur l'industrialisation du Bas-Dauphiné, les Perier n'ont pas cessé d'étendre leur domination, que ce soit à Grenoble, à Voiron, à Paris[482], ou ailleurs en France (carte 1. 7). Claude Perier pouvait compter sur sa belle-famille, les Pascal[483] ; il tirait également partie de sa nombreuse progéniture (et de leurs alliances)[484] ; il s'appuyait enfin sur une branche annexe de la famille, celle des Perier-Lagrange.

Lorsque Claude Perier meurt, la famille Perier est liée à la plupart des négociants influents de la région, et jouit d'une renommée nationale, voire internationale. À Lyon, Perier « Milord » disposait d'au moins un relai fiable, en la personne de Pierre Jordan, qui était devenu en 1768 son beau-frère et un interlocuteur régulier[485]. Les engagements dans les sociétés Pierre Chazel et C[ie] (1784), puis Seren et C[ie] (1791)[486] avaient ouvert à la famille les portes de Marseille et du commerce colonial[487]. Les alliances des Perier-Lagrange, dans la décennie 1790, avaient confirmé ces

482Rojon (Jérôme), 2007, p. 65.
483Claude Perier avait épousé en 1767 Marie-Charlotte Pascal, qui était la fille du syndic général des marchands de Grenoble (arch. dép. de l'Isère, L 284-285).
484Vermale (François), *Le père de Casimir Perier (1743-1801)*, Grenoble, B. Arthaud, 1935 et Barral (Pierre), 1964.
485Vermale (François), 1935, p. 6.
486Vermale (François), 1935, p. 10.
487Claude Perier avait approché Jean-Jacques Chauvet, pour lui réclamer un avis informé, en vue d'acheter une sucrerie à Saint-Domingue : arch. de la CCIMP, L 19/62/08, lettre du 8 janvier 1788 à Perier père fils Berlioz Rey et

premières orientations[488]. Enfin, à Paris, la famille devait acquérir une excellente réputation dans les milieux financiers. En juin 1801, les fils de Claude Perier concluaient une nouvelle association avec Guillaume-Henri Flory (1752-1821), pour créer la banque Perier frères Flory et C[ie][489]. S'y ajoutent des investissements dans le Gard (où Claude Perier avait acheté une vaste propriété, près de Saint-Gilles) et dans le Nord. Les Perier possédait un dixième du capital de la Compagnie des mines d'Anzin, près de Valenciennes, dont ils prirent la direction sous la Restauration[490].

L'affirmation familiale reposait donc en partie sur des sociétés et des investissements commerciaux classiques, en partie sur des alliances matrimoniales. Ces dernières se singularisaient toutefois, en ce qu'elles donnaient des gages de pérennité bien supérieurs à de simples contrats d'association : elles ancraient en effet dans la longue durée les rapprochements, tout en repoussant sans cesse les horizons limités de la cellule familiale.

Le phénomène n'était pas l'apanage des Perier – même s'il trouve ici une expression particulièrement éclatante, qui soutient un rayonnement géographique de grande ampleur. Si l'on s'intéresse à la moyenne et petite bourgeoisie marchande, des conclusions similaires se dégagent, mais à des échelles différenciées. Les différentes familles alliées aux Perier étaient elles-mêmes très proches les unes des autres. L'association entre Jean-Jacques Chauvet et Louis-Henri Tivollier, en 1801, se superposaient ainsi des alliances matrimoniales : chacun des deux négociants avait épousé une des filles de François-Daniel Perier-Lagrange (1729-1805), avant de créer une entreprise commune, peu avant le décès de Chauvet, en 1802[491]. De même, on ne peut qu'être frappé par le recoupement des unions commerciales et familiales, quand on observe la bourgeoisie marchande du Briançonnais[492] ou de Serres[493], par exemple. Les principaux commerçants de ces communautés appartenaient à des lignages qui ne cessaient de s'entremêler. De nombreuses lignées de marchands serrois avaient ainsi convergé, à l'instar des Barrillon et des Ithier[494], des Beau et des Givodan[495]. Les agents étaient toujours partagés entre leur ancrage local et des lignes de fuite, entre le cadre étroit du couple (ou de sa descendance) et les horizons élargis par des alliances successives.

Toujours à Serres, la famille Ruelle bénéficiait d'une aura beaucoup plus large que ne le laisseraient présager ses origines. *A priori*, il ne s'agit que d'une lignée de notables locaux

---

C[ie], Grenoble. Un an auparavant, il avait déjà acquis une habitation dans l'île. Voir Bourset (Madeleine), 1994, p. 25.

488 Deschanel (Boris), 2009.

489 Bergeron (Louis), *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, Paris, éditions de l'EHESS, 1999 (1978), p. 51.

490 De Oliveira (Matthieu), *Les routes de l'argent. Réseaux et flux financiers de Paris à Hambourg (1789-1815)*, Paris, CHEFF, 2011.

491 Arch. de la CCIMP, L 19/62/12.

492 Routier (Jacqueline), 1997 ; Vivier (Nadine), 1992.

493 Imbert (Jean), 2006 (1966)

494 Arch. dép. des Hautes-Alpes, 15 J.

495 Imbert (Jean), 2006 (1966), p. 154.

ordinaires. Petits officiers, munitionnaires occasionnels, marchands ou notaires abondent dans leur généalogie[496]. Mais dans le même temps, au tournant du XVIIIe siècle, une partie d'entre eux s'impliquait dans le négoce colonial, en particulier avec les Antilles. Les père et fils Ruelle disposaient d'un excellent réseau de relations familiales et amicales parmi les milieux d'affaires coloniaux, comme l'attestent les accords passés avec les sociétés Chauvet et la correspondance abondante qui s'ensuivit. Ces rapports occupent une positions cruciale dans le contrôle, l'orientation et l'introduction des nouveaux arrivants : lorsqu'un des enfants Ruelle souhaite prendre la route de l'Île de France (l'Île Maurice actuelle), en 1797, il fut largement épaulé par Jean-Jacques Chauvet, qui lui fournit adresses et fonds financiers pour son voyage[497], avant d'être accueilli sur place par un de ses oncles.

Les exemples qui ont été retenus appellent deux conclusions principales. Premièrement, ce sont des liens sans cesse redoublés qui unissent les différents acteurs et les cellules familiales auxquelles ils appartiennent. Le va-et-vient perpétuel entre la famille restreinte et la famille élargie constitue un trait récurrent des milieux commerciaux, qui leur confère une cohésion particulièrement marquée. Deuxièmement, le mariage se présente comme un instrument essentiel, en tant qu'il rend possible l'expansion progressive et durable de l'espace familial.

(b) Entre expansion et continuité.

Dans la vie de la plupart des négociants, la vie conjugale se présente comme une condition quasi-incontournable. Les listes électorales de 1810 montrent que plus de 80,0 % des principaux commerçants dauphinois étaient ou avaient été mariés. La proportion donne sans nul doute un ordre de grandeur également valable pour les deux ou trois décennies antérieures. Le cas d'un Guillaume-Henry Flory, qui resta célibataire jusqu'à son décès, était exceptionnel. Encore faut-il préciser que Flory renonça à trouver une épouse, mais non un héritier. Par son testament d'octobre 1820, il adoptait un certain Edmond-Louis Philippe, qu'il hébergeait à Paris depuis plusieurs années et qui prit sa succession à sa mort[498]. Ces dispositions révèlent, en négatif, l'une des fonctions essentielles du mariage : la transmission d'un patrimoine[499].

En fondant un ménage, l'enjeu était moins d'unir que de perpétuer un nom, une réputation,

496Voir Burgaud-Gonset (Hélène), *Les Ruelle : chroniques familiales*, s. l., s. éd., 1991. Cette étude nous a généreusement été transmise par les services de l'éco-musée du cheminot de Veynes, grâce aux indications de Mme Jacqueline Denut et M. Michel Mouttet. On se réfèrera également à Imbert (Jean), 2006 (1966).

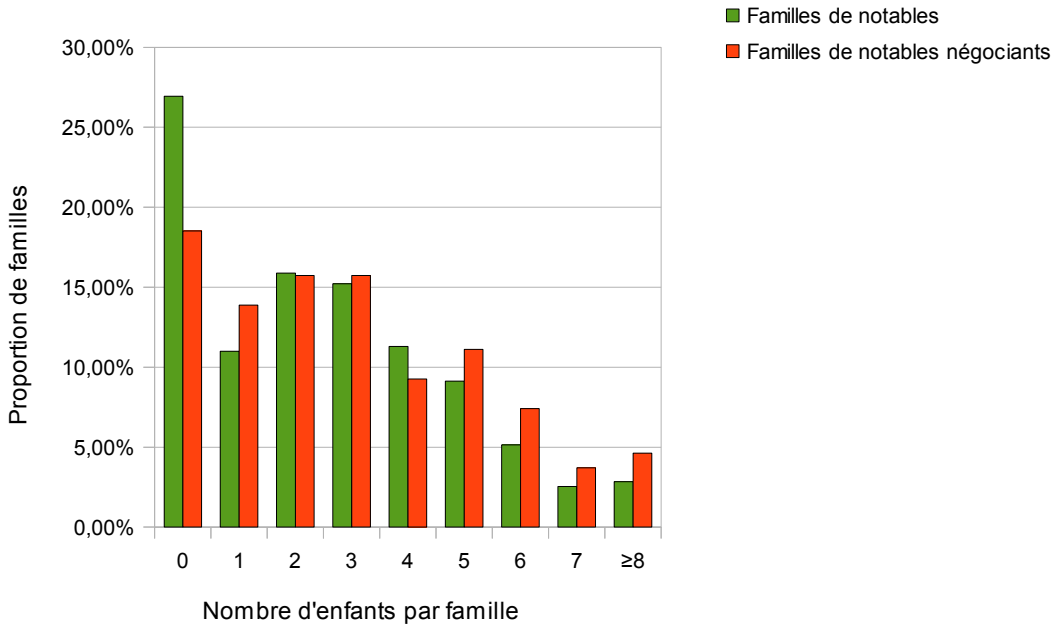
497Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 13 avril 1797 à Ruelle fils, Bordeaux.

498Szramkiewicz (Romuald), *Les régents et censeurs de la Banque de France*, Genève, Droz, 1974, p. 125.

499Là encore, les observations effectuées en Dauphiné ne font que renforcer les thèses soutenues par Jean-Pierre Hirsch : voir Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 285-312.

une raison sociale. C'est une banalité que d'évoquer la multitude d'enfants, issus des familles de négociants les plus en vue. Jacques Perier (1669-1758) avait eu treize enfants. Son fils Jacques (1703-1782) en a sept (dont un meurt en bas âge), et son petit-fils Claude Perier « Milord » n'en aura pas moins de douze (dont deux vont mourir en bas âge). Ces chiffres élevés[500] ne sont pas l'apanage du grand négoce : à Montélimar, Louise Bariel (née en 1766) donna ainsi au marchand Étienne Cornud huit enfants[501]. Quelques exemples n'ont évidemment pas valeur de généralité. Mais il est malaisé d'obtenir un aperçu d'ensemble, sauf à entreprendre un travail de très longue haleine, dans le maquis des registres paroissiaux[502].

Graphique 1. 8. Comparaison de la taille des familles : négociants et autres notables vers 1810.



Les seules sources synthétiques dont nous disposons ont été produites vers 1810 : ce sont les listes électorales de l'Empire, qui consignent scrupuleusement le nombre d'enfants par père. La baisse sensible du taux de fécondité, qui s'accélère pendant la décennie 1790, interdit une généralisation abusive. En revanche, on peut ainsi comparer la taille des familles de négociants à celle des autres notables (graphique 1. 8), en postulant que le rapport soit resté à peu près inchangé

500 Les statistiques données pour la fin du XVIII^e ou le courant du XIX^e siècle situent plutôt le nombre moyen d'enfant par ménage entre 3 ou 4. Cf. Chaix (Barthélemy), *Préoccupations statistiques, géographiques, pittoresques et synoptiques du département des Hautes-Alpes*, Grenoble, F. Allier, 1845, p. 250.

501 Bouillane de Lacoste (Françoise de), « Étienne Cornud : l'irrésistible ascension d'un petit industriel montilien », dans *Études drômoises* (n° 29), Valence, 2007.

502 De surcroît, les registres de baptême présentent trois limites : *(a)* ils ne renseignent pas systématiquement la qualité des parents ; *(b)* ils ne permettent pas de distinguer les différentes strates sociales en fonction de leur ordre de fortune ; *(c)* ils ne nous autorisent pas toujours à suivre l'ensemble des naissances au sein d'une même famille, ce d'autant que les circulations des commerçants viennent brouiller l'analyse.

depuis la fin de l'Ancien Régime.

Les négociants présentent donc un nombre d'enfants qui n'est que légèrement supérieur à celui des autres catégories dominantes. La situation était probablement semblable à la fin du XVIIIe siècle – ce qui rejoint les résultats de l'enquête de Jean-Pierre Hirsch sur Lille[503]. De ce point de vue, la famille négociant n'offrait sans doute pas de particularité remarquable ; de manière plus générale, elle se conformait dans l'ensemble aux structures des familles roturières les plus aisées.

Mais la généralisation du mariage et, plus encore, la relative abondance des descendances, n'hypothéquaient-elles pas la continuité du patrimoine familial ? Le dilemme entre la préservation des biens et l'expansion familiale est connu. D'un côté, il s'agit de maintenir un rang et une fortune collective. De l'autre, il faut l'accroître, ce qui ne va pas sans risque. Cette contradiction apparente semble résolue d'office en Dauphiné, puisque nous nous trouvons dans le cas d'un pays de droit écrit, où sont censées dominer des coutumes successorales « inégalitaires[504] ». Le morcellement des richesses devrait donc être endigué par les dispositions testamentaires des pères de famille, capables pour ce faire d'avantager un fils au détriments de ses autres descendants[505]. Le travail consacré par Laurence Fontaine aux règles successorales en Haut-Dauphiné apporte d'utiles nuances à ce premier constat[506]. Il montre notamment que les règles « inégalitaires » ne peuvent être pleinement appréhendées qu'en examinant leur mise en pratique. Or, dans les faits, ce sont des comportements « égalitaires » et « inégalitaires » qui se combinent, dans le Dauphiné du XVIIIe siècle – les dispositions étant d'autant plus « inégalitaires » qu'on se concentre sur des communautés montagnardes (ce qui permettrait peut-être d'expliquer pourquoi la taille moyenne des familles de commerçants était en général plus importante dans les zones d'altitude). Les marges de manœuvre du *pater familias* étaient plus limitées qu'il n'y paraît, en particulier dans les milieux commerciaux. Trois facteurs peuvent notamment être cités, dont deux sont évoqués par Laurence Fontaine. Le premier relève des habituels aléas biologiques : la mort d'un fils risquait ainsi de bouleverser les plans échafaudés. La deuxième incertitude pèse sur les dettes éventuellement contractées par le père de famille et qui grèvent le patrimoine transmis au fils privilégié (alors que les dotations réservées aux autres enfants restaient en principe intangibles). Enfin, le troisième obstacle s'inscrivait dans les normes sociales propres aux milieux d'affaires : dès lors que venait l'heure de marier sa descendance, le père devait mobiliser des capitaux financiers à la hauteur de l'alliance contractée. En dépit du régime de séparation des biens, le retour de ces capitaux dans le giron familial était

503Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 289.
504Vovelle (Michel), *Idéologies et mentalités*, Paris, Gallimard, 1992 (nouv. éd.), p. 338.
505Le Roy-Ladurie (Emmanuel), « Système de la coutume : structures familiales et coutume d'héritage en France au XVIe siècle », dans *Annales ESC* (n° 27), 1972, p. 825-846.
506Fontaine (Laurence), 1992.

souvent subordonné aux dispositions testamentaires du nouveau marié[507]. Et celles-ci prévoyaient bien souvent de verser une somme à la veuve, voire à certains membres de la belle-famille[508].

(c) Mariage et endogamie.

Bien avant l'adoption du Code civil[509], le régime successoral apparemment « inégalitaire » ne suffisait donc pas à éviter tout risque de dispersion des ressources familiales. Dans ces conditions, l'endogamie semble constituer un palliatif efficace. La plupart des enquêtes s'accordent à considérer que ces pratiques dominaient largement les milieux commerciaux, grâce à une incorporation aussi lente que profonde. En dehors même de tout arrangement extérieur, les choix individuels d'un jeune négociant ne se portaient-ils pas de préférence vers les filles de commerçants honorablement connus ? Les noces de Jean-Jacques Chauvet ou de Joseph Tivollier avec Catherine-Gabrielle et Jeanne Perier ne témoignent-elles pas de la puissance des déterminants sociaux, sur les vœux personnels de chaque acteur ?

Un élargissement du champ d'observation vient étayer l'hypothèse d'une endogamie sociale prononcée. Nous avons ainsi entrepris de rechercher systématiquement la qualité des beaux-pères des négociants les plus riches (top-0,2 ‰), domiciliés en Isère vers l'an 9[510]. Ce travail est rendu difficile, pour des raisons variables : imprécisions inhérentes à la source consultée, impossibilité de reconstituer précisément la généalogie de la belle-famille, voire à identifier avec assurance l'épouse. Pour environ 68,2 % des acteurs (N = 44), nous ne sommes pas parvenus à découvrir les renseignements recherchés. Si l'on se recentre sur les individus renseignés, on constate qu'au moins 20,5 % des commerçants avaient convolé avec les filles d'autres négociants. Il ne s'agit évidemment que d'un seuil minimal : la proportion (qui n'est en soi pas négligeable) était vraisemblablement supérieure. Quant aux 11,4 % d'acteurs dont la belle famille était extérieure[511] aux milieux marchands, ils s'étaient rapprochés tantôt de nobles (6,8 % des cas), tantôt d'autres professions prestigieuses (procureurs, notaires[512]).

507Viret (Jérôme Luther), « La reproduction familiale et sociale en France sous l'Ancien Régime. Le rapport au droit et aux valeurs », dans *Histoire et sociétés rurales* (vol. 29, n° 1), 2008.

508C'est le cas du testament de Jean-Jacques Chauvet, par exemple. Cf. arch. dép. de l'Isère, 3 E 3910.

509Les dispositions successorales imposées par le Code civil, réputées très « égalitaires », n'ont pas suscité, à notre connaissance, l'hostilité des négociants étudiés. Cette absence de réaction passionnée est sans doute révélatrice de continuités sous-jacentes et de la résurgence de pratiques inégalitaires après 1804 (Hilaire (Jean), « Vivre sous l'empire du Code civil : les partages successoraux inégalitaires au XIX^e siècle », dans *Bibliothèque de l'École des chartes* (vol. 156, n° 1), 1998). Il est vrai que le problème du partage des biens fonciers ne se posait pas exactement dans les mêmes termes pour les négociants que pour d'autres catégories sociales, à commencer par les petits propriétaires.

510Arch. dép. de l'Isère, 4 M 5.

511Une extériorité qui demeure toute relative : ce n'est pas parce que le père de l'épouse n'est pas négociant que l'ensemble de la belle-famille était tout à fait étranger au commerce.

512Le terme de « *notaire* » peut d'ailleurs porter à confusion, puisque certains acteurs commerciaux cumulent activités

Dans tous les cas, les pratiques matrimoniales contribuaient *de facto* à renforcer l'ancrage des familles dans les milieux d'affaires, ou à élever une lignée de négociants dans l'ordre symbolique. Cette orientation présentait un double avantage, qui facilitait d'ailleurs l'accord entre les deux familles concernées.

Du côté de l'époux, la question est clairement d'asseoir une position, en se rapprochant d'acteurs commerciaux supérieurs ou équivalents, ce qui procurait des avantages matériels substantiels, en terme de ressources relationnelles et financières. Ces apports doivent être contextualisés : ils sont en général très largement inférieurs à ceux qu'on observe à Paris, Lyon, ou dans les grands ports français[513]. Mais leur rôle n'en est pas moins important pour autant. Dans le Briançonnais, les 5 100 lt. apportées par Charlotte Gravier à son mari[514], Hyacinthe-Marcellin Borel, constituaient déjà une petite fortune – alors même que la somme des capitations briançonnaise de 1781 à 1789 s'élevait à 3 500 lt[515].

Est-ce à dire que la famille de l'épouse se cantonnait à un rôle de pourvoyeur ? En réalité, le mariage des négociants se donne essentiellement pour un échange entre deux parentèles. D'une part, il faut considérer que la dot des épouses est bien souvent la contrepartie de gains non-financiers. C'est exactement ce qui motive l'union des filles de Perier « Milord » avec le négociant et liquoriste Camille-Hyacinthe Teisseire (1764-1842)[516] et le baron Jacques-Fortunat Savoye de Rollin (1754-1823). Les Perier cherchent alors à se rapprocher de personnages influents sur le plan commercial, social et politique, tout en redoublant par ces mariages des liens amicaux ou des associations antérieures. D'autre part, le mariage était quelquefois synonyme de main-mise sur une entreprise extérieure. L'union de Jean-Jacques Chauvet et Catherine-Gabrielle Perier-Lagrange offre un aperçu de la redoutable efficacité du clan Perier. Gravement malade, Chauvet meurt en 1802, laissant une veuve sans descendance. Aussitôt, sa belle-famille s'empare du problème successoral et tente de récupérer une part de l'héritage, à travers la personne de Catherine-Gabrielle Perier[517]. Au final, ni les Perier ni les Chauvet ne sont lésés : les premiers réinjectent une partie du patrimoine dans leurs entreprises marseillaises ; les seconds profitent de l'argent gagné par Jean-Jacques afin de consolider leur situation dans les Hautes-Alpes.

Enfin, il est une stratégie envisageable, pour éviter que l'argent ne se répande en vain : accorder la préférence à des alliances réservées à un nombre étroit de lignées différentes. Dans le

marchandes et notariales. Cf.. Fontaine (Laurence), 1992, p. 1270.

513À Grenoble, l'enquête de Sylvain Turc démontre que les principaux apports dotaux sont l'apanage de la noblesse.

514Arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484, dossier n° 20.

515Arch. mun. de Briançon, CC 441.

516Turc (Sylvain), « L'impossible Restauration. La noblesse grenobloise dans le nouvel ordre des choses post-révolutionnaire, d'après le "Milliard des émigrés" (1820-1840) », dans *Histoire, économie et société* (n° 1), 2011, p. 113.

517Voir notamment la correspondance publiée dans Barral (Pierre), 1964.

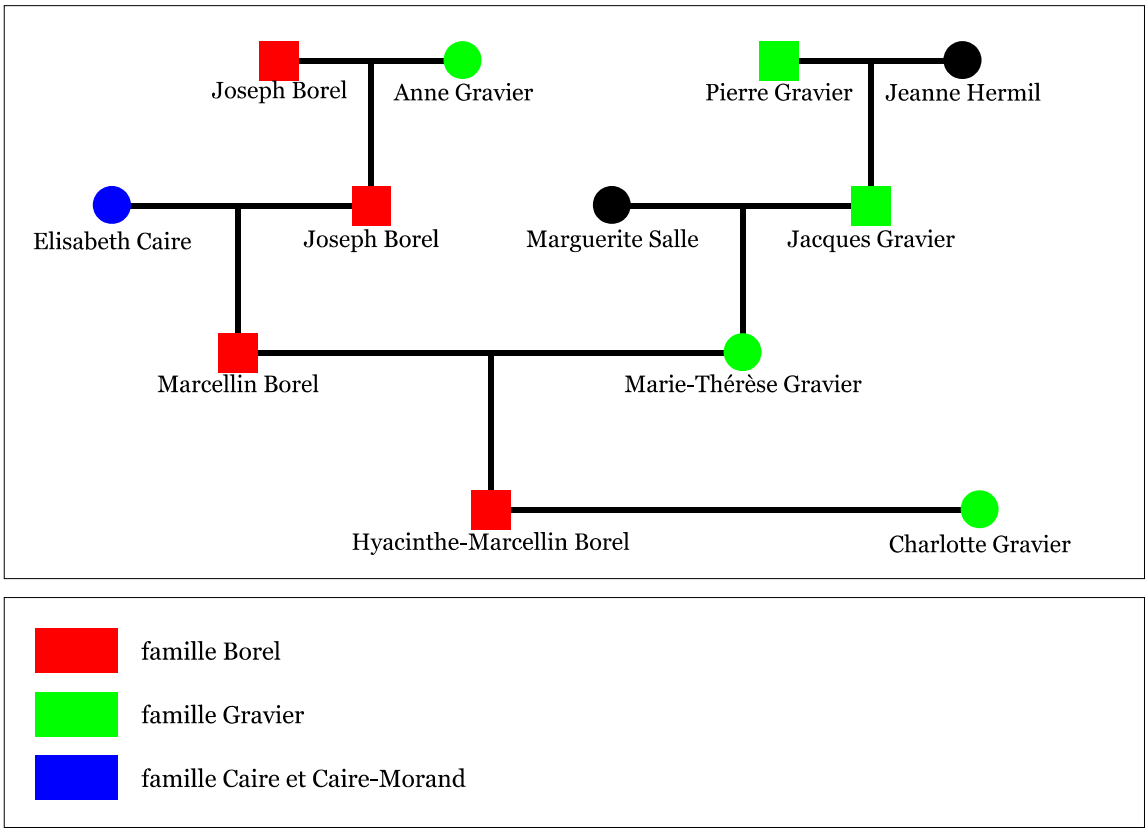
Briançonnais, par exemple, quelques familles dominent les activités marchandes : les Borel (du Bez), les Caire (et Caire-Morand), les Gravier, les Bompard.

Le graphique 1. 9 montre[518], à partir du cas singulier de Borel du Bez, comment les rapprochements matrimoniaux finissent par s'enchevêtrer, et ne cessent de réactiver les convergences entre ces groupes familiaux. Une extension de l'arbre généalogique illustrerait bien d'autres unions, sans apporter d'éléments véritablement neufs à la discussion. Ce type de comportement, liant endogamie sociale et géographique, était-il répandu dans l'ensemble de la province ? Jusqu'à la Révolution et à la rédaction du Code civil, il se heurtait à un obstacle théorique : l'interdiction qui pesait sur les mariages, à partir d'un degré défini de consanguinité. Il est à noter que les épousailles de Borel du Bez et Charlotte Gravier furent annulées pour cette raison, avant d'être célébrées de nouveau, une fois l'autorisation accordée par l'évêché[519].

Graphique 1. 9. Liens de parenté entre les négociants du Briançonnais.

518Nous avons privilégié une formalisation classique des rapports de parenté, sous l'aspect d'un arbre généalogique ordinaire, puisqu'il s'agissait simplement d'un exemple illustratif. Le recours à des modèles plus sophistiqués (notamment dans le sillage des travaux de Douglas R. White) aurait été justifié dans le cadre d'une recherche plus longue, portant sur un nombre significatif d'individus et d'actes. Voir Lemercier (Claire), « Analyse de réseaux et histoire de la famille : une rencontre encore à venir ? », dans *Annales de démographie historique*, 2005, n° 1 ; Batagelj (Vladimir), Mrvar (Andrej), White (Douglas R.), « Analyzing Large Kinship and Marriage Networks », dans *Social Science Computer Review* (vol. 17, n° 3), 1999, p. 245-274 ; et enfin Johansen (Ulla C.), White (Douglas R.), *Network Analysis and Ethnographic Problems: Process Models of a Turkish Nomad Clan*, Lanham, Lexington Books, 2005.

519Arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484.



Faut-il y voir un cas emblématique ? Comme le remarquait déjà Jean-Pierre Hirsch, l'irrespect des règles relatives à l'inceste demeura en réalité marginal, jusqu'à l'évolution institutionnelle qui suivit la Révolution[520]. En revanche, le redoublement des liens matrimoniaux, la superposition d'alliances familiales, amicales et commerciales, constitue une norme indéfectible, valable aussi bien pour les milieux d'affaires dauphinois de l'Ancien Régime que pour les négociants de la Restauration[521].

L'endogamie sociale se double alors d'une endogamie géographique. Celle-ci s'inscrit *a priori* dans des pratiques anciennes et communes à la plupart des habitants de la province (y compris dans des strates sociales moins favorisées)[522]. Mais les choix opérés ne traduisent pas une étroitesse des horizons marchands. Paradoxalement, les noces de négociants célébrées dans la communauté d'origine entraient bien souvent dans des stratégies d'expansion géographique. Ce sont déjà les conclusions auxquelles parvient Laurence Fontaine dans son article[523]. Le niveau élevé d'endogamie trahit la volonté de maintenir sous le regard familial et communautaire des agents

520Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 130-133.

521Le rôle des liens de parenté dans le champ économique apparaît de même dans d'autres régions de l'aire alpine, comme le souligne l'article de Guzzi-Heeb (Sandro), « Parentela e sviluppo economico : un modello alpino ? Il Vallese occidentale fra il 1750 e il 1850 », dans *Histoire des Alpes – Storia delle Alpi – Geschichte der Alpen* (n° 12), 2007.

522Pour une mise en perspective sur la longue durée, cf. Carrier (Nicolas), Mouthon (Fabrice), *Paysans des Alpes. Les communautés montagnardes au Moyen Âge*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2010, notamment p. 299-337.

523Fontaine (Laurence), 1992, p. 1270.

appelés à circuler ou à s'implanter à l'extérieur. Le mariage consanguin entre Hyacinthe-Marcellin Borel et Charlotte Gravier pourrait passer pour un signe de fermeture. Il n'en est rien : loin de se recroqueviller sur leur Briançonnais d'origine, les deux familles cherchaient au contraire à reconduire sur des bases fermes leur implantation à Turin.

Les explications qui précèdent semblent aboutir à un modèle où les alliances seraient dominées d'une part par une intentionnalité supérieure (celle des parents, ou plus exactement du chef de famille), d'autre part par la domination masculine, qui aboutirait à réifier les femmes, présentées soit comme de simples maillons destinés à sceller passivement une union, soit comme des biens faisant l'objet d'une transaction. En réalité, il n'en est rien. Pour nous en convaincre, examinons tour à tour les deux propositions, en commençant par la place des femmes.

(d) Les conditions féminines.

En apparence, les femmes n'ont pas droit de cité dans le monde du commerce (et dans le négoce notamment), que ce soit avant ou après la Révolution. Les dispositions générales du Code civil en témoignent sans la moindre ambiguïté : « *la femme ne peut être marchande publique sans le consentement de son mari* » (article 4). Le terme de « *marchande publique* » désigne en l'espèce la qualité de commerçant en général. L'accès des femmes aux marchés, sans être totalement interdit, était donc très rigoureusement limité, subordonné en principe aux décisions du mari. Les interprétations du Code civil insistent sur ce dernier aspect : la situation des épouses au sein des entreprises découle en droite ligne de la place qui lui est plus généralement accordée au sein du ménage[524].

En toute logique, les milieux d'affaires semblent marqués par l'hégémonie masculine, repérable au premier coup d'œil, dès lors qu'on s'attache par exemple à étudier de près les qualificatifs utilisés dans les sources. La documentation fiscale ne laisse guère de place aux femmes, que ce soit avant ou après la Révolution. Dans les sources dauphinoises, le terme de « *négociant* » est presque exclusivement masculin ; on compte néanmoins quelques « *négociantes* » dans les Hautes-Alpes des années révolutionnaires[525]. L'appellation de « *marchande* » est plus fréquente, mais nettement minoritaire. Dans les rôles de l'emprunt forcé de l'an 4, les femmes représentaient moins de 2,0 % des effectifs marchands en Isère (N = 374), et presque 12,3 % dans les Hautes-Alpes (N = 163)[526]. Même si les sources fiscales tendent à minimiser leur rôle, ces

524À propos des citations et des éléments repris dans ce paragraphe, il faut se reporter à Montbrion (dir.), *Dictionnaire universel du commerce, de la banque et des manufactures*, 1850, vol. 1, p. 842.

525Sur les listes de l'emprunt forcé, les femmes représentent 3,3 % des effectifs négociants (N = 61) : arch. dép. des Hautes-Alpes, L 527.

526La différence entre les deux départements s'explique par les conditions de prélèvement de l'emprunt forcé, qui

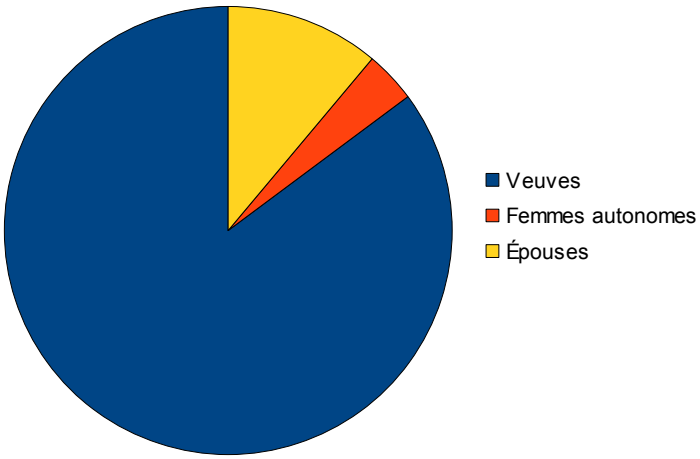
chiffres sont confirmés par l'analyse quantitative des correspondances commerciales. Soit les femmes y sont complètement absentes (c'est par exemple le cas pour la société Drevon et Lambert), soit elles constituent un groupe de destinataires extrêmement peu nombreux. Pendant toute l'existence des sociétés Chauvet, les femmes contactées (parentes inclues) ne représentent pas plus de 0,6 % des destinataires (N = 6 499). Enfin, le poids des commerçantes sur les communautés marchandes, sans être inexistant, restait faible. La délibération des marchands-gantiers de Grenoble, en 1789, contenait ainsi une seule signature féminine, sur un total de 36 raisons sociales différentes[527].

Trois principales catégories de commerçantes apparaissent finalement : les femmes qui se trouvent à la tête d'une entreprise autonome (en général une échoppe de vente au détail) ; les femmes qui assument des fonctions commerciales en tant qu'épouses (et qui participent le plus souvent à la vie de l'entreprise familiale) ; enfin, les veuves, qui constituent la majorité des femmes actives – ou du moins recensées comme telles (graphique 1. 10). Il est d'ailleurs significatif de constater que le terme même de « *veuve* » était quelquefois utilisé comme un qualificatif professionnel en soi, au détriment de terminologies plus spécialisées.

pesait, comme nous l'avons vu, sur le quart le plus riche des Français. Or, le niveau de richesse est beaucoup plus faible dans les Hautes-Alpes que dans l'Isère. Nous sommes donc fondés à penser que les femmes occupaient en majorité des fonctions commerciales à la rentabilité limitée.

527Roux (Xavier), 1887, p. 86-87.

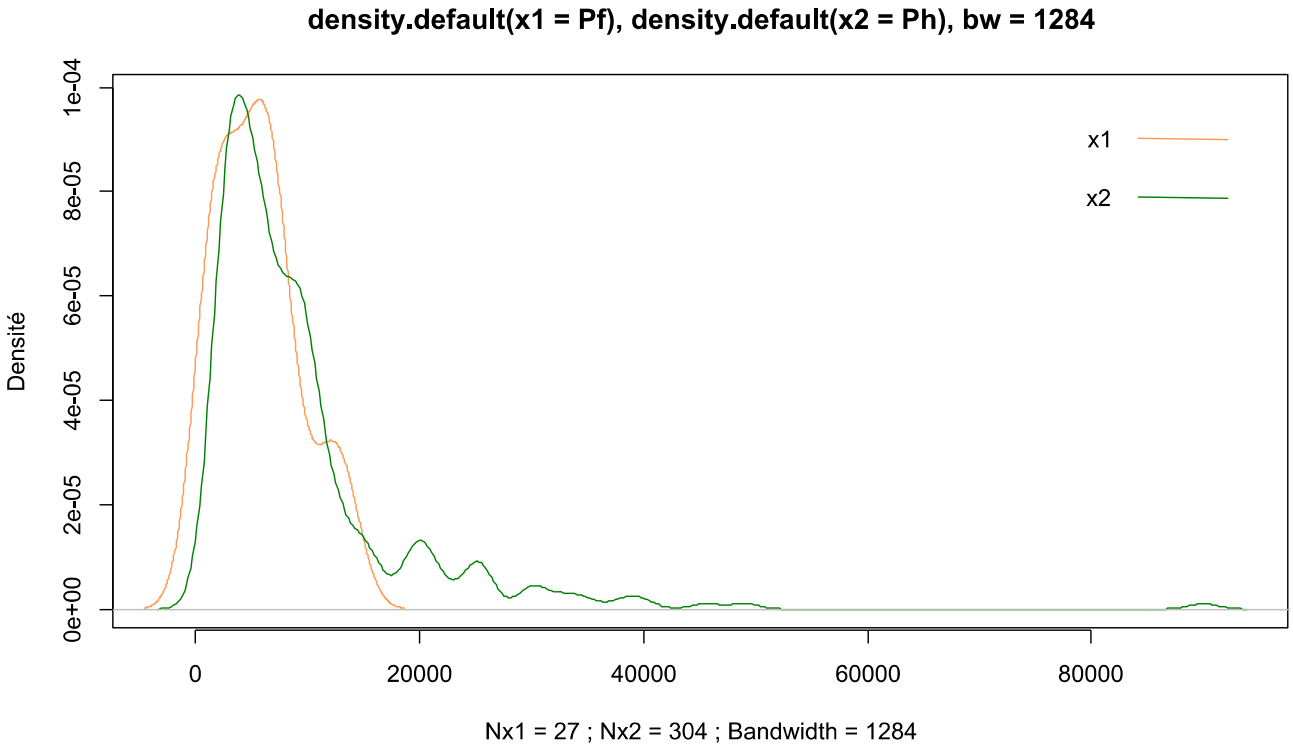
Graphique 1. 10. Statuts des commerçantes du Haut-Dauphiné (emprunt forcé, an 4).



[Source : Arch. dép. des Hautes-Alpes, L 526-527.]

Il faut par ailleurs souligner le décalage existant entre le niveau de richesse des marchandes et celui des marchands, qu'illustre le graphique 1. 11.

Graphique 1. 11. Fortunes des commerçantes (Pf) et commerçants (Ph) dans les Hautes-Alpes.



Plus exactement, le graphique 1. 11 démontre que femmes et hommes partagent un niveau médian de fortune assez proche (6 000 lt. pour les marchandes, 6 225 lt. pour les marchands). En revanche, les niveaux moyens diffèrent de beaucoup (respectivement 5626 lt. et 9312 lt.). Cela

signifiait que même dans un département relativement pauvre, où les acteurs commerciaux n'étaient eux-mêmes pas très opulents, les femmes étaient rejetées en dehors des strates supérieures des milieux d'affaires.

Certes, concédons que l'examen des rôles de l'emprunt ne donne qu'un aperçu fragmentaire. Dans la plupart des cas, il est à supposer que le travail féminin demeurait invisible, masqué par l'autorité maritale. Plusieurs exemples viennent étoffer l'hypothèse, sans qu'il ne soit vraiment possible de creuser la question par une analyse plus générale. Nous savons que Louise Bariel, après son union avec Étienne Cornud, n'avait pas manqué d'assister son époux, y compris en entreprenant des voyages d'affaires à Lyon sous la Révolution et l'Empire[528]. Quant à la femme de Jean-Jacques Chauvet, Catherine-Gabrielle Perier-Lagrange, elle tint la correspondance de la société pendant que son époux séjournait à Bordeaux pour affaires. Les registres épistolaires attestent d'une excellente maîtrise des enjeux commerciaux et d'une solide connaissance des divers interlocuteurs. En revanche, la comptabilité lui était sans doute étrangère.

Au final, il n'existe pas à proprement parler de « situation féminine » propre aux milieux commerciaux. La position occupée par les femmes résultait à la fois de la domination patriarcale qui s'exerçait sur l'ensemble du commerce (et sur une bonne partie des sociétés d'Ancien Régime) et sur des paramètres particuliers, relatifs notamment à leurs origines familiales ou, le cas échéant, à l'identité de leur époux. Dans ces conditions, les femmes s'intégraient aux mécanismes du négoce dauphinois par des voies détournées. Leur implication dans les stratégies entrepreneuriales et familiales n'était pas négligeable pour autant, en dépit des contraintes qui la compromettaient.

De ce point de vue, les femmes ne sont pas réductibles à des objets d'échange, entre les mains des acteurs commerciaux. Examinons à présent la deuxième question que nous avons soulevée, celle des conditions dans lesquelles les alliances matrimoniales pouvaient se conclure.

(e) Le jeu de l'amour et du hasard.

Le mariage, sous sa forme bourgeoise, est à la fois inclination et prévoyance. Prévoyance, puisqu'il s'agit de pourvoir à la perpétuation de la famille et, plus encore, de l'intérêt familial. Inclination, car il serait fallacieux de prétendre que chaque union se réduirait à des arrangements préalables, obéissant aux seules lois du profit, y compris à la fin de l'Ancien Régime. « *Je n'ai jamais cherché la fortune dans une femme ; malgré les pertes énormes que j'ai essuyé, il me reste encore assez pour vivre honorablement, avec une femme raisonnable* », écrivait Jean-Jacques

528Arch. dép. de la Drôme, 37 J 26.

Chauvet en 1797[529]. Comme nous le savons, cela n'empêcha pas le négociant de prendre pour épouse l'une des filles de Perier-Lagrange et d'engranger au passage une dot confortable de 40 000 lt. Les remarques de Chauvet reflètent l'ambiguïté qui entoure le mariage (et ses préparatifs) : il existe une tension permanente entre les stratégies familiales qui s'y réalisent et la sublimation des désirs individuels, au sens où « *le mariage est un arbitrage entre deux amours ; l'amour parental et l'amour conjugal* », ainsi que l'exprimait Claude Levi-Strauss[530].

Dans cette situation, la notion même de stratégie familiale mérite qu'on s'y attarde. Les pratiques observées ne peuvent se concevoir à partir d'un point de vue finaliste ou mécaniste, qui verrait dans les noces (ou dans toute pratique familiale) soit la conséquence d'une contrainte supérieure et extérieure, soit le produit d'une volonté individuelle parfaitement autonome. En réalité, ces stratégies forment tant un calcul explicite qu'une pratique spontanée, d'autant plus efficaces qu'elles ont fait l'objet d'une incorporation progressive de la part des acteurs. L'arbitrage évoqué par Claude Levi-Strauss, entre amour parental et conjugal, n'est alors rendu possible qu'à une condition : les vœux personnels doivent s'ajuster d'instinct aux nécessités familiales.

Les orientations matrimoniales des uns et des autres découlent moins de la décision unilatérale du chef de famille que de la conjonction de plusieurs dynamiques. Le processus par lequel on s'achemine à la célébration des noces montre, quand il est connu, que le mariage mobilise une pluralité d'acteurs, qui apportent des conseils aux futurs conjoints, effectuent un travail d'approche et de vérification, assument des fonctions de médiation, et pour finir délivrent une autorisation formelle ou informelle. Les précautions qui entourent le choix de l'épouse témoignent de ce travail collectif. Jean-Jacques Chauvet évoqua par exemple la perspective d'un mariage à partir de son retour aux affaires à Marseille, en 1796. Il procéda par tâtonnements successifs. Ses vues se portèrent d'abord sur une première famille de notables grenoblois, qu'il tenta d'approcher par le truchement de deux amis proches, Allégret de Voiron et Vallier de Grenoble. Ce fut un échec. Le négociant se tourna ensuite vers les Perier-Lagrange. Il fit alors appel à sa tante, installée à La Faurie[531], et dont l'aide s'avéra décisive. Ce n'est qu'après coup que le père de Jean-Jacques fut sollicité, pour apporter au futur marié sa bénédiction, bien que celle-ci ne fût pas légalement nécessaire, puisque son fils était déjà majeur à l'époque[532].

Plus généralement, l'union de deux familles était moins l'affaire d'un seul homme que d'une communauté, qui assumait une fonction à la fois incitative et coercitive. D'une part, la sociabilité [533]

529Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 30 pluviôse V (18 février 1797) à Allégret (Voiron).
530Levi-Strauss (Claude), *Les structures élémentaires de la parenté*, Berlin, Mouton de Gruyter, 2002 (1947), p. 561.
531Hautes-Alpes.
532Arch. dép. de l'Isère, 3 E 3910.
533Le concept de sociabilité a fortement marqué les sciences sociales francophones (histoire, sociologie). Sauf indication contraire, nous ne l'utiliserons pas dans sa stricte acception originelle, telle qu'elle est par exemple

marchande favorisait l'entre-soi et l'endogamie sociale : un jeune négociant avait d'autant plus de chances de s'éprendre de la fille d'un de ses confrères qu'il ne cessait de les côtoyer, que ce soit au comptoir ou dans le cadre du domicile familial. Il suffit de parcourir le *Journal* de Stendhal pour entrevoir comment des liens intimes se nouaient entre les principales familles qui dominaient le négoce grenoblois[534].

D'autre part, il est certain que l'entourage proche exerçait sur les individus un contrôle social vigilant, que favorisait un mariage savamment orchestré. Rien de pire qu'un oncle d'Amérique qui, ayant rompu les amarres qui le retenaient encore au pays, échappait aux sollicitations de ses parents. Au début du XIX^e^ siècle, Marcel Tanc (1769-1831) « l'Américain » (l'oncle du magistrat Xavier Tanc, qui s'illustra par ses textes abolitionnistes[535]) se trouvait à Saint-Pierre, en Martinique, où il se consacrait au commerce, depuis au moins les années 1790. Sa famille, restée à Remollon[536], ne cessait de le presser de rentrer en France. Mais Marcel, demeuré célibataire, s'obstinait à demeurer dans les Caraïbes : faute de moyens de pression directs (financiers, sociaux ou familiaux), ses neveux ne pouvaient que se lamenter sur leur sort, en attendant son retour hypothétique[537].

(f) Ordre familial et rapports de crédit.

Les rapports de parenté assignaient à chaque individu une position particulière et introduisaient des rapports hiérarchiques. Mais cet ordre était-il immuable ? Dans l'idéal, il faudrait, pour répondre à cette interrogation, réaliser un suivi longitudinal des différentes familles de négociants, de manière à comprendre d'une part si les rapports intra-familiaux évoluent avec le temps, d'autre part les logiques qui encadrent ces changements. Face à l'insuffisance des sources, il nous a fallu une fois de plus travailler à partir d'hypothèses : à partir des exemples particuliers les mieux connus, nous avons tenté de schématiser les relations entre les membres d'une même famille,

exposée dans Agulhon (Maurice), *Le cercle dans la France bourgeoise, 1810-1848. Étude d'une mutation de sociabilité*, Paris, Armand-Colin, 1977, p. 7-9, en lien avec un tempérament régional (pour des précisions sur la construction et l'évolution du concept depuis les années 1970, nous nous appuyons sur l'article de Rivière (Carole-Anne), « La spécificité française de la construction sociologique du concept de sociabilité », dans *Réseaux* (n° 123), 2004. La notion de sociabilité désigne en l'occurrence la manière spécifique (à un groupe social) d'entretenir et de développer des relations sociales. Cette approche s'inspire notamment des travaux de la sociologue Catherine Paradeise (Paradeise (Catherine), « Sociabilité et culture de classe », dans *Revue française de sociologie* (vol. 21, n° 4), 1980), sans en reprendre toutefois l'intégralité des conclusions, notamment parce que la notion de « *sociabilité de loisir* » (p. 578) n'est pas tout à fait transposable à la société dauphinoise préindustrielle.

534Stendhal, *Journal*, Paris, Le Divan, 1937.

535Tanc (Xavier), *De l 'esclavage aux colonies françaises et spécialement à la Guadeloupe*, Paris, Delaunay, 1832. Le cas de Tanc est évoqué dans Schmidt (Nelly), *Abolitionnistes de l'esclavage et réformateurs des colonies*, 1820-1851, Paris, Karthala, 2001, p. 186-187.

536Hautes-Alpes.

537Arch. dép. des Hautes-Alpes, 77 J.

ainsi que leurs transformations progressives.

Le modèle dominant est celui d'une cellule familiale dirigée par le père de famille, qui choisit parmi ses fils un successeur potentiel. Femmes et enfants se plient dans l'ensemble aux desseins du chef de famille, suivant des modalités qui sont quant à elles extrêmement variées (depuis la coercition franche et ouverte jusqu'à une simple influence plus diffuse). C'était par exemple le cas chez les Perier ou les Pinet. Le fils de Pierre-Daniel Pinet (1722-1789) avait été placé à Lyon ; les négociants qui s'occupaient de lui le destinaient à un long voyage à travers l'Europe, selon les usages de l'époque. Furieux d'être écarté de la place lyonnaise, le jeune homme avait aussitôt alerté Pierre-Daniel, seul recours possible pour lui éviter ces pénibles déplacements. Le fils n'hésitait pas à formuler des conseils et des sollicitations, mais c'est le père qui, en dernière instance, tranchait[538].

Ces rapports tendent à s'inverser partiellement dès lors que les enfants prennent l'ascendant sur les autres membres de la famille, grâce à une réussite commerciale exceptionnelle. L'implication de Jean-Jacques Chauvet dans la prospérité de son père Jacques ou de son frère Joseph-Nicolas ne fait guère de doute. De son vivant, Jean-Jacques sert leurs intérêts financiers, les associe à quelques petites opérations marchandes, investit dans des propriétés foncières sur place, dans les Hautes-Alpes. Dans ces conditions, l'autorité patriarcale traditionnelle s'émoussait quelque peu.

Ce cas de figure semble rare, mais crédibilise l'hypothèse selon laquelle l'autorité paternelle devait, pour fonctionner, coïncider avec la concentration de moyens financiers et relationnels. En conséquence, les activités commerciales présentent une fonction qui peut être à la fois stabilisatrice et perturbatrice. Elles concourent à placer le reste du groupe dans la dépendance d'un chef de famille, quand nous avons affaire à des dynasties de négociants, à travers lesquelles se transmet et s'augmente un même patrimoine. Mais lorsque l'entrée dans les milieux d'affaires s'accompagne d'une ascension sociale importante, alors s'accroît la probabilité d'assister à la recomposition partielle des rapports inhérents aux liens de parenté.

En ce sens, les structures familiales du négoce dauphinois n'étaient pas autonomes. Les hiérarchies qui existaient à l'intérieur de chaque famille (c'est-à-dire de chaque cellule familiale et de chaque famille élargie) étaient largement déterminées par une distribution inégale et différentielle des capitaux économiques, sociaux ou culturels. Dans le même temps, ces capitaux étaient appelés à circuler dans l'espace familial, notamment sous la forme d'avances monétaires, de recommandations, d'informations, de savoirs ou de techniques. En toute logique, des rapports de crédit se développent donc qui, d'une part, assignent à chaque individu une position dans les cercles familiaux et, d'autre part, participent du rayonnement collectif d'un même ménage ou d'une lignée.

538Arch. dép. de l'Isère, 14 J 207.

4. Une organisation en réseau ?

Pour achever ce panorama consacré à la place des familles dans le commerce, il faut se pencher à présent sur le lien entre le groupe familial et les « réseaux » négociants. Il s'agit à la fois de s'interroger sur la nature même de l'organisation familiale (peut-elle être qualifiée de réticulaire ?) et sur le rôle qu'elle est amenée à occuper dans les relations entre les acteurs (quel est la fonction des familles dans les « réseaux » commerciaux ?).

(a) Familles et « réseaux ».

Avant d'en venir aux clarifications définitionnelles de rigueur, il nous a semblé opportun de saisir, par l'observation empirique, le rapport qui apparaît entre le groupe familial et l'ensemble des relations dont disposait chaque négociant ou marchand – c'est-à-dire leur « réseau » commercial, pris dans son sens le plus vague qui soit (d'où l'usage des guillemets).

Comme nous l'avons déjà dit, la famille apportait au commerçant un socle de relations sociales, dont il pouvait disposer en son nom. Le « réseau » en question s'élargissait par ailleurs, sous l'influence des négociants qui accueillaient et formaient les néophytes dans leur entreprise. Les cercles familiaux (restreints et élargis) assumaient une fonction incontournable dans la transmission et la conservation du capital social, au sens défini par Pierre Bourdieu : un « *ensemble de ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un* réseau durable de relations *plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'interreconnaissance*[539] ».

Simultanément, le « réseau » commercial ou financier participait du rayonnement familial : la notoriété et l'influence des Pinet, que ce soit en Haut-Dauphiné ou en Haute-Provence, reposait à la fois sur des liens marchands, tissés à la faveur des approvisionnements militaires, et sur leurs activités bancaires. La famille avait ainsi constitué, tout autour de Gap, cercle de débiteurs, dont les archives ne rendent qu'une image partielle[540]. Le bilan des créances dressé en 1788[541] montre que les avances ainsi consenties étaient de nature très inégale, tant par leur volume que les rythmes de recouvrement. La source en question ne mentionne pas le taux d'intérêt, mais uniquement le total des sommes (incluant vraisemblablement les intérêts) et les délais de remboursement[542]. Les

539Bourdieu (Pierre), « Le capital social : notes provisoires », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (vol. 31), janvier 1980, p. 2, cité dans Pinçon (Michel), Pinçon-Charlot (Monique), 2007 (3e éd.), p. 13.

540La documentation se compose d'actes officiels, de reconnaissances de dettes, de pièces judiciaires, ou encore de bilans comptables des dettes actives : cf.. arch. dép. de l'Isère, 14 J 26-27, 14 J 117, 14 J 133.

541Arch. dép. de l'Isère, 14 J 23.

542Plus exactement, on recense pour chaque dette active la date du prêt et la date du remboursement ; nous en avons

données extraites ne résument pas, à elles seules, l'ensemble des créances familiales, mais elles en illustrent les mécanismes et les fonctions, qui ne se cantonnent pas seulement au champ économique. Que les Pinet retirent un profit sonnant et trébuchant de ces avances, c'est une affaire entendue. Cependant, les placements familiaux ne cherchaient pas forcément à optimiser la rentabilité des dettes. Le crédit se concentrait en majorité dans le Gapençais (58,9 %), alors que les délais moyens de recouvrement y étaient moins avantageux qu'ailleurs (environ 0 lt. 9 s. 10 d. par jour, contre 3 lt. 6 s. 5 d. dans l'ensemble des autres régions). Les lettres conservées par ailleurs montrent que derrière ces créances, ce sont en réalité des logiques réputées contradictoires qui se manifestent, tenant aussi bien du calcul économique le plus rationnel que de l'action charitable. De fait, la fonction bancaire des Pinet contribuait à renforcer leur pouvoir économique, mais aussi social et symbolique. À l'échelle locale, les rapports d'endettement concourraient en effet à l'édification d'une clientèle, d'un « réseau » d'obligés, composé à la fois de paysans, de propriétaires ou de marchands.

Ce serait une erreur que de conférer à la substance familiale ou à la substance réticulaire la propriété de renfermer une puissance essentielle aux activités commerciales. Le pouvoir socio-économique des négociants résulte non de la famille ou du « réseau », saisis isolément, mais du rapport entre l'un et l'autre, au sens où, pour paraphraser Gaston Bachelard, « *toute force est relation*[543] ». La famille s'objective d'abord à travers un nom, mais les charges symboliques qui s'y rattachent (et qu'on peut par exemple percevoir dans le choix des raisons sociales[544]) ne prennent vraiment effet qu'avec la médiation des relations sociales extra-familiales. Par ailleurs, si l'on admet que le capital relationnel découle de la mobilisation d'un « réseau » commercial, il faut également insister sur le fait que la mobilisation en question resterait lettre morte sans l'intervention de la famille de chaque négociant.

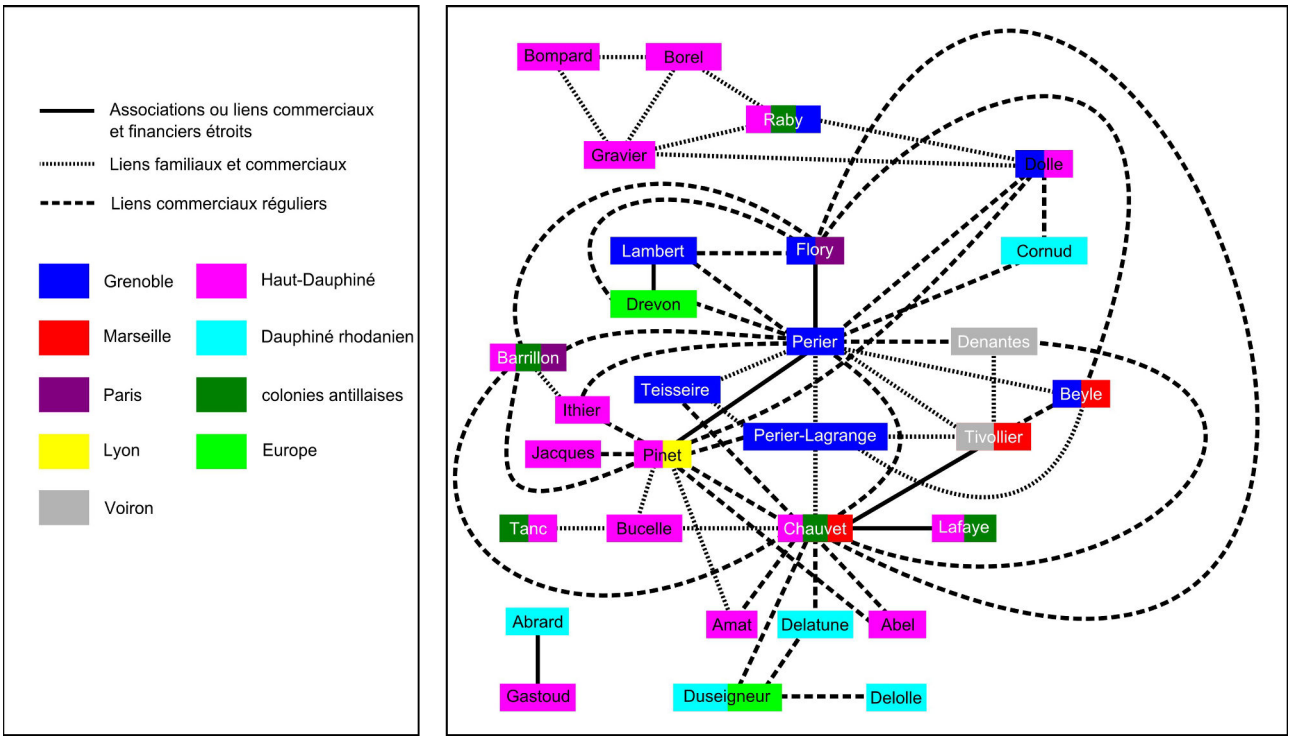
(b) Le microcosme négociant.

Interconnexions familiales et commerciales forment donc un tout, essentiel à la défense des intérêts du négoce. Le tissu de ces relations s'avère extrêmement dense : on peut difficilement étudier un commerçant en particulier, sans retrouver aussitôt les noms d'autres acteurs ou d'autres entreprises du Dauphiné. Faute d'informations suffisantes, il est certes impossible de retracer le détail des rapports existant entre les principaux négociants, qui figurent par exemple sur les

déduit le délai par une simple soustraction.
543Bachelard (Gaston), 2004 (1938), p. 123.
544Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 297.

registres fiscaux ou les listes électorales de l'Empire et de la Restauration[545]. L'opération devient en revanche envisageable, dès qu'on dispose des ressources archivistiques (ou bibliographiques) nécessaires. Sur la base de cette sélection, qui doit beaucoup aux aléas de la conservation, on ne peut qu'être marqué par la multiplication des liens, qui unissent au final la plupart des individus (graphique 1. 12).

Graphique 1. 12. Les relations entre négciants dauphinois.



Nous avons commencé par isoler, à partir des 14 fonds privés dont nous disposons un groupe de 18 individus différents. Nous avons d'abord recherché les relations directes entre ces individus, attestées par la documentation et des recherches complémentaires (rapports de parenté, rapports professionnels, inter-connaissance). Dans un second temps, nous nous sommes intéressés à leurs rapports indirects (c'est-à-dire par la médiation d'un tiers), ce qui aboutit à un effectif final $g = 30$ individus (sommets), pour un nombre total de liens (ou arêtes) $L = 56$. Malgré les apparences, le dessin ainsi obtenu n'a pas grand rapport avec les représentations graphiques issues de l'analyse spatiale et de l'analyse des réseaux. Il est bien sûr toujours envisageable d'extraire du graphique 1. 12 des indicateurs numériques, comme la densité (ou taux de connexité) δ du réseau considéré, définie comme le « *rapport entre le nombre d'arêtes présentes sur le nombre d'arêtes*

545Ces difficultés sont tout à fait courantes quand on tente d'appliquer les méthodes d'analyse des réseaux à l'histoire du commerce. Voir par exemple Rojon (Jérôme), 2007, p. 27-29.

possibles[546] ». Celle-ci est plutôt faible, puisque par définition[547], on a :

$$\delta = \frac{2L}{g(g-1)} = \frac{11}{87} \approx 0{,}13$$

Un réseau de faible densité globale peut néanmoins inclure des portions localement très denses. Il est donc intéressant de calculer les densités de voisinage δ_i propres à chaque sommet, puis d'en déduire un coefficient d'agglomération[548] (ou coefficient de *clustering*) C, qui s'avère relativement élevé :

$$C = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} \delta_i = \frac{9281}{12285} \approx 0{,}75$$

Toutefois, ces indicateurs habituels ou leurs variantes (indices de densité, de connexité, de connectivité) n'ont en l'occurrence qu'une pertinence réduite, à cause des biais qui interviennent dans la construction de la matrice dont le graphique 1. 12 est la représentation. Si l'on peut parler de réseau, c'est essentiellement dans un sens métaphorique, au demeurant assez proche des usages que des sociologues tels que Michel Pinçon et Monique Pinçon-Charlot font du terme[549]. L'intérêt principal du graphique 1. 12 est de donner à voir, sous une forme schématisée (puisque les interconnexions sont réduites à une typologie très épurée) la cohésion des milieux d'affaires. L'état des fonds consultés ne permet pas vraiment d'approfondir l'analyse. Si la notion de « réseau » est fréquemment convoquée, dès qu'il est question des négociants et de leur relations mutuelles, celle-ci correspond rarement au concept précis, tel qu'il a été forgé par les théoriciens de l'analyse des réseaux.

Pour comprendre une telle hésitation sémantique, il faut examiner l'histoire de la notion elle-même – qui est devenue, ces dernières années, une expression quasi-incontournable, y compris en histoire sociale et en histoire économique[550]. Dans leur ouvrage sur le nouvel esprit du capitalisme, Luc Boltanski et Ève Chiapello ont montré comment la diffusion du terme a coïncidé avec une évolution des discours managériaux[551], qui s'affirme en France dans les années 1980. Le mot connaît alors un essor fulgurant, que ce soit en philosophie ou dans les sciences humaines et

546Birmelé (Étienne), *Étude structurelle des réseaux : modèles aléatoires, motifs et cycles*, mémoire d'habilitation à diriger des recherches (mathématiques), université Évry-Val d'Essonne, 2011.

547Birmelé (Étienne), 2011, p. 8 ; Lazega (Emmanuel), *Réseaux sociaux et structures relationnelles*, Paris, PUF, 1998, p. 42.

548Birmelé (Étienne), 2011, p. 12.

549Boltanski (Luc), 2012, p. 345-346.

550Lemercier (Claire), Zalc (Claire), *Méthodes quantitatives pour l'historien*, Paris, La Découverte, 2008, p. 80. De nombreux travaux récents abordent la notion de réseau ou d'analyse réticulaire, sous des formes variées. Pour se limiter aux seules années 2000, citons entre autres exemples Fontaine (Laurence), 2008, Rojon (Jérôme), 2007, Marzagalli (Silvia), *Stratégies marchandes et organisation du monde du négoce en Europe et aux Amériques (fin XVII^e^-début XIX^e^ siècle)*, mémoire de synthèse pour l'habilitation à diriger des recherches (histoire), université Paris 1 , 2004.

551Boltanski (Luc), Chiapello (Ève), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1999, p. 208.

sociales[552]. Ce succès ne va pas sans ambiguïté, dans la mesure où la notion de réseau est tiraillée entre des usages scientifiques et idéologiques[553], entre travail de conceptualisation et effet de mode[554]. Il n'est donc pas inutile de revenir d'une part sur le programme initial des promoteurs de l'analyse réticulaire[555] et d'autre part sur l'application de ces méthodes à notre objet d'étude, que plusieurs éléments compromettent.

(c) Analyse de réseau et « réseaux » commerciaux.

À l'origine, le concept de réseau a été introduit en sociologie pour répondre à ce que Luc Boltanski nomme la « *malédiction de Popper* » : une critique qui touche notamment aux « *entités pertinentes pour l'analyse sociologique*[556] ». Suivant le programme tracé par Harrison C. White, Scott A. Boorman et Ronald L. Breiger dans leur article[557], il s'agissait plus précisément de proposer un nouveau type de modélisation des rapports sociaux, « *obtenu directement à partir de l'agrégation de données relationnelles, sans imposer aux acteurs de catégories ou d'attributs* a priori[558] ». C'est d'ailleurs la raison pour laquelle des critiques ont également été adressées aux chercheurs coupables de définir un « *réseau complet* », sur le principe de « *frontières socialement instituées*[559] », pour procéder à leurs études, comme nous l'avons fait en évoquant d'emblée le négoce dauphinois.

Ce genre de découpage ne va pas sans imperfection, notamment parce qu'un même acteur était fréquemment impliqué dans plusieurs systèmes de relations à la fois, de sorte que le « réseau » dauphinois peut être subdivisé en plusieurs portions différenciées. Les milieux d'affaires étaient traversés par des lignes de désunion – dont les divergences confessionnelles fournissent un bon exemple[560]. Il existait en effet, en Dauphiné, une communauté protestante importante, à cheval entre

552Boltanski (Luc), Chiapello (Ève), 1999, p. 208 ; Lemercier (Claire), 2005, p. 7.
553Boltanski (Luc), Chiapello (Ève), 1999, p. 209.
554Mercklé (Pierre), *Sociologie des réseaux sociaux*, Paris, La Découverte, 2011 (2004), p. 7.
555Pour une présentation d'ensemble du concept de réseau, ainsi que de ses usages en économie et en sociologie, on pourra se référer au travail de Barbié (Olivier), *Convergences entre économie et sociologie autour du concept de réseau social*, thèse de doctorat (sociologie), université Paris 1, 2010.
556Boltanski (Luc), 2012, p. 325.
557Scott A. Boorman et Ronald L. Breiger, Harrison C. White, « Social Structures from Multiple Networks », *American Journal of Sociology* (vol. 81, n° 4), 1976, p. 730-780. L'article est évoqué et commenté dans Boltanski (Luc), 2012, p. 343-344.
558« *The resulting 'blockmodel' is a view of social structure obtained directly from aggregation of the relational data without imposing any a priori categories or attributes for actors* », Scott A. Boorman et Ronald L. Breiger, Harrison C. White, 1976, p. 731.
559Mercklé (Pierre), 2011 (2004), p. 30-32.
560Pour une analyse plus détaillée de ces éléments, cf. Deschanel (Boris), « Divergence confessionnelles et convergences professionnelle. Les négociants protestants du Dauphiné, de l'Ancien Régime à la Révolution », dans *Histoire des Alpes – Storia delle Alpi – Geschichte der Alpen* (n° 18), 2013.

la Drôme et les Hautes-Alpes[561]. Celle-ci était bien implantée parmi les négociants : en l'an 9, on estime qu'au moins 22,2 % des commerçants drômois les plus aisés étaient issus de familles réformées (N = 36). À cela s'ajoute l'influence internationale des « réseaux » protestants, à travers leur installation dans les grands ports méditerranéens (Marseille, Gênes) et à Genève. Quelques familles ou personnalités particulièrement éminentes se détachent, comme les financiers suisses Jean-Gabriel Eynard (1775-1863)[562] et Étienne Clavière (1735-1793)[563], ou bien le négociant Antoine-Ignace Anthoine, dont il a déjà été question – tous originaires de la province, à des degrés divers, mais qui n'avaient pas forcément gardé des liens très étroits avec la région.

Le négoce protestant présentait de fortes singularités. Comme le soulignait déjà Pierre Vilar, « *ce n'est pas la religion qui importe pour les caractériser* », mais bien « *leur situation particulière de dissidents, exclus de certaines relations sociales, à l'intérieur de la France, et liés au contraire, par un réseau d'alliances familiales et de rapports réciproques de confiance aux exilés du temps de la Révocation de l'édit de Nantes*[564] ». De fait, les commerçants protestants étaient beaucoup plus tournés vers les espaces extérieurs (Suisse, Italie, Méditerranée).

Est-ce à dire que plusieurs « réseaux » cloisonnés coexistaient, au sein des milieux d'affaires de la province ? En réalité, les divergences (confessionnelles ou autres) ne doivent pas masquer l'existence de puissants facteurs d'unité. À ce titre, il nous semble fondé de persister à parler du négoce dauphinois, comme d'un groupe cohérent et pertinent. Les acteurs étudiés présentent en particuliers plusieurs traits communs qui les rapprochent : *(a)* le sentiment d'appartenance à une même région d'origine, qui affleure dans les correspondances ; *(b)* le maintien des circulations entre cette région et l'extérieur, qui conforte leur ancrage géographique ; *(c)* la proximité des diverses familles entre elles et ses conséquences directes sur l'organisation des circuits marchands ; *(d)* l'influence déterminante de quelques-unes de ces familles sur les autres acteurs, qui fait apparaître une hiérarchie commune à l'ensemble du « réseau ». En somme, la cohérence du négoce dauphinois se manifeste moins par l'agrégation de liens équivalents que par l'existence de relations spécifiques, qui lient entre eux et hiérarchisent les commerçants originaires de la même province.

Implicitement, l'analyse réticulaire suppose, en sciences sociales, un certain nombre de postulats, quant à la nature du concept de *lien* (ou de ses synonymes : *relation*, *connexion*, etc.). Dans l'approche la plus orthodoxe, c'est-à-dire la plus fidèle aux travaux pionniers menés dans les années 1970 et 1980, les liens sont généralement conçus comme des équivalents. Cela se traduit par

561 Augier (Jean-Paul), *Protestantisme, républicanisme et laïcité chez les réformés de la Drôme, du Ralliement de 1892 au Front populaire*, thèse de doctorat (histoire), EHESS, 2009.
562 Arch. de Genève, fonds Monod.
563 Clavière (Étienne), *De la France et des États-Unis*, Londres, s. n., 1787 ; Clavière (Étienne), *Opinion d'un créancier de l'État*, Londres-Paris, Buisson, 1789.
564 Vilar (Pierre), *Or et monnaie dans l'histoire*, Paris, Flammarion, 1974, p. 341.

la construction de matrices où chaque variable ne peut prendre que deux valeurs différentes, selon que le couple d'agents considéré soit connecté ou non. Mais cette démarche conduit notamment « *à perdre de vue la spécificité que des lieux, des domaines, des champs, etc. revêtent aux yeux des acteurs*[565] » – par exemple en amalgamant des liens de dépendance financière et de simples échanges commerciaux. Dès lors, la reconstitution d'un réseau de relations ne nous livre qu'un plan des interactions individuelles, sans nous fournir d'indications sur les objets (matériels ou immatériels) qui entrent en circulation.

Pour peu qu'on souhaite affiner le modèle, on est contraint d'affecter à chaque lien soit une variable catégorielle (qui s'inscrit dans une typologie des relations possibles), soit une variable numérique continue (qui traduit l'intensité du lien considéré)[566]. Les fameuses propositions de Mark Granovetter, à propos des liens faibles et des liens forts, n'en sont qu'une possible illustration, puisqu'il s'agit alors de différencier les relations dont disposent un acteur en fonction de leur qualité intrinsèque[567]. À bien y réfléchir, cette option revient à réinjecter dans l'analyse de réseaux des catégorisations *a priori*, sans placer une confiance aveugle dans « *l'agrégation des données relationnelles* ». Qualifier une relation ne va en effet pas de soi et suppose qu'on dispose déjà d'un cadre de classification, permettant de distinguer les formes précises des connexions, sans se laisser abuser par le flou du vocabulaire ou d'éventuels anachronismes[568]. Lorsque les sources archivistiques s'y prêtent, cet usage permet d'apporter de précieuses précisions sur l'agencement des rapports qui structurent un espace social donné. Mais la délimitation de cet espace et la définition qualitative des relations qui s'y intègrent relèvent de problématiques extérieures à l'analyse réticulaire proprement dite[569].

•

Le négoce dauphinois se présente en définitive comme un « réseau » cohérent, mais au sens le plus général du terme. Il serait d'ailleurs plus juste de parler d'un système de relations, dans la mesure où le modèle réticulaire est censé se référer à une forme d'organisation particulièrement souple, modulable au gré des circonstances, où chaque individu en présence pourrait se connecter à

565Boltanski (Luc), 2012, p. 345.

566Lemercier (Claire), Zalc (Claire), 2008, p. 85.

567Granovetter (Mark), « The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited », dans *Sociological Theory* (n° 1), 1983, p. 201-233.

568Lemercier (Claire), Zalc (Claire), 2008, p. 89.

569Les études sur la topographie des réseaux cherchent certes à forger des outils mathématiques capables de modéliser les conséquences de structures sous-jacentes sur l'organisation des objets réticulaires. Voir par exemple Birmelé (Étienne), 2011, p. 12. Il n'en reste pas moins que la caractérisation de ces structures constitue un travail en soi, surtout lorsque les paramètres qui conditionnent la forme du réseau ne se limitent pas à des données topographiques (distances, temps-distances).

peu près librement[570]. Loin de constituer un réseau en perpétuelle recomposition, les relations tissées par les négociants forment au contraire un solide tissu d'interdépendances. Dans ce petit monde hiérarchisé, les négociants ne cessent de s'entrecroiser. C'est d'ailleurs un trait marquant des correspondances marchandes, qui relèguent à l'arrière-plan la concurrence commerciale (rarement apparente), et ne cessent *a contrario* de retracer des relations, des unions, des associations entre un nombre limité d'individus. Pour répondre au problème posé initialement, c'est sans nul doute à l'intérieur de ce système de relations que les groupes familiaux se structuraient en eux-mêmes et s'agençaient les uns par rapport aux autres. En ce sens, les « réseaux » commerciaux se présentaient comme un environnement institutionnel informel, mais extrêmement hiérarchisé, à l'intérieur duquel s'exerçaient des rapports de domination tant sociaux qu'économiques. L'articulation dynamique entre le noyau familial et les relations plus lointaines était révélatrice de la puissance d'un acteur – c'est-à-dire de sa faculté à élargir ses marges de manœuvre, que ce soit dans l'espace social ou géographique.

570Boltanski (Luc), Chiapello (Ève), 1999, p. 219-221.

Chapitre 4. Espaces des réseaux négociants.

Il faut à présent examiner comment les réseaux familiaux, commerciaux et financiers dans lesquels s'inséraient les négociants dauphinois s'inscrivaient dans l'espace géographique. Ce qui revient à se pencher sur la manière dont le positionnement socio-économique des acteurs étudiés trouvait une répercussion dans l'ordre de l'espace physique. Nous nous interrogerons par conséquent sur les hiérarchies que généraient les relations spatiales entre les commerçants, et sur la façon dont cette hiérarchisation contribuait à façonner le négoce, non seulement de l'intérieur (en induisant une stratification des négociants dauphinois et de leurs entreprises), mais aussi par rapport aux autres groupes sociaux en présence (notamment par opposition aux autres acteurs commerciaux, situés en-dehors du négoce au sens strict). De ce point de vue, le problème central, qui orientera l'ensemble de ce chapitre, est celui de l'interaction entre les structures socio-économiques du négoce – telles que nous les avons dépeintes – et les structures de l'espace physique. Nous déterminerons dans un premier temps dans quelle mesure et de quelle façon les rapports de distance et d'échelle renforçaient[571] la constitution et la cohésion du groupe. Dans un second temps, nous nous interrogerons sur la façon dont les acteurs se répartissaient et s'organisaient à l'intérieur de l'espace provincial. Enfin, dans un troisième temps, nous analyserons l'articulation entre ces réseaux régionaux et les circuits commerciaux extérieurs, nationaux ou internationaux.

•

1. Espace(s) et formation du groupe.

L'espace géographique et les relations spatiales entre les acteurs ne constituaient pas seulement le milieu dans lequel s'organisaient les affaires des entreprises dauphinoises. Comme tout autre groupe social, le négoce se donnait à voir dans un ensemble de lieux déterminés – et à travers les liens établis entre ces lieux. Le rapport à l'espace était en ce sens constitutif du statut des

571 Ce renforcement implique principalement deux aspects. D'une part, l'existence d'une expérience commune de l'espace, autour de laquelle le négoce dauphinois pouvait se retrouver (l'internationalisation du négoce notamment). D'autre part, les « *effets de naturalisation* » provoqués par l'inscription dans l'espace des rapports sociaux, propre à rendre visibles et évidents les rapports de domination et les structures sociales du groupe (à ce sujet, voir Bourdieu (Pierre), *La misère du monde*, Paris, Le Seuil, 1993, p. 250-256).

négociants. D'où la nécessité d'examiner, au préalable, la façon dont le problème de l'espace et de la spatialisation des acteurs intervenait dans la constitution du collectif.

(a) Une question d'échelle.

Sous l'Ancien Régime, la notion de *négociant* renvoyait en principe à des commerçants actifs à un niveau international, ou du moins national. De ce point de vue, la définition du négoce, en tant que catégorie commerciale particulière, était étroitement associée à une réflexion sur ce que Charles Carrière appelait l'« *étendue des affaires*[572] », c'est-à-dire sur les échelles des transactions. Un aphorisme attribué à « *un certain Monsieur C*** » et reproduit en 1786 dans au moins deux publications différentes[573], résumait bien la façon dont les contemporains se représentaient le rapport entre le statut de *négociant* et la pratique du commerce extérieur :

> « *Il y a une grande différence entre un marchand et un négociant : celui-là n'est renfermé que dans de petites vues mercantiles ; les sols s'attachent à son âme et y portent une rouille grossière ; l'autre étend ses regards partout, au-delà des mers, et entouré de grandes entreprises, son caractère nécessairement contracte de la noblesse et de l'élévation*[574] ».

L'assignation des acteurs à une échelle d'action bien déterminée s'inscrivait ainsi dans les mêmes enjeux statutaires qui ont été précédemment évoqués[575]. Le négociant se distinguait symboliquement du marchand, en cela même que ses opérations commerciales s'inscrivaient dans un espace plus vaste, à un niveau d'action supérieur.

En réalité, comme nous l'avons observé, les pratiques classificatoires ne respectaient que très imparfaitement cette distinction[576]. D'une part, tous les acteurs commerciaux engagés dans les circuits internationaux ou nationaux n'étaient pas nécessairement des « *négociants* ». D'autre part, les « *négociants* » eux-mêmes s'impliquaient aussi dans les circuits de distribution locaux, qui absorbaient une part non négligeable de leurs opérations.

Dès lors, quelle échelle d'observation faut-il privilégier, afin de saisir les milieux du négoce en particulier ? En Dauphiné, tout dépend de la localisation des « *négociants* » examinés. À Grenoble, sur les cinq négociants recensés par les rôles de capitation en 1788, quatre étaient

572 Carrière (Charles), 1972, p. 244.

573 Avec quelques infimes variations : *Journal de Lyon*, 1786, p. 378 et Baculard d'Arnaud (François Thomas Marie de), *Délassements de l'homme sensible ou anecdotes diverses*, 1786, p. 97.

574 *Journal de Lyin*, 1786, p. 244.

575 Cf. *supra*, partie 1, chapitre 1.

576 Voir *supra*, partie 1, chapitre 1. Pour mémoire, les archives privées des négociants dauphinois, telles qu'elles nous sont parvenues, révèlent le poids important des opérations locales dans le volume d'affaires ou dans les relations épistolaires des entreprises – y compris

assurément liés au commerce national, colonial ou international (Perier, Perier-Lagrange, Dolle oncle et Favier, Dolle frères). Dans des bourgs plus petits, en revanche, la situation était bien différente : à côté de négociants effectivement engagés dans des réseaux commerciaux de grande envergure se trouvait aussi une foule de petits négociants, dont le rayonnement spatial était probablement des plus limités. Dans les Hautes-Alpes, en 1795-1796, seulement 11,6 % des 69 « *négociants* » recensés sur les rôles de l'emprunt forcé avaient établi des liens visibles (par ailleurs difficilement quantifiables) avec des partenaires extérieurs à la région[577]. À la même époque, près de 15,0 % des autres acteurs commerciaux (N = 267) étaient en relation avec des circuits de distribution extérieurs, ailleurs en France ou à l'étranger[578]. Certains individus présentaient même un rayonnement géographique considérable. Plusieurs « *marchands* » du Briançonnais (quelquefois qualifiés de « *négociants* » dans d'autres sources) disposaient par exemple d'interlocuteurs en Italie et en Espagne, liés au commerce des étoffes, du livre ou des bijoux – à l'instar des familles Bompard, Caire ou Prat.

Il est par conséquent difficile d'associer au négoce dauphinois un niveau de transaction prédéterminé – sauf à revenir sur le programme que nous nous sommes fixés initialement, qui visait précisément à considérer le collectif à partir de ses propres pratiques classificatoires et non à l'aune d'une nomenclature extérieure. Certes, dès lors que l'on se focalise sur les strates dominantes du groupe, les opérations commerciales examinées s'inscrivent essentiellement à un échelon international ou national (s'opposant alors nettement aux pratiques des simples marchands). En revanche, que l'on se tourne vers le négoce des bourgs et des villages[579], vers les négociants des communautés alpines ou pré-alpines, et la situation devient nettement moins conforme à l'image du « négociant cosmopolite ». D'où la nécessité de ne pas limiter l'analyse aux seuls réseaux extra-régionaux, mais de s'interroger plus largement sur l'articulation entre les différents circuits et échelles d'action, ainsi que sur le rôle qu'y tenaient les « *négociants* » dauphinois.

(b) L'intérieur et l'extérieur. Existe-t-il un négoce dauphinois ?

Le négoce se caractérisait donc avant tout par une aptitude collective à assumer des fonctions de médiation économique, entre des espaces géographiques différenciés. Cette capacité

577Ces résultats ont été obtenus en confrontant les noms présentés sur les rôles (arch. dép. des Hautes-Alpes, L 526 et 527) aux informations collectées à partir des divers fonds privés étudiés et de la bibliographie. Il existe donc un biais, mais qui reste tempéré par le fait que les commerçants les mieux intégrés aux circuits extérieurs sont aussi ceux pour lesquels les renseignements sont généralement les plus nombreux.

578En particulier parce qu'un nombre considérable de ces individus (environ 7,9 %) étaient des colporteurs ou des marchands-colporteurs.

579Comme l'avait signalé Favier (René), 1993, p. 287-288.

résultait, dans une large mesure, de l'existence de puissants réseaux familiaux et commerciaux, dont les ramifications s'étendaient par-delà les frontières provinciales, dans les grandes places commerciales extérieures. De fait, bon nombre d'entreprises dauphinoises – et non les moindres – étaient implantées à l'extérieur de la région, que ce soit en France, dans les colonies ou encore à l'étranger. Comment caractériser les relations qui existaient entre ces Dauphinois de l'extérieur et les milieux d'affaires locaux ? Doit-on y voir le signe d'un rayonnement des réseaux provinciaux (à travers la constitution de communautés commerciales extra-régionales), ou à l'inverse un possible facteur d'éclatement ou de dépendance ? Plus généralement, l'implication des acteurs dans les circuits extérieurs reflétait-elle le dynamisme du négoce dauphinois, ou sanctionnait-elle à l'inverse ses faiblesses, ses limites, son manque de cohérence ?

D'un point de vue strictement économique, le Dauphiné avait longuement subi l'influence commerciale et financière des pôles extérieurs les plus proches, à commencer par Lyon. Sous l'Ancien Régime, les réglementations en vigueur n'avaient d'ailleurs fait que renforcer cette prépondérance. Dès le XVII^e^ siècle, la législation royale contraignait ainsi les commerçants à faire transiter leurs marchandises par Lyon, pour pouvoir les faire entrer ou sortir du Dauphiné, en tant que province réputée étrangère. Si les prohibitions s'assouplirent au cours du siècle suivant, Lyon n'en continuait pas moins à exercer une forte influence commerciale sur les espaces dauphinois[580]. D'une part, la ville alimentait les localités de la vallée du Rhône et du Bas-Dauphiné, notamment dans certains secteurs bien particuliers : la librairie, la mercerie[581], le commerce des étoffes fines[582]. Ces flux semblent se maintenir au moins jusqu'au début des années 1790. Le tableau du maximum du district de Grenoble[583] mentionne ainsi l'origine lyonnaise de nombreux vêtements (vestes, robes), étoffes (serges, cadis, taffetas) ou articles de mercerie. Sans compter que les marchandises venues du Nord et du Nord-Ouest de la France transitaient probablement par Lyon. Le rayonnement de la ville était moins marqué dans le Haut-Dauphiné ; la place rhodanienne fournissait néanmoins au district de Gap cuirs, bière, chapeaux, ainsi que divers produits chimiques[584]. Dans le même temps, les Dauphinois trouvaient aussi à Lyon des débouchés pour leurs propres stocks ou productions, tout spécialement dans le secteur du textile. En conséquence, nombreux étaient les

580Favier (René), 1993, p. 367-368. Avant 1789, le constat ne peut s'appuyer sur des considérations statistiques générales, faute de source archivistique adéquate. En revanche, tous les fonds privés et les mémoires consultés tendent à confirmer l'importance cruciale de Lyon pour l'approvisionnement du Dauphiné, en particulier dans la vallée du Rhône et le Bas-Dauphiné.

581Au milieu du XVIII^e^ siècle, René Favier souligne que parmi les destinataires des négociants lyonnais en mercerie « *figuraient tous les grands noms du commerce grenoblois : Réal et Dideron, Dupuis, Carny frères, Dolle, Raby, Perier frères* », Favier (René), 1993, p. 369.

582Favier (René), 1993, p. 370-372.

583Arch. nat., F^{12} 1544^{7}.

584Arch. nat., F^{12} 1519.

négociants qui s'étaient directement établis sur place[585]. C'était par exemple le cas des Pinet, de Sainte-Guitte (un des correspondants de Jean-Jacques Chauvet)[586], ou bien encore des Jordan, liés aux Perier par le mariage de Pierre Jordan (1727-1791) et Marie-Élisabeth Perier (1748-1796), en octobre 1765[587], et originaires des Hautes-Alpes.

Les historiens ont beaucoup évoqué la domination lyonnaise sur la distribution en Dauphiné, de même que dans l'exportation des produits de l'industrie textile – sans parler du secteur financier. Les travaux de René Favier ont permis de nuancer l'hypothèse, sans néanmoins la rejeter *stricto sensu*, mais en soulignant que d'autres grandes villes, d'autres régions, polarisaient aussi une partie des circuits d'approvisionnement régionaux, avec plus ou moins d'intensité[588]. Dans ces conditions, une partie des flux marchands échappaient aux acteurs locaux, dans des domaines variés. Sous l'Ancien Régime, une bonne part des fournitures militaires était ainsi acheminée en Dauphiné par des négociants extérieurs, à l'instar du négociant montpelliérain Guillaume Sabatier fils, au début des années 1780[589]. D'autres secteurs marchands, moins rentables, et qui se situaient souvent entre le commerce de gros et de détail, étaient également concernés. Dans les zones méridionales du Dauphiné, notamment le long de la Durance et de ses affluents, c'étaient par exemple les commerçants provençaux qui apportaient sur les marchés locaux des denrées agricoles (fruits, grains) ou les produits de la pêche méditerranéennes (poissons salés). Quant au commerce du bétail, dans le Haut-Dauphiné, il consistait principalement à « *aller acheter de petits mulets, chevaux ou juments dans le Poitou et dans l'Auvergne* », qui servaient de bêtes de somme, avant d'être revendus au printemps ou à l'automne par-delà la frontière piémontaise[590]. Déjà décrits au début du XVIII^e^ siècle, les flux s'étaient maintenus jusqu'à la fin de l'Ancien Régime. Reste que ces transactions étaient assumées, dans une large mesure, par de simples marchands spécialisés, généralement désignés comme tels. À l'exception des fournitures aux armées – secteur dans lequel les Dauphinois étaient loin d'être inactifs – et de l'écoulement d'une partie des étoffes et vêtements lyonnais, peu de négociants étrangers venaient placer leurs capitaux dans la province, qui n'offrait que des possibilités d'expansion limitées.

Les liens tissés avec les places et les partenaires non-dauphinois n'avaient donc pas pour unique conséquence d'induire une dépendance ou un affaiblissement du négoce provincial, qui jouissait en réalité d'un certain degré d'autonomie. Les acteurs locaux étaient très impliqués dans

585Aucun décompte précis des négociants lyonnais d'origine dauphinoise n'existe : il faut donc se contenter d'établir cette liste (non-exhaustive) de cas particuliers.
586Arch. de la CCIMP, L 19/62/07 à 12.
587Arch. dép. de l'Isère, 11 J 28, dossier n° 3.
588Favier (René), 1993, p. 379-385.
589Arch. dép. de l'Hérault, 2 J 82.
590Arch. mun. de Briançon, HH 20.

les échanges extra-régionaux, non seulement avec leurs interlocuteurs lyonnais[591], mais aussi avec les autres villes et marchés voisins. Dans ces conditions, une partie des Dauphinois avaient choisi de s'installer directement à l'extérieur de leur province d'origine. Dans les années 1780, d'importantes communautés dauphinoises existaient ainsi à Lyon et Marseille, mais aussi dans les villes espagnoles (plusieurs familles venues du Haut-Dauphiné avaient migré à Madrid, Cadix, etc.), à Turin (principalement des Briançonnais) ou encore à Genève (en ce qui concerne les acteurs protestants)[592]. Le rapport entre ces négociants de l'extérieur et les négociants de l'intérieur est difficile à évaluer précisément. Une comparaison des volumes d'affaires respectifs est sans objet, dans la mesure où elle n'est possible que pour un nombre très réduit de cas et ne permet de tirer aucune conclusion décisive. En dehors comme à l'intérieur de la province, coexistaient en effet des acteurs particulièrement puissants et d'autres beaucoup plus modestes[593]. L'articulation entre acteurs intérieurs et extérieurs jouait en tout cas un rôle clef dans l'organisation des exportations et des importations dauphinoises.

On ne saurait dès lors penser les relations entre les négociants du Dauphiné et leurs partenaires extérieurs uniquement en termes de « subordination » ou d'« autonomie » des milieux d'affaires. Ces relations peuvent effectivement exprimer des rapports de dépendance inter-régionale. En revanche, elles sont loin de signifier que les réseaux commerciaux dauphinois gravitaient dans le sillage de réseaux d'affaires lyonnais, marseillais ou suisses… Derrière les phénomènes d'attraction que l'on peut observer, ce sont des relations entre sociétés de commerce qui apparaissent. Or, bon nombre d'entreprises « extérieures » étaient en réalité dirigées par des négociants venus du Dauphiné, qui avaient maintenu des liens solides avec leur région d'origine et qui étaient à ce titre parfaitement intégrés aux milieux d'affaires de la province. Bien plus, il faut souligner que ces entreprises dauphinoises « extérieures » entretenaient aussi entre elles d'étroites relations. En témoigne, entre autres exemples, les liens épistolaires et financiers qui unissaient, entre la fin des années 1780 et le début des années 1790, la société Chauvet et C^{ie} (au Cap-Français, puis à Marseille) à la société Sainte-Guitte et C^{ie} (à Lyon)[594]. Au premier abord, ces échanges s'inscrivaient dans le cadre des interconnexions entre le port provençal et la place lyonnaise. En réalité, pourtant, toutes ces transactions prenaient place à l'intérieur des circuits d'affaires dauphinois.

591À ce sujet, voir les remarques de René Favier sur la dépendance du Dauphiné vis-à-vis de Lyon et ses supposés effets « désastreux » (Favier (René), 1993, p. 367-388)

592Ces diverses orientations feront l'objet de développements supplémentaires dans la suite du présent chapitre.

593Dans l'ensemble, les maisons de commerce les moins importantes se situaient plutôt à l'intérieur du Dauphiné. Le fait résulte néanmoins d'un double biais, inhérent d'une part aux conditions de conservation des archives des entreprises (les « petites » sociétés ayant plus rarement laissé des archives complètes), d'autre part à notre méthode de repérage des fonds privés (les fonds privés repérés à l'extérieur de la province sont sauf exception ceux d'entreprises de grande ou de moyenne importance, auxquelles le reste de la documentation faisait fréquemment référence).

594Arch. de la CCIMP, L 19/62/08 et 09. L'analyse porte sur un série de 127 lettres, du 4 mars 1788 au 11 janvier 1793.

Il faut en tirer deux conclusions complémentaires. La première consiste à constater qu'il est impossible d'appréhender l'ampleur des flux commerciaux contribuant à la puissance du négoce dauphinois, en se limitant à répertorier les mouvements marchands à l'entrée et à la sortie de la province. La seconde conclusion vise à souligner que le cadre d'analyse le plus pertinent, pour étudier le négoce et sa spatialisation, n'est pas tout entier contenu dans les frontières d'une province : il convient impérativement d'examiner ses ramifications extérieures, nationales ou internationales.

Dans ces conditions, l'identification du négoce à un territoire défini, reconnu administrativement, est-elle encore légitime ? Autrement dit, l'appartenance des commerçants étudiés à une même province ne se dissout-elle pas dans une vaste chaîne de relations, partiellement déterritorialisée[595] ? La question n'est évidemment pas sans importance, puisqu'elle conditionne dans une large mesure la façon dont doit être traité notre sujet. C'est au fond l'existence même du négoce dauphinois et la matérialisation spatiale des relations sociales qui structuraient le groupe qui se trouvent ici mises à l'épreuve.

L'existence de réseaux négociants, constitués par-delà les délimitations provinciales, ne fait assurément aucun doute. On aurait tort, cependant, de sous-estimer l'impact de l'organisation territoriale et des stratifications sociales en Dauphiné, sur l'agencement des réseaux commerciaux nationaux ou internationaux. La plupart du temps, l'influence des familles dans les systèmes de relation reconduisait à l'extérieur de la province les hiérarchies locales ou régionales[596]. Dans le même temps, elle contribuait à maintenir durablement les liens avec la région d'origine. En ce sens, territoire d'origine et systèmes de relation demeuraient étroitement imbriqués[597].

En outre, les divisions internes à l'espace dauphinois lui-même ne paraissent pas avoir pesé de manière très significative sur la cohésion des réseaux commerciaux. En particulier, l'opposition entre le Dauphiné alpin et le Dauphiné rhodanien ou préalpin, pour être réelle, ne constituait pas une césure aussi radicale qu'on l'a cru parfois. Des relations régulières existaient entre Grenoble et le Haut-Dauphiné, comme le montre la correspondance de la famille Pinet et les relations étroites que les Perier cultivaient dans les régions montagneuses du Gapençais et de la Bochaîne[598].

595Au sens où la notion a été employée en géographie (pour une synthèse, voir la définition proposée sur le site Géoconfluences : http://geoconfluences.ens-lyon.fr/glossaire/deterritorialisation).

596Le phénomène est difficile à saisir de façon globale. Les exemples connus confirment néanmoins cette hypothèse interprétative. Quelques cas peuvent être mentionnés, à titre d'illustration. À Lyon, les fils de Pierre-Daniel Pinet avaient établi des liens avec plusieurs autres familles apparentées, comme les Mounier et les Sainte-Guitte (Favier (René), 1993, p. 378, d'après arch. dép. de l'Isère, 14 J). À Saint-Domingue, la correspondance et la comptabilité Chauvet et Lafaye (arch. de la CCIMP, L 19/62/03 et 07) révèle de même que les Dauphinois présents sur place continuaient à correspondre et à se fréquenter. (Des liens avec les Ruelle ou Barrillon sont notamment attestés.)

597Ce qui revient à rejeter l'idée d'une opposition entre les réseaux (conçus ici dans un sens métaphorique, comme un simple synonyme des systèmes ou chaînes de relations) et les territoires.

598L'exemple choisi nous semble revêtir une valeur plus générale, dans la mesure où la maison Pinet était la plus importante du Haut-Dauphiné, tandis que les Perier dominaient les milieux d'affaires grenoblois. Dans ces

Il existait enfin un sentiment subjectif d'appartenance à une communauté marchande particulière, qui transparaissait notamment dans les écrits personnels des acteurs. Citons pour mémoire l'éloge que le négociant Jacques Abel faisait, en 1787, de la « *bonhommie* » et de la simplicité rustique des « *montagnards* » dauphinois, par opposition à la corruption marseillaise[599]. Quant à Stendhal, il évoquait le « *cachet dauphinois*[600] », c'est-à-dire l'ensemble des traits distinctifs des habitants de la province. L'expression de principe d'identité, que l'on ne peut saisir que de manière fugace à cause des lacunes archivistiques, était renforcée par l'endogamie du groupe et plus généralement par le fonctionnement des systèmes de relations, tels que nous l'avons décrit au cours du chapitre précédent.

(c) Capital spatial et renforcement collectif.

En fin de compte, le négoce dauphinois se définissait à la fois par une identification commune à une origine géographique et par sa capacité à dominer l'organisation des flux marchands et l'enchaînement entre des circuits de distribution locaux, régionaux, nationaux et internationaux. En d'autres termes, le groupe prenait forme autour de représentations et d'usages collectifs de l'espace. Le négoce dauphinois, en dépit de son extension géographique, se démarquait ainsi des milieux d'affaires extérieurs, recentrés sur d'autres régions ou d'autres villes.

Dans le même temps, les acteurs étudiés se différenciaient aussi des autres commerçants, également issus du Dauphiné, mais qui n'appartenaient pas au négoce. Dès les dernières décennies de l'Ancien Régime, le groupe se caractérisait par une internationalisation partielle et progressive, ainsi que par une importante multiterritorialité[601]. De ce point de vue, les négociants tendaient à se distinguer clairement de l'univers des marchands et des petits marchands, exclusivement ou principalement engagés dans des réseaux commerciaux locaux. On retrouve ainsi un ensemble de commerçants dont les opérations s'inscrivaient à l'intérieur d'un périmètre réduit. La société Abrard et Gastoud recentrait par exemple ses activités sur des marchés locaux (à Mens ou à Sahune par exemple)[602]. Le constat est encore plus frappant, lorsqu'on étudie, sous la Restauration, la comptabilité du marchand de vin briançonnais Antoine Nicolas[603] : la quasi-totalité des transactions avait lieu dans le Briançonnais, et en grande partie avec les mêmes interlocuteurs.

---

conditions, on peut estimer que leurs relations réciproques présentaient une portée élargie.

599 Arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J 12, lettre du 01/07/1787 de Jacques Abel (Antonaves) à Roche frères (Marseille).

600 Stendhal, *Journal*, Paris, Le Divan, 1937, vol. 2, p. 343.

601 C'est-à-dire par l'appropriation d'espaces différenciés du point de vue de leurs localisations, leurs dimensions respectives, et leurs représentations collectives. La notion est empruntée à la synthèse de Pinçon (Michel), Pinçon-Charlot (Monique), 2007 (3e éd.), p. 66-81

602 Arch. dép. des Hautes-Alpes, 1 J 654.

603 Arch. mun. de Briançon, CC 144.

Pour autant, comme nous l'avons rappelé, le négoce n'avait pas le monopole des relations marchandes extra-régionales. Des commerçants ambulants, de simples colporteurs, mais aussi quelques grands marchands frontaliers, n'étaient-ils pas en mesure de s'insérer eux-aussi dans des circuits de plus grande envergure ? Tous ces acteurs, qu'ils fussent ou non négociants, concentraient entre leurs mains un « *capital spatial* », c'est-à-dire d'un « *ensemble* [de] *ressources*, [leur] *permettant de tirer avantage, en fonction de* [leur] *stratégie, de l'usage de la dimension spatiale de la société*[604] ».

En réalité, les négociants tendaient à se singulariser avant tout par une superposition du capital spatial, relationnel et économique, grâce à laquelle ils étaient en mesure de maîtriser les flux marchands et de s'inscrire à l'intérieur de ceux-ci. Quoique parfaitement intégrés à des circuits d'échanges internationaux, les simples colporteurs occupaient tout de même une position dominée à l'intérieur de ces réseaux, notamment parce qu'ils dépendaient étroitement d'un petit nombre de négociants qui, jusqu'au XIX^e^ siècle, leur servaient de créanciers ou de fournisseurs[605].

L'inégale distribution du capital spatial et l'articulation entre les diverses formes de capital présentaient une double conséquence. D'un côté, elles contribuaient à renforcer la position du négoce, saisi dans son ensemble, par rapport aux autres groupes sociaux et professionnels impliqués dans le champ commercial. De l'autre, elles impliquaient aussi une hiérarchisation des négociants. Les acteurs les plus fournis en capital spatial et relationnel étaient ainsi en mesure d'imposer leur intermédiation à leurs partenaires. Les relations entre Jean-Jacques Chauvet et ses commanditaires du Cap-Français en offrent un exemple emblématique[606]. Au moment de négocier la reconduction de l'association, en 1790, Chauvet fit part de son souhait de modifier certaines clauses du contrat. Le négociant entendait notamment s'attribuer une commission de 2 % « *sur toutes les marchandises* [qu'il achèterait] *pour le compte de la société* » (article 7). Les prétentions de Chauvet s'appuyaient à la fois sur l'étendue de ses relations et sur son aptitude à solliciter des entreprises situées aux quatre coins de la France, de manière à acquérir les produits au meilleur prix. Ainsi, la dotation des commerçants en capital spatial déterminait en partie leur positionnement au sein des hiérarchies négociantes. Le capital spatial avait donc un effet structurant, tant sur la situation du négoce à l'intérieur du champ commercial que sur le positionnement des agents au sein du négoce.

2. Négociants et commerce en Dauphiné.

604Lévy (Jacques), Lussault (Michel), *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, Paris, Belin, 2003, p. 124. La notion de capital spatial se distingue ainsi des concepts de capital économique ou de capital relationnel, même si l'accumulation du capital spatial s'appuyait généralement sur la concentration d'un capital économique et relationnel.

605Pour l'époque post-révolutionnaire, cf. Fontaine (Laurence), 1984.

606Arch. de la CCIMP, L 19/62/08. Voir notamment la lettre.

Les structures spatiales dans laquelle les négociants prenaient position modelaient donc considérablement la physionomie du collectif. Réciproquement, comment le groupe s'inscrivait-il dans les différents espaces où il s'exprimait ? Pour proposer une réponse au problème ainsi posé, nous avons pris le parti de nous pencher dans un premier temps sur l'organisation du négoce à l'intérieur du Dauphiné, en privilégiant l'hypothèse selon laquelle cette question permettrait ensuite d'éclairer l'organisation extra-régionale des réseaux dauphinois.

(a) Les spécialisations commerciales.

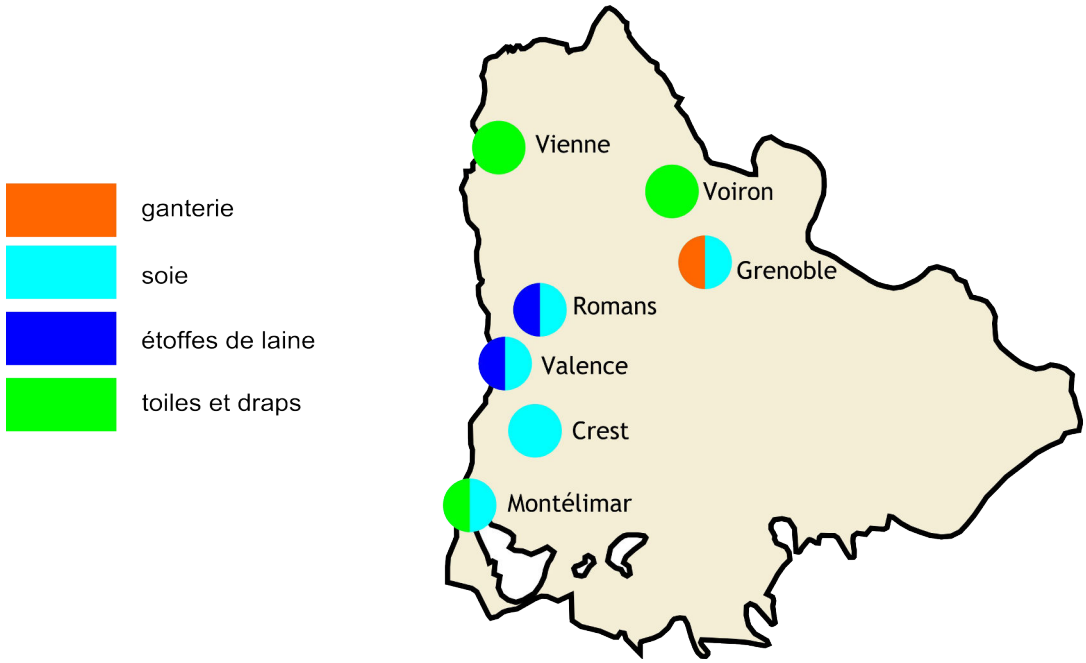
Avant d'examiner la répartition des acteurs au sein de l'espace régional, il est indispensable de présenter l'organisation économique du territoire qui en constituait la trame de fond. Nous avons déjà relevé la prédominance du secteur textile (toile, soie, laine) dans le commerce dauphinois, qu'il soit exercé par des négociants implantés dans la province ou à l'extérieur. Ce point est incontestable, mais il mérite qu'on y apporte quelques précisions supplémentaires.

Le fonctionnement du négoce local, dans les dernières années de l'Ancien Régime, était dominé par un modèle proto-industriel des plus ordinaires. Les négociants entretenaient des relations nourries avec les producteurs locaux, qui leur servaient de fournisseurs. Quelques familles de négociants, généralement installées dans des localités qui polarisaient autour d'elles une multitude de petits centres de confection, exerçaient un monopole sur la commercialisation des stocks. C'est exactement la situation que l'on observait, par exemple, dans la région de Voiron[607]. Simultanément, ces négociants avaient commencé à s'impliquer directement dans la création de nouvelles manufactures. Par conséquent, les modes de constitution de leurs stocks étaient en général mixtes : l'achat de marchandises auprès des petits fabricants, destinées à la revente, se doublait de l'écoulement de leur propre production.

En toute logique, le cœur des activités commerciales correspondait donc aux principaux bassins préindustriels de la région, tournés pour l'essentiel vers le secteur textile : principalement le Bas-Dauphiné et la vallée du Rhône. L'*Almanach géographique du négociant et du voyageur* insistait ainsi, en 1788, sur la place prépondérante du commerce des étoffes dans tout le Dauphiné. Le document relevait les noms de sept villes censées représenter les centres névralgiques du négoce et de la fabrique dans la région. À partir des indications livrées, nous sommes en mesure de reconstituer sommairement les différentes spécialités propres à chaque localité (carte 1. 8).

607Voir Rojon (Jérôme), 2007, p. 53-58. Les négociants en toiles s'approvisionnaient auprès de tisserands-fabricants installés à Voiron ou dans les environs.

Carte 1. 8. Spécialisations commerciales des villes du Dauphiné (1788).

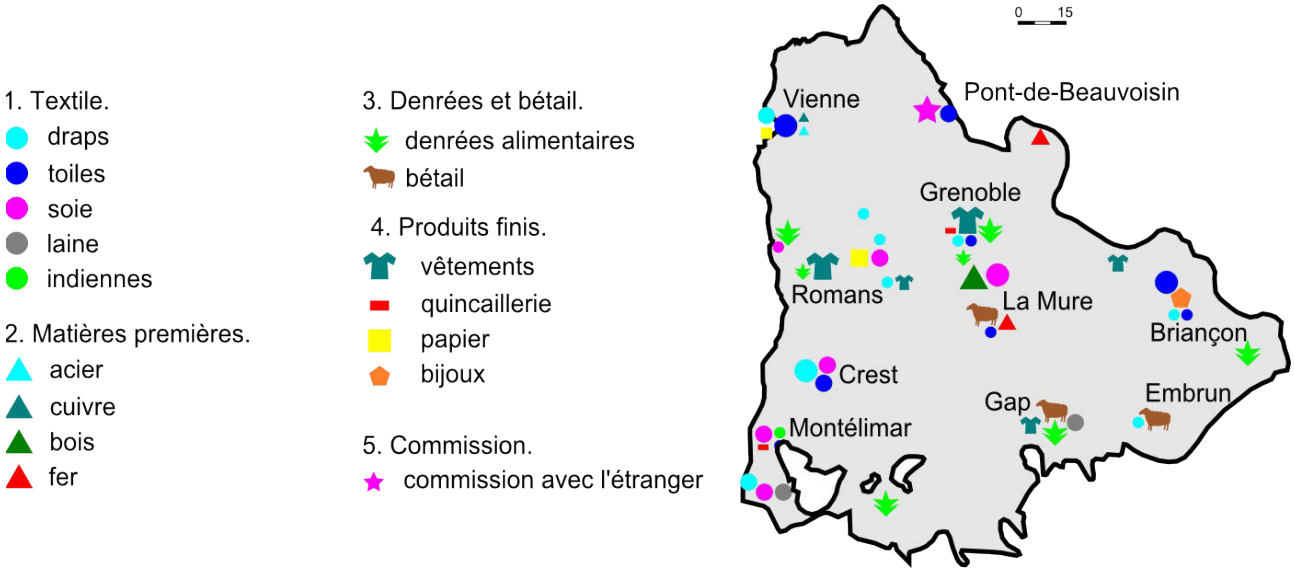


[Source : *Almanach géographique du négociant et du voyageur*, 1788.]

La carte rend très visible l'opposition entre Bas et Haut-Dauphiné, puisque dans cette dernière région, aucune ville n'est suffisamment notable pour être relevée. Notons que notre source se présente comme un almanach général, qui ne se cantonne pas à une description de la province. Le document donne donc une représentation très stylisée du négoce dauphinois. Mais par son caractère simplificateur, l'almanach constitue un précieux indicateur, qui élimine d'office les localités les moins dynamiques, pour ne retenir que les pôles marchands les plus développés.

Les almanachs dauphinois livrent en revanche une description plus complète des spécialisations marchandes dans la province, que résume la carte 1. 9. Des imperfections demeurent : en témoigne l'étonnante absence de référence au commerce voironnais – sans doute assimilé au négoce grenoblois. Mais dans l'ensemble, les informations contenues dans les trois éditions successives reflètent assez bien la situation à la fin de l'Ancien Régime.

Carte 1. 9. Les principaux secteurs commerciaux en Dauphiné (fin des années 1780).



[Source : *Almanach général et historique de la province du Dauphiné*, 1787.]

La carte 1. 9 nous éclaire sur les déséquilibres intra-régionaux. Elle souligne de nouveau la prégnance du textile le long du Rhône et dans le Bas-Dauphiné. Dans les régions plus montagneuses, les échanges se recentrent principalement sur le commerce du bétail, l'écoulement de denrées issues de l'agriculture (céréales, fruits) ou de l'élevage (fromages, viandes, laines), comme c'est le cas dans le Gapençais, l'Embrunais, les Baronnies ou encore le Queyras.

(b) Un milieu urbain ?

En apparence, les négociants avaient donc tout intérêt à se concentrer en priorité dans les villes rhodaniennes ou bas-dauphinoises, autour desquelles se concentraient les secteurs de production les plus dynamiques et qui polarisaient l'espace avoisinant. De fait, l'historiographie a généralement envisagé le négoce comme s'il relevait de services commerciaux « *purement citadins*[608] ». Au premier regard, l'ancrage urbain des principaux négociants – mais aussi des grands marchands – paraît indéniable. Presque tous les principaux commerçants que nous avons étudiés logeaient soit dans de grandes villes extérieures à la province (Lyon, Paris, Marseille, Gênes, Turin…), soit dans une des principales localités du Dauphiné.

À l'intérieur même de la région, la situation semble néanmoins un peu plus contrastée – comme le montre une étude de l'organisation spatiale des négociants en Isère, en 1795-1796[609]

608Favier (René), 1993, p. 287.

609L'analyse s'appuie sur la consultation des rôles de l'emprunt forcé (arch. dép. de l'Isère, L 363 et 364). On peut estimer que la spatialisation des commerçants n'avait alors guère évoluée, depuis le début des années 1790.

(tableau 1. 8). L'analyse s'appuie en l'espèce sur la classification des villes et des bourgs dauphinois proposée par René Favier[610]. Cette typologie présente l'avantage de ne pas réduire la notion d'espace urbain à des paramètres purement démographiques. Elle repose plus précisément sur trois critères clefs : le nombre d'habitants des localités, les représentations géographiques[611] qui s'étaient développées sous l'Ancien Régime, et enfin les catégories forgées par l'administration royale[612]. Le tableau 1. 9 établit qu'un tiers seulement des négociants isérois résidaient dans des villes, au sens strict[613]. Même en adoptant une définition élargie aux bourgs, le pourcentage des « *négociants* » isérois implantés dans des localités que l'on qualifiera de rurales[614] restait tout à fait élevé (46,5 %).

Tableau 1. 9. Répartition des négociants les plus riches de l'Isère dans l'espace urbain (an 4).

Type de localité	Nombre de négociants	Proportion de négociants	Proportion d'Isérois
Villes	58	33,7 %	8,5 %
Bourgs ou villes	23	13,4 %	3,8 %
Gros bourgs ou bourgs	11	6,4 %	8,7 %
Autres localités	80	46,5 %	78,9 %

[Source : Favier, 1993 et arch. dép. Isère, L 363-364.]

Quelles conclusions pouvons-nous en tirer ? La part des négociants ruraux dans les milieux d'affaires n'était certainement pas négligeable. Un peu moins de la moitié des acteurs vivait à l'écart des bourgs et des villes. Mais cette proportion s'avère plutôt faible, quand on songe qu'un peu moins de 80,0 % des Isérois habitaient à la campagne. En revanche, dans les espaces urbains, les négociants étaient particulièrement surreprésentés : plus de 25 points séparent ainsi le pourcentage de négociants domiciliés dans les villes iséroises de la proportion observée pour l'ensemble de la population.

L'affaire semble donc entendue : le négoce se partageait entre les villes ou les bourgs d'une part, les espaces ruraux d'autre part, et ce de manière relativement équilibrée. Toutefois, les zones urbaines exerçaient un fort tropisme sur les négociants, nettement plus prononcé en tout cas que sur le reste des habitants de la région. En ce sens, on peut effectivement parler d'un ancrage essentiellement citadin du groupe.

610Favier (René), 1993, p. 36.

611À travers la consultation des atlas et des récits de voyageurs.

612Pour plus de détails, on se reportera aux explications détaillées de Favier (René), 1993, p. 16-35.

613C'est-à-dire dans l'une des dix localités dauphinoises communément reconnues comme des villes authentiques (dont Grenoble et Vienne en Isère) auxquelles s'ajoutaient les communautés de Saint-Marcellin, en Isère, du Buis et de Saint-Paul-Trois-Châteaux, dans la Drôme.

614Par commodité, nous utiliserons ici cette expression pour qualifier les localités qui ne sont pas urbaines, c'est-à-dire qui ne peuvent être considérées ni comme des villes, ni comme des bourgs.

Ajoutons cependant que la domiciliation des acteurs en ville n'excluait pas tout lien avec les campagnes, bien au contraire. Dans la plupart des cas, les familles détenaient des possessions à la fois urbaines et rurales. Nombreux étaient les négociants installés en ville, qui avaient acquis des résidences ou des terrains dans les campagnes avoisinantes, à l'image de Claude Perier à Grenoble[615], d'Étienne Cornud à Montélimar[616], de Pierre-Daniel Pinet à Gap[617] – entre autres exemples. Certains négociants prirent par ailleurs l'initiative de développer de nouvelles activités productives, à l'écart des villes – et de leurs réglementations corporatives[618]. C'est ainsi que se développa, principalement sous l'impulsion d'une bourgeoisie commerciale citadine, une multitude de fabriques rurales. Dans la vallée du Rhône et son arrière-pays, le procédé semble particulièrement développé. La plupart des premières fabriques créées autour de Nyons furent fondées par les membres de familles de marchands ou de négociants, comme la savonnerie des Achard, ou le moulinage de soie établi en 1770 par Jean-François Barrillon[619]. Situation très comparable à ce qui se passe, au même moment, dans plusieurs autres localités du Dauphiné : dans les campagnes proches de Montélimar[620], de Taulignan, de Crest, ce sont bel et bien des négociants – installés pour la plupart en ville ou dans le bourg – qui donnent une impulsion décisive à l'essor proto-industriel, et ce pendant tout le XVIII^e siècle.

(c) L'inégale répartition des acteurs.

La césure supposée entre espaces urbains et espaces ruraux mérite donc d'être relativisée, en ce qui concerne la distribution des négociants dans l'espace. Par-delà cette opposition, il conviendrait plutôt d'insister sur les déséquilibres intra-régionaux qui marquaient l'organisation du négoce et du commerce à l'intérieur du territoire provincial.

René Favier estimait que la proportion de commerçants intégrés aux listes de la capitation variait entre 2,0 % et 10,0 %. Nos propres recherches aboutissent aux mêmes résultats. Ces chiffres ont leur importance, puisqu'ils reflètent la place accordée au monde du commerce, dans ce qui représentait encore, à la fin de l'Ancien Régime, la partie dominante des populations urbaines. Si l'on ramène ces résultats à la population totale de chaque communauté, les proportions s'avèrent

615 Perier possédait notamment des domaines le long de l'Isère, vers Voiron, et dans la région de Vizille ou de l'Oisans.

616 Le fonds Cornud révèle que le négociant avait acquis plusieurs terrains agricoles situés aux alentours, avant même le début de la Révolution.

617 Les Pinet étaient notamment implantés à Manteyer. Leur influence financière s'étendait également vers les villages du Champsaur.

618 En dépit de leurs faiblesses, celles-ci impliquaient tout de même des contraintes, en particulier pour ce qui relevait du travail de production (artisanal et proto-industriel).

619 Vernin (Alexandre), « Savons et savonneries à Nyons au XVIII^e siècle », dans *Provence historique* (n° 208), 2002, p. 210.

620 Ainsi que l'illustrent assez bien les archives de l'entreprise Cornud.

nettement inférieures, puisqu'elles oscillent entre environ 0,1 % et un peu plus de 4,0 %, entre la fin des années 1790 et le début de la décennie 1790. Ces données n'échappent pas à plusieurs biais, qui contribuent probablement à minimiser légèrement le poids des commerçants[621]. Elles permettent malgré tout de procéder à une comparaison suffisamment précise entre les diverses localités.

Or, les résultats de l'analyse se révèlent très hétérogènes, que ce soit d'un point de vue quantitatif (nombre de négociants et de marchands par habitant) ou qualitatif (niveau de richesse et de puissance des commerçants locaux). D'après René Favier[622], quatorze pôles principaux se distinguaient, dont la plupart se concentraient dans le Bas-Dauphiné. Ces villes se singularisaient par des pourcentages de commerçants qui atteignaient ou dépassaient la barre des 5,0 %.

À cette époque, le terme de *négociant* était très inégalement employé par les autorités publiques : certaines municipalités l'ignoraient complètement – à Briançon par exemple[623]. En revanche, les sources privées l'utilisaient déjà communément, y compris pour désigner des acteurs assimilés à de simples marchands dans la documentation publique. Dans la mesure où les communautés qui concentraient le plus de commerçants étaient aussi celles où les acteurs présentaient les niveaux de richesse les plus élevés, on peut également considérer qu'elles tendaient à regrouper les principaux négociants de la province.

Les conclusions de René Favier coïncident dans l'ensemble avec les résultats de nos propres recherches, portant sur la séquence 1785-1792, à partir d'une documentation plus hétérogène[624] (dont la carte 1. 10 offre un aperçu).

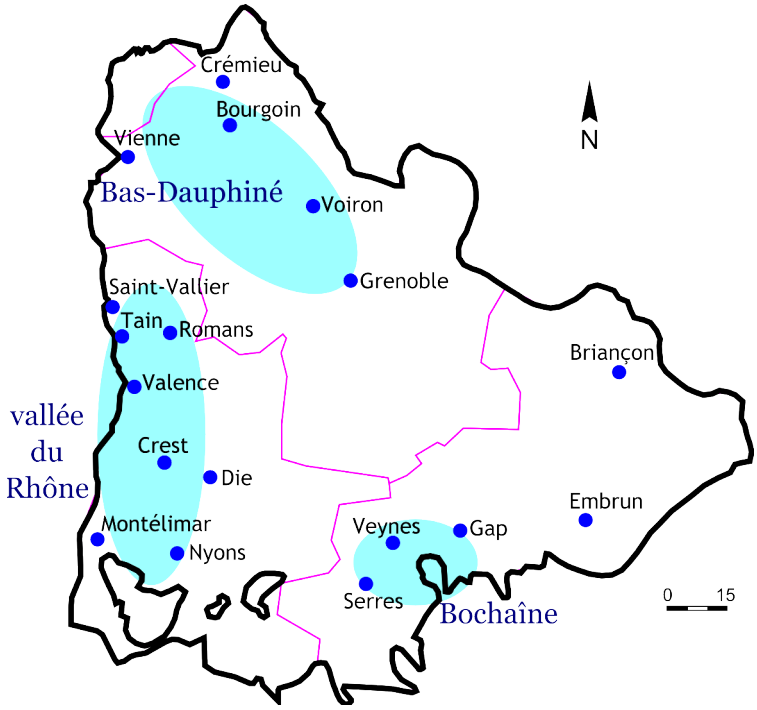
621Les rôles de la capitation englobent souvent plusieurs acteurs sous une même cote. De plus, l'absence de qualification explicite est quelquefois problématique.

622Favier (René), 1993, p. 367-388.

623En 1788, le rôle de la capitation ne mentionnait aucun « *négociant* » (arch. mun. de Briançon, CC 441).

624L'analyse s'appuie sur l'exploitation des rôles de capitation de la fin des années 1780 et sur les archives révolutionnaires antérieures à 1793 (patentes), quand elles ont été conservées. Ces observations ont notamment permis de mettre en avant les forts pourcentages de commerçants constatés à Embrun et dans la vallée de la Drôme (Crest, Die).

Carte 1. 10. Les principales villes commerçantes du Dauphiné à la fin de l'Ancien Régime.



Trois zones se dessinent, où la plupart des commerçants les plus fortunés se retrouvent : le Bas-Dauphiné, l'axe rhodanien (qui rejoint au nord le Bas-Dauphiné, à hauteur du Viennois), ainsi que, dans une moindre mesure, la vallée du Buëch (ou Bochaîne) et une partie du Gapençais. Les villes d'Embrun et de Briançon paraissent plus isolées, dans la haute vallée de la Durance.

À l'inverse, les régions accidentées n'abritaient vraisemblablement qu'une faible proportion de commerçants. Les communautés montagnardes du massif des Écrins, du Queyras, des Baronnies, du Dévoluy, du Vercors ou encore de la Chartreuse ne comptaient la plupart du temps qu'un pourcentage inférieur à ceux observés à moindre altitude.

(d) Les facteurs d'implantation.

Conformément au principe selon lequel il s'agit d'expliquer les faits sociaux par des faits sociaux[625], et non par des déterminations externes, nous avons donc tenté de comprendre ce qui pouvait distinguer les villes où les proportions de négociants et de marchands étaient les plus élevées. Nous avons ainsi examiné les 69 principales localités du Dauphiné, telles que les avait

625Durkheim (Émile), 2009 (1895), p. 109. Si la formule durkheimienne visait en l'espèce à différencier la sociologie de la psychologie, donc à écarter les explications des faits sociaux par des déterminations psychologiques, elle peut néanmoins être généralisée à l'ensemble des explications du social par des phénomènes non-sociaux, qu'ils soient d'ordre psychologique, climatiques, environnementaux, etc. Non que l'environnement physique soit dépourvu d'effets sur les groupes sociaux qui y prennent place : mais son influence dépend avant tout de l'usage social qu'en ont les agents.

définies René Favier dans son enquête. À chaque ville ou bourg peut être associé un ensemble de variables quantitatives : nombre d'habitants, quantité de services administratifs, d'institutions charitables, d'équipements économiques. Une analyse approfondie, fondée en grande partie sur les données recueillies par René Favier, nous a permis d'élaborer une typologie des principales localités dauphinoises, puis de comparer ce modèle à la répartition des commerçants dans les villes et les bourgs de la province (telle que la présentait la carte 1. 10). Le détail de l'étude est développé en annexe[626]. On remarque alors que la plupart des localités où se concentraient les milieux négociants coïncidaient avec des pôles plutôt fortement peuplés : sur les 18 villes relevées, 10 présentaient une population supérieure ou égale à 3 000 habitants (Grenoble, Vienne, Valence, Romans, Gap, Briançon, Crest, Montélimar, Nyons, Voiron). Mais le facteur démographique était loin d'être seul en cause. Ces localités présentaient en règle générale un niveau élevé d'équipements urbains, tant du point de vue des services administratifs que des services économiques.

On notera que la répartition de ces équipements ne coïncidait pas exactement avec le réseau régional des foires et des marchés. C'était notamment le cas des petites villes et des gros bourgs, bien dotés en institutions publiques ou en institutions économiques (corporations, confréries, bureaux de la marque…), mais où les marchés locaux n'étaient pas forcément très dynamiques. Ce constat recoupe au fond les observations figurant dans l'enquête de Dominique Margairaz. Le sous-équipement de ces villes en marchés et surtout en foires, renvoyait « *à l'existence d'une infrastructure plus diversifiée de l'appareil de distribution*[627] », à l'intérieur de laquelle le négoce occupait une place majeure. En ce sens, même si l'implantation de foires et de marchés ne présentait pas d'effets répulsifs sur l'installation des acteurs commerciaux, elle n'en constituait pas pour autant un facteur d'attraction de premier plan. En fin de compte, c'étaient avant tout des caractéristiques intrinsèques à chaque ville ou à chaque bourg qui conditionnaient principalement la répartition spatiale des entreprises.

(e) Éclatement économique de la province et géographie des prix.

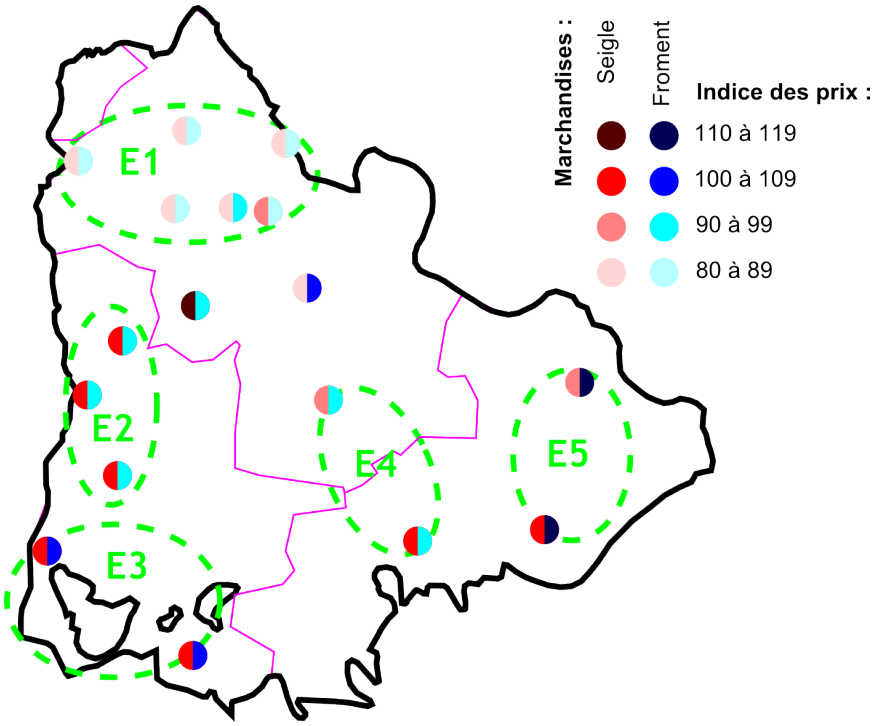
Nous nous sommes intéressés jusqu'à présent à la question de la distribution des acteurs, et plus précisément à la répartition des commerçants au sein des pôles urbains du Dauphiné. Il convient également de revenir rapidement sur le problème des interactions entre ces différents espaces. Ces rapport intra-régionaux peuvent notamment être appréhendés à travers une étude des

626Nous avons utilisé deux méthodes : une analyse en composante principale (ACP), complétée ensuite par le recours à la méthode de classification ascendante hiérarchique, qui permet de dresser une typologie des localités. Pour plus de détails à ce sujet et pour consulter les graphiques réalisés, on se reportera aux documents placés en annexe.

627Margairaz (Dominique), 1988, p. 54-55. La plupart des marchés (84,5 %) se concentraient dans les villes de 500 à 5000 habitants, de même que les foires (62,0 %).

prix relevés dans les différentes localités de la province. Une analyse de la géographie des prix du seigle et du froment[628], dans les années 1780, témoigne ainsi des disparités qui caractérisaient l'espace dauphinois (carte 1. 11).

Carte 1. 11. Géographie des prix du seigle et du froment dans le Dauphiné des années 1780.



[Source : d'après les données collectées par R. Favier, 1993, p. 364.]

Des contrastes internes apparaissaient aussi bien à l'intérieur du Bas que du Haut-Dauphiné. Dans les régions situées au nord de la province et le long de la vallée du Rhône (E1, E2, E3), l'écart entre les prix du froment et du seigle demeurait limité, mais les prix tendaient à augmenter au fur et à mesure que l'on se dirigeait vers la partie méridionale de l'axe rhodanien, dans la région de Valence (E2) et, plus clairement encore, dans les Baronnies (E3). En outre, les places de Grenoble et de Saint-Marcellin présentaient des situations relativement spécifiques, avec respectivement un prix important du froment et du seigle, et un écart significatif entre la valeur de ces deux marchandises. Dans le Haut-Dauphiné apparaissait par ailleurs une opposition marquée entre les marchés briançonnais et embrunais d'un côté (E5)[629] et les marchés de Gap ou de Mens de l'autre (E4)[630].

Pour notre sujet, ce constat présente surtout l'intérêt de mettre en exergue les difficultés qui marquaient les circulations marchandes à l'intérieur même de la région. Les différenciations

628Les données sont tirées de Favier (René), 1993, p. 354. Faute de sources suffisantes, l'enquête n'a pu porter que sur ces deux marchandises (voir les explications fournies par René Favier, p. 363-364).
629Caractérisés par le prix très élevé du froment et un fort écart entre la valeur du seigle et du froment.
630Où les prix des deux marchandises étaient relativement plus équilibrés, et à des niveaux plutôt bas.

observées entre ces divers lieux reflètent avant tout un contraste entre des structures et des environnements agricoles, sans relation directe avec le négoce. En revanche, l'incapacité à assurer une homogénéisation des prix – notamment en situation de pénurie – témoignait aussi du manque de coordination entre les différents réseaux de distribution. Les autorités locales ne pouvaient réellement compter sur les seuls circuits provinciaux pour assurer l'approvisionnement des communautés. À travers la cartographie des prix du seigle et du froment se profile ainsi une géographie des influences extérieures. Les zones du Haut-Dauphiné (E4 et E5) étaient principalement polarisées par la Provence et Marseille. Les espaces septentrionaux (E1 et la vallée de l'Isère) étaient bien davantage tournés vers la place lyonnaise, qui assurait éventuellement des médiations avec d'autres aires plus lointaines. Enfin, les villes occidentales étaient principalement tournées vers les centres rhodaniens : les échanges avec Lyon y étaient en général prépondérants, mais on y ressentait aussi l'influence des marchés languedociens et provençaux – en particulier dans les régions les plus méridionales (E3).

Il faut donc bien distinguer deux ordres d'observation. D'une part, les relations d'affaires et les liens familiaux ou personnels tissés entre les négociants eux-mêmes conféraient au groupe une indéniable cohésion sociale et professionnelle. D'autre part, la configuration des circuits de distribution et d'approvisionnement provinciaux s'avérait nettement moins cohérente, laissant apparaître des orientations diversifiées, vers des régions et des places commerciales périphériques[631] qui polarisaient l'espace dauphinois. Si cette hétérogénéité pouvait apparaître comme une faiblesse économique, elle favorisa néanmoins le développement des réseaux dauphinois à l'extérieur de la province ainsi que leur diversification. Une interaction existait donc entre d'une part la structuration spatiale des marchés et des acteurs à l'intérieur de la province, et d'autre part le développement des réseaux négociants au niveau national et international.

3. Le négoce dauphinois dans les circuits nationaux et internationaux.

En somme, lorsque s'achève l'Ancien Régime, on peut estimer que l'organisation géographique des négociants dans le Dauphiné était, dans une large mesure, orientée suivant des circuits locaux, eux-mêmes imbriqués dans des circuits extra-locaux. L'hypothèse d'une « *économie autarcique*[632] », qui a quelquefois été avancée, doit donc être rejetée, y compris pour les

631 Nous recourrons ici à l'expression de *périphérie* dans un sens purement relatif à la situation du Dauphiné, et non pour signaler un rapport de subordination ou de dépendance : dans un grand nombre des espaces qualifiés de périphériques, l'influence dauphinoise semblait en réalité extrêmement ténue.

632 Amouretti (Bernard), *Les hommes et la route au XIXe siècle : de Briançon au Bourg d'Oisans*, Aix-en-Provence, Édisud, 1984.

espaces alpins[633]. Non que les régions dauphinoises manifestent le même dynamisme que des territoires réputés plus riches ; mais ce manque *relatif* de prospérité ne signifie d'aucune sorte absence de relation ou impuissance à accéder aux marchés extérieurs.

a) Un territoire marginal ?

Pierre Jeannin soulignait que la mesure des interdépendances entre les économies de l'époque moderne était pratiquement impossible à évaluer avec précision (sous la forme d'un indicateur numérique)[634]. Dans la foulée, il notait qu'il fallait donc procéder par confrontation : « *Nous dirons que le Bordelais dépendait plus des marchés extérieurs que le Dauphiné, ou la Rhénanie plus que la Bavière* ». Ainsi, les conclusions déjà évoquées, à propos du développement des marchés extérieurs, ne prouvent rien à elles seules. Elles illustrent une dynamique d'expansion, mais ne permettent pas de jauger l'importance *relative* de la province. Or, au jeu des comparaisons, la région dauphinoise fait *a priori* pâle figure. La province passe pour un territoire situé à l'écart des principaux flux marchands et financiers, au XVIII^e^ comme au XIX^e^ siècle. Dès 1790, l'ancien intendant Gaspard-Louis Caze de la Bove rendait compte de son administration, dans un document rédigé sur la demande de l'Assemblée nationale[635] . L'ancien intendant commence par évoquer « *une province où il n'y a point ou que très peu de commerce* ». Et plus loin, l'auteur rappelle que « *la variété des différents sols du Dauphiné ne permettant pas d'établir dans cette province aucun commerce en grand, l'on s'est attaché à favoriser et améliorer les différents genres d'industrie dont elle est susceptible* ». En 1801, le préfet Félix Bonnaire déplore à son tour le faible développement marchand et proto-industriel des Hautes-Alpes : selon lui, « *il n'y a nulle spéculation commerciale, nul genre d'industrie*[636] » dans le département. La Drôme et l'Isère n'étaient guère mieux loties, si l'on en croit les essais de statistiques publiés au cours de la première moitié du XIX^e^ siècle. Pour François Perrin-Dulac (qui écrit à peu près au même moment que Bonnaire), la région iséroise ne présente aucune prédisposition aux échanges. Bien au contraire : « *Par sa position topographique,*

633Les travaux sur le colportage et les migrations alpines ont largement contribué à revisiter la thématique et à infirmer les théories assimilant les sociétés alpines à un univers replié sur soi et auto-suffisant (Fontaine (Laurence), 1993 et Fontaine (Laurence), 1984). En outre, des recherches sur les communautés dauphinoises et plus largement alpines se sont également attachées à souligner l'intégration d'une majorité de communautés à des circuits marchands plus larges. Pour le cas dauphinois, voir par exemple Hickey (Daniel), « Innovation and Obstacles to Growth in the Agriculture of Early Modern France: The Example of Dauphiné », dans *French Historical Studies* (vol. 15, n° 2), automne 1987, p. 231.

634Jeannin (Pierre), 1996, p. 263.

635Arch. dép. de l'Isère, 2 C 21/1, « Compte-rendu en exécution du décret de l'Assemblée nationale du 28 décembre 1789 par M. Caze, cy-devant intendant du Dauphiné ».

636Bonnaire (Félix), *Mémoire au ministre de l'Intérieur sur la statistique du département des Hautes-Alpes*, Paris, impr. des sourds-muets, an 9 (1800-1801), p. 34.

cette partie de la France a été, jusqu'à présent, une des moins propres au commerce[637] ». Enfin, Nicolas Delacroix notait en 1835 que le commerce drômois se concentrait avant tout sur l'écoulement des biens agricoles. Les industries textiles n'alimentaient que « *le moyen et le petit commerce, vendant au dehors l'excédant des produits du pays sur la consommation, et fournissant à la consommation intérieure ce que le pays ne produit pas*[638] ». Le constat était donc semblable dans les trois départements : le développement du secteur marchand demeurait faible, au moins jusqu'aux années 1830, quand bien même toute tendance à la progression n'était pas exclue[639].

Cette présentation, passablement dépréciative, doit toutefois être examinée avec circonspection. La plupart des auteurs cités raisonnent en administrateurs. Leur point de vue se focalise sur trois marqueurs, jugés essentiels : le niveau de la production industrielle départementale, le nombre de patentes, ainsi qu'une appréciation qualitative des entrées et sorties de marchandises. Le tout présente une forte coloration volontariste. Les auteurs appellent de leurs vœux la libération de « forces » mal définies, à la fois matérielles (développement des axes de circulation par exemple) et spirituelles (au sens où il existerait un « *esprit du capitalisme* », selon la formule de Max Weber, qui ne demanderait qu'à se manifester effectivement en Dauphiné). Une telle approche avait logiquement tendance à sous-estimer le degré de développement du négoce local, d'une part en occultant ses ramifications externes, d'autre part en minimisant sciemment son importance pour les besoins de la démonstration politique.

Si l'on étudie les données sur la balance du commerce, recueillies et publiées par Arnould à la fin des années 1780[640], la province se situe en fait parmi les généralités exportatrices de rang moyen. Les exportations de produits agricoles et de produits industriels, très majoritairement destinées aux marchés européens, atteignaient des niveaux équilibrés. En 1787, le volume total des exportations dauphinoises était bien loin d'égaler les flux observés en Guyenne, en Bretagne, ainsi que dans le Nord et l'Est du royaume. Sur un total de 36 généralités, Grenoble se classe au quinzième rang, par l'ampleur de ses exportations, soit dans la moitié supérieure du lot.

De surcroît, comme nous l'avons vu précédemment, la présence des négociants dauphinois à l'extérieur de la province n'était pas du tout négligeable, quoiqu'elle soit passablement difficile à estimer. Les milieux d'affaires ne se contentaient pas d'exporter la production régionale en sollicitant des grossistes installés dans d'autres provinces. Les acteurs étaient tout à fait capables de diversifier leurs points d'approvisionnement, dans le Lyonnais et en Suisse. Par ailleurs, ils avaient

637Perrin-Dulac (François), 1806.

638Delacroix (Nicolas), *Statistique du département de la Drôme*, Valence, Borel, 1835, p. 355.

639Delacroix (Nicolas), 1835, p. 356.

640Les données ont notamment été utilisées par Dominique Margairaz dans Béaur (Gérard), Laclau (Alexandra), Minard (Philippe) (dir.), *Atlas de la Révolution française. Économie*, éditions de l'EHESS, Paris, 1997, p. 38-39 et p. 104.

aussi la possibilité d'acheminer leurs stocks *via* leurs propres réseaux, sans passer systématiquement par l'intermédiaire de commerçants lyonnais ou marseillais. Sans apparaître comme un authentique pôle commercial, le Dauphiné n'en abritait donc pas moins des réseaux négociants plus influents qu'on ne l'a longtemps cru[641].

b) L'expansion du négoce dauphinois.

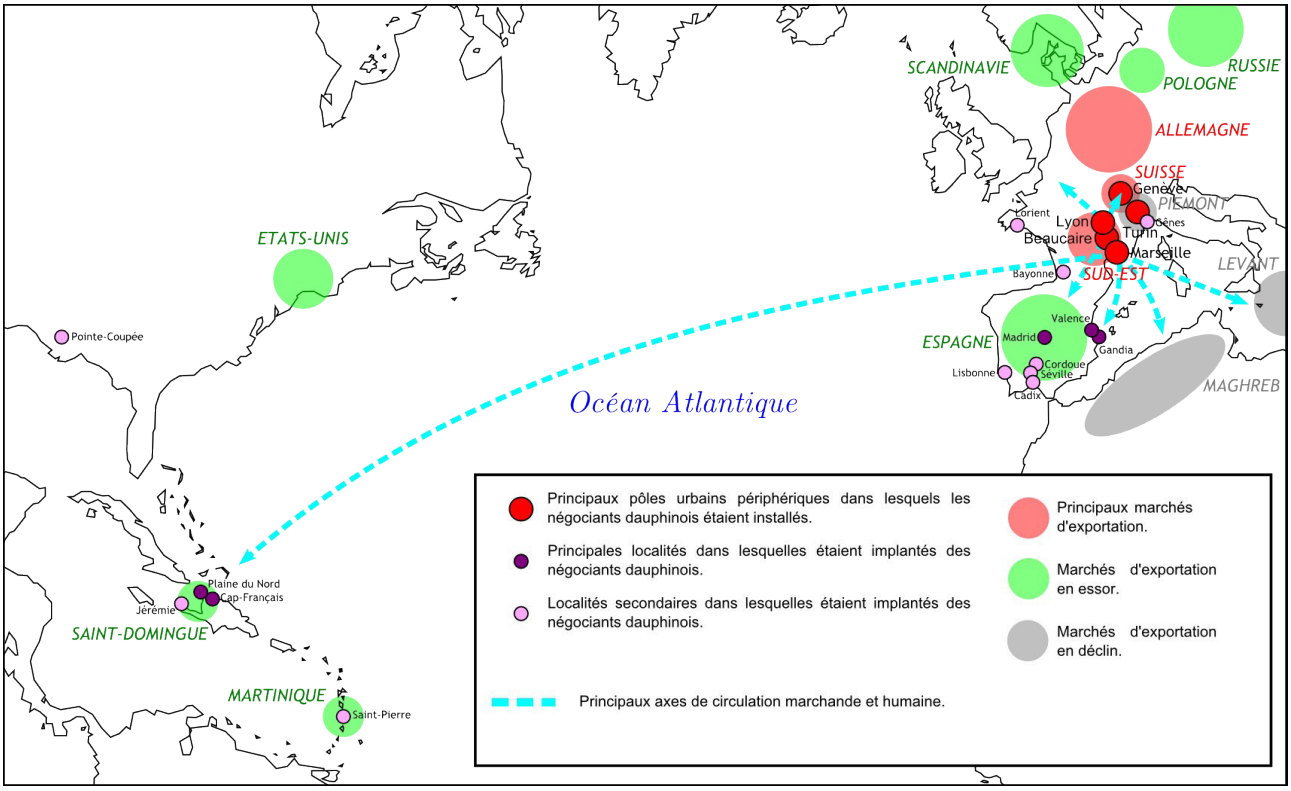
C'est ainsi que les milieux d'affaires du Dauphiné avaient réussi, vers la fin de l'Ancien Régime, à étendre leur influence en Europe méridionale, dans les colonies américaines, et dans une moindre mesure en direction de l'Europe septentrionale, de la Méditerranée orientale et de la Russie, ainsi que vers l'Amérique du Nord[642]. S'il est difficile de donner une estimation quantitative de ces échanges[643], on peut en revanche en livrer un aperçu plus qualitatif, à partir des diverses sources dont nous disposons, c'est-à-dire des archives d'entreprise et de la documentation administrative. La carte 1. 12 propose ainsi une représentation synthétique des informations dont nous disposons, tirées à la fois de la bibliographie (notamment des travaux de Pierre Léon) et de nos propres recherches dans les fonds privés et publics.

641 Dans le cas dauphinois, l'expression de réseaux commerciaux est donc préférable à celle d'aire d'influence, au sens où celle-ci apparaîtrait comme une « *zone polarisée par un centre, pour un ensemble de relations (aire d'influence d'une ville) ou une catégorie de relations (aire d'influence culturelle ou commerciale, aire de chalandise)* », selon la définition qu'en a donnée la géographe Denise Pumain (Denise Pumain, « Aire d'influence », dans Kleinschmager (Richard), Paquot (Thierry), Pumain (Denise), *Dictionnaire : la ville, l'urbain*, Paris, Anthropos-Economica, 2006. En l'espèce, ni l'espace dauphinois, ni Grenoble ne pouvaient être considérés comme un « centre » pôlarisant.

642 Comme l'ont montré les travaux de Léon (Pierre), 1954, p. 175-188.

643 En effet, le volume des flux (économiques ou non) est difficilement appréciable avec exactitude, faute de sources adéquates. L'évaluation est d'autant plus malaisée qu'il n'est pratiquement pas envisageable de calculer l'ampleur des flux extérieurs à la région dauphinoise, mais néanmoins maîtrisés par des acteurs dauphinois.

Carte 1. 12. Les marchés dauphinois dans le monde au XVIII^e siècle.



[Source : d'après P. Léon, 1954. Voir également le témoignage d'A.-I. Anthoine, 1820. La carte s'appuie aussi sur les informations puisées dans la documentation privée : fonds Chauvet et Lafaye, fonds Duplantier, fonds Tanc (pour les relations avec l'Amérique) ; fonds Cornud, fonds Delatune (pour les relations avec la Suisse), fonds Borel du Bez (relations avec le Piémont). Des renseignements complémentaires ont été fournis par la consultation des archives de l'intendance et des archives préfectorales. Pour plus de précisions (notamment sur les cotes), on se reportera à la présentation détaillée des sources.]

On distingue ainsi trois zones d'expansion : l'Amérique (principalement les Antilles, dans une moindre mesure les États-Unis), la péninsule ibérique (Andalousie, Catalogne, Castille, Portugal) et enfin l'Europe septentrionale (Allemagne, Scandinavie, auxquelles s'ajoutent plus marginalement les régions slaves). Dans le même temps, les débouchés que les négociants dauphinois trouvaient en Méditerranée, encore au début du XVIII^e siècle, s'étaient considérablement réduits à la veille de la Révolution. Ainsi se profile une translation progressive et partielle des réseaux commerciaux dauphinois des aires méditerranéennes vers les aires océaniques.

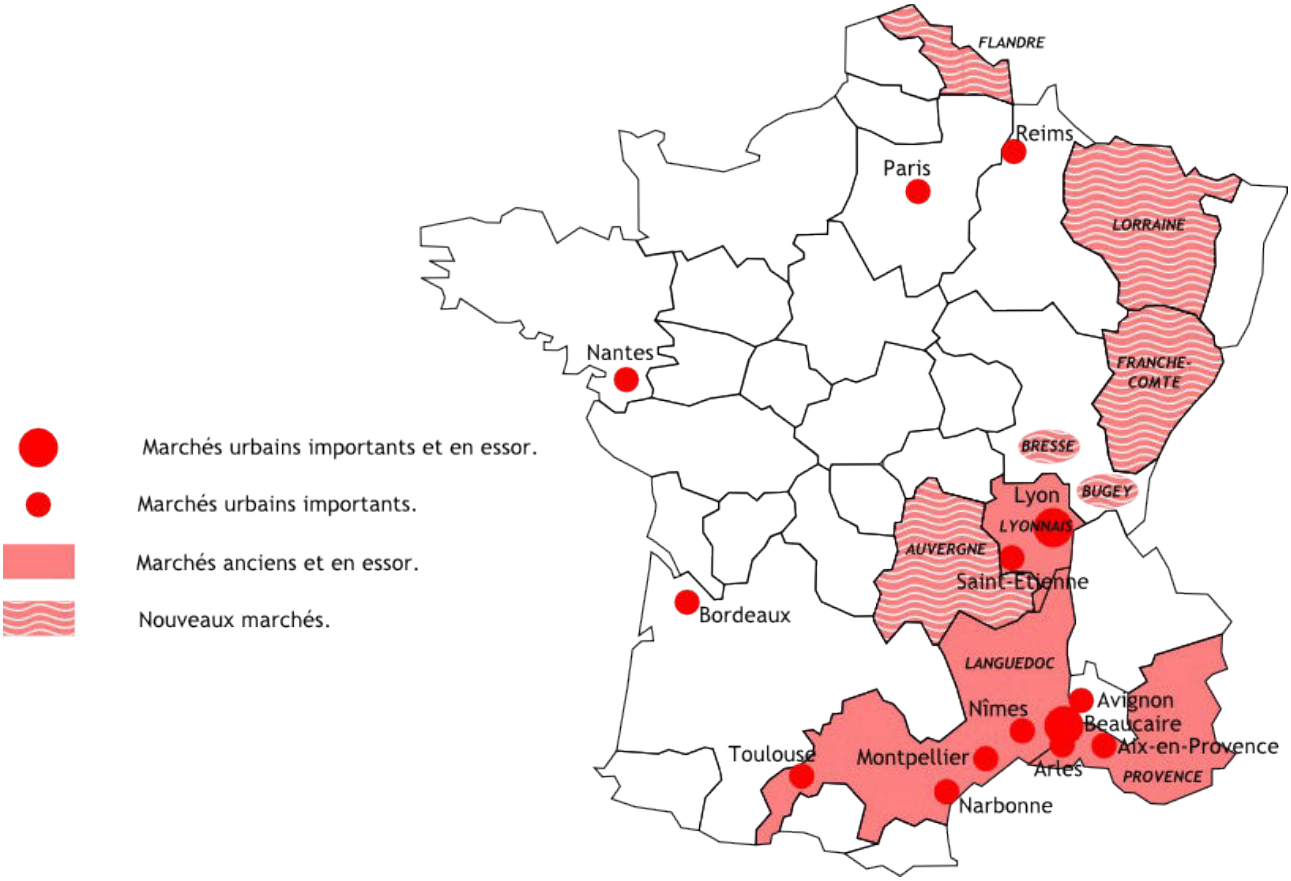
Nous avons déjà signalé les secteurs les plus dynamiques, liés au secteur textile, c'est-à-dire au commerce de produits semi-finis (soierie, toilerie, laine, indiennes) et finis (bonneterie, chapellerie, ganterie). En dehors de cette sphère d'activité, les exportations internationales se rapportaient en majorité à la librairie (ce qui ne concernait que marginalement les négociants[644]) et,

644Bien que l'implication occasionnelle de « *négociants* » dans ce type de commerce soit attestée, par exemple dans le cas de la société Chauvet et Lafaye, à ses débuts (voir arch. de la CCIMP, L 19/62/07, correspondance avec Chaillot aîné d'Avignon). De plus, l'enrichissement de certains libraires haut-dauphinois les conduisit parfois à se rapprocher du monde négociant, notamment en Espagne.

dans une moindre mesure, à des productions locales particulières (bijoux du Briançonnais[645], papier du Bas-Dauphiné, vin de la vallée du Rhône, etc.).

Ces grandes réorganisations internationales ne concernaient toutefois qu'une frange puissante mais étroite du négoce régional. En réalité, une bonne partie de la production locale, quelle qu'elle fût, continuait à être destinée en priorité aux marchés nationaux ou régionaux[646]. C'était non seulement le cas du textile et des vêtements, mais aussi du bétail, du papier, des matières premières extraites dans les forêts et les massifs alpins (bois, minerais). Là encore, le négoce dauphinois se signale par un fort développement, pendant tout le XVIIIe siècle (carte 1. 13).

Carte 1. 13. L'expansion des marchés dauphinois en France (XVIIIe siècle).



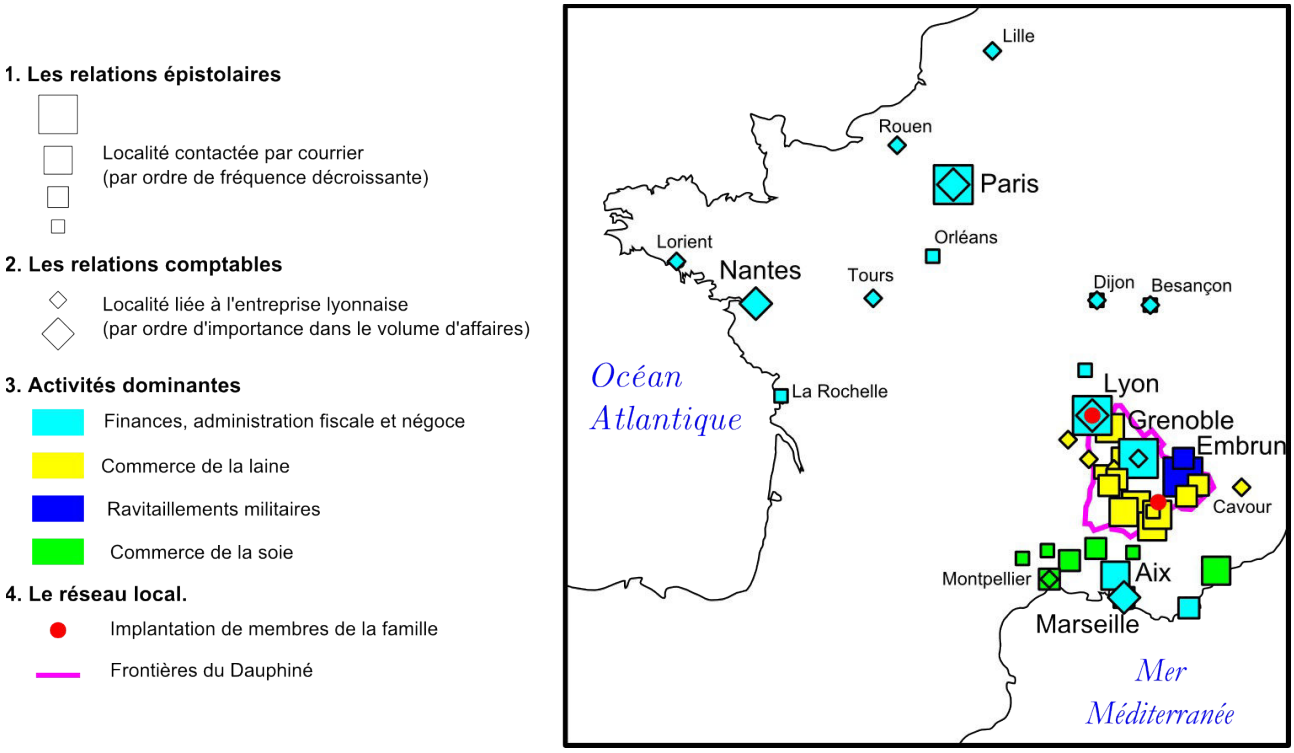
[Source : Pierre Léon, 1954]

L'analyse des relations mobilisées par les entreprises dont on conserve les archives pour la décennie 1780 aboutit à des résultats analogues, qui ne font que confirmer ces observations plus générales. Les liens développés par les entreprises établies à l'intérieur du Dauphiné les orientaient en priorité vers des échanges locaux, régionaux ou nationaux. Dans les années qui précèdent la

645Dans le cas de la famille Caire-Morand, tantôt assimilée au négoce, tantôt au monde marchand.
646Léon (Pierre), 1954, p. 83-92.

Révolution, la famille Pinet (carte 1. 14) envoyait ainsi presque toutes ses missives commerciales à l'intérieur du royaume[647]. Le quart Sud-Est était particulièrement sollicité, pour des motifs variés : fournitures militaires, négoce des laines, échanges de renseignements, commandes de denrées agricoles, revente de stocks, gestion des conditions de transport des biens, etc. Dans le même temps, l'entreprise familiale entretenait aussi des relations financières avec Lyon, Grenoble et plusieurs autres places septentrionales du royaume, à commencer par Paris. Mais ces échanges étaient essentiellement liés aux fonctions fiscales et bancaires que les Pinet assuraient dans le Gapençais, bien plus qu'à leurs spéculations proprement marchandes.

Carte 1. 14. Les relations d'affaires de la famille Pinet, dans les années 1780.



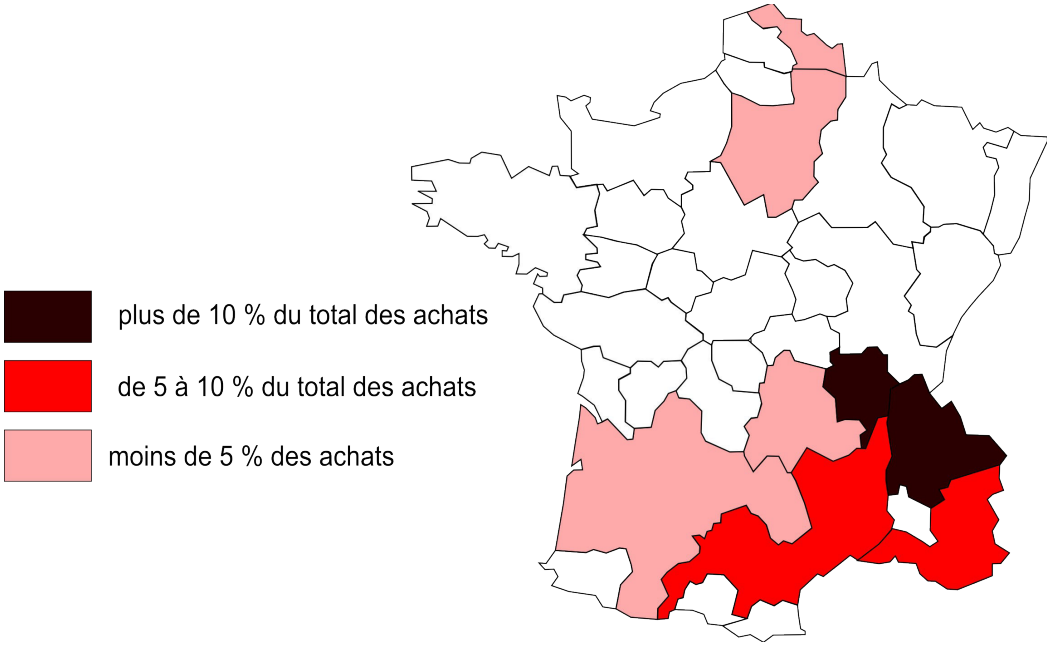
[Source : données personnelles, d'après arch. dép. de l'Isère, 14 J 5-9 et 14 J 11]

De même, les entreprises installées dans la vallée du Rhône s'inséraient dans des systèmes de relations qui se cantonnaient, pour l'essentiel, à l'échelle régionale. Entre 1784 et 1802, la société Cornud (carte 1. 15) réalisa environ 29,2 % de ses achats dans un rayon inférieur à 100 km. Les acquisitions hors du royaume étaient très minoritaires : elles représentaient moins de 4,0 % du volume total des achats, pour l'ensemble de la période. Même si le négociant réalisait des tournées en Suisse[648], ce sont ses déplacements le long du Rhône (à Lyon) qui s'avèrent les plus fréquents.

647La proportion de lettres expédiées à l'étranger se situait à un niveau résiduel (inférieur à 1,0 %, sur un total de 3 005 missives analysées, entre 1785 et 1789). La correspondance passive confirme ces observations, puisque presque aucun partenaire étranger n'y figure.

648Ces observations s'appuient sur la consultation des archives commerciales de Cornud (comptabilité et papiers

Carte 1. 15. Achats d'Étienne Cornud (1784-1802).



[Source : données personnelles, d'après arch. dép. de la Drôme, 37 J 14-16]

Le cas de Cornud n'était pas isolé. À Crest, la famille Lombard-Latune (ou Delatune) semble encore plus centrée sur des espaces locaux et régionaux. Dans la décennie qui précéda la Révolution, les opérations passées à l'étranger (Suisse, Italie) représentèrent environ 6,6 % du volume total ; près de 71,4 % des transactions s'étaient déroulées à une distance inférieure ou égale à 30 km[649].

En définitive, l'élargissement des réseaux négociants dauphinoise ne s'est accompli que très graduellement. À cet égard, il serait toutefois erroné d'opposer diamétralement une « élite » négociante, fortement internationalisée, à des entreprises peu dynamiques, recentrées sur les circuits intérieurs et périphériques. En réalité, l'expansion du commerce provincial est indissociable des interactions entre le Dauphiné et sa proche périphérie. C'est en s'appuyant sur les liens tissés avec les pôles urbains les plus proches (Lyon, Marseille, Beaucaire, Genève, Turin) que les milieux d'affaires de la région réussirent à s'étendre sur la scène nationale ou internationale (carte 1. 12).

Plutôt que de dresser une typologie par « grandes régions », fondée sur des découpages politiques ou sur des regroupements parfois artificiels, il semble donc préférable de présenter ces circuits suivant leur dynamique, en partant des principales interfaces entre le Dauphiné et l'extérieur, pour aborder ensuite les différentes ramifications des réseaux de commerce.

La province dauphinoise ne comptait pas à proprement parler de pôle urbain d'envergure internationale. « *Grenoble, par sa position, n'a jamais été une ville de commerce* », regrettaient les

divers) : arch. dép. de la Drôme, 14-16.

649Arch. dép. de la Drôme, 18 J 2. Voir aussi la carte 4. 2. présentée en partie 4, chapitre 13.

corporations locales dans une supplique au roi datée de 1788[650]. Dès lors, c'étaient les grandes villes voisines qui prenaient le relais. Ajoutons tout de suite que cette proximité n'était pas seulement affaire de distances euclidiennes ; elle découlait aussi bien de facteurs sociaux et culturels que de considérations économiques ou géographiques.

c) Aux portes du Dauphiné : cinq interfaces majeures.

Dans les années 1780, cinq principaux pôles urbains vont se distinguer et assumer une fonction indispensable dans les circulations commerciales du Dauphiné, tant pour les importations que pour les exportations : Lyon, Marseille, Beaucaire, Genève et, dans une moindre mesure, Turin. Ces quatre villes ne sont pas les seules qui aient été fréquentées par les Dauphinois, qui y étaient d'ailleurs inégalement implantés. Leur présence s'avère particulièrement importante à Lyon et Marseille. À Genève, c'est essentiellement la communauté protestante qui se trouve représentée, en particulier depuis l'édit de Fontainebleau (1685). Ce sont avant tout les marchands et négociants du Briançonnais et du Queyras qui se tournent vers Turin. Enfin, à Beaucaire, l'installation ne présente pas d'attrait particulier : il convient plutôt d'examiner la participation aux foires locales, qui attirent bon nombre de négociants dauphinois, venus notamment de Grenoble, de la vallée du Rhône, mais aussi de Lyon et de Marseille.

Les cinq villes se présentaient à la fois comme de possibles débouchés, des lieux d'approvisionnement, et en même temps comme des « *points de pénétration*[651] » vers de nouveaux marchés. Chacune présentait ainsi un intérêt stratégique incontournable. D'autres relais existaient sans nul doute dans les années 1780. Certains négociants se tournaient directement vers des localités ou des régions plus lointaines : Bayonne pour les Barrillon de Serres[652], Lille pour les Charvet de Vienne[653], les villes italiennes et ibériques pour les libraires du Haut-Dauphiné[654]. Mais ces destinations, aussi importantes fussent-elles pour certaines familles ou certaines communautés en particulier, n'occupaient qu'une place secondaire dans l'expansion progressive du négoce provincial. Qui plus est, de telles liaisons n'étaient en général que le produit de connexions antérieures, préalablement établies avec Lyon, Marseille, Genève, Beaucaire ou Turin. Ainsi, l'orientation des Dauphinois vers l'Espagne et le Portugal résultait selon toute vraisemblance de la fréquentation des foires beaucairoises et de l'ouverture sur l'aire méditerranéenne qu'autorisait l'implantation à Marseille. C'est pourquoi nous avons choisi de nous concentrer tout d'abord sur la

650Arch. nat., Ba 43-2 (29), supplique des 41 corps et communautés de Grenoble.
651Morineau (Michel), *Pour une histoire économique vraie*, Lille, Presses universitaires de Lille, 1985, p. 277.
652Zylberberg (Michel), 1993, p. 511 ; Szramkiewicz (Romuald), 1974, p. 5.
653Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 47.
654Voir notamment la carte qu'en dresse Fontaine (Laurence), 1993, p. 79.

place assumée par ces cinq villes dans les réseaux dauphinois.

Lyon : une capitale économique pour le Dauphiné.

Nous avons déjà relevé l'emprise de Lyon sur le Dauphiné, qui constitue un phénomène bien étudié, notamment grâce aux nombreux travaux réalisés sur le Bas-Dauphiné[655]. À notre connaissance, aucune tentative n'a été effectuée pour estimer les différentes communautés marchandes qui s'étaient établies sur la place au cours du XVIII[e] siècle. L'intensité des échanges entre Lyon et le Dauphiné est surtout perceptible à partir de l'analyse de fonds privés et des passeports intérieurs[656]. Le tableau 1. 10 donne un aperçu des résultats obtenus à partir de nos propres recherches :

Tableau 1. 10. Les liens entre les négociants dauphinois et Lyon.

Société	Principale localisation	Type d'activités	Période[657]	Proportion de lettres adressées à Lyon[658]	Transactions avec Lyon (en pourcentage du volume d'affaires total)[659]
Chauvet et Lafaye	Cap-Français	Gros, banque	1785-1787	14,1 %	7,9 %
Chauvet et C[ie]	Marseille	Gros	1787-1802	16,9 %	24,7 %
Cornud	Montélimar	Gros, détail, manufacture	1784-1802	–	49,6 %
Latune	Crest	Gros, manufacture	1777-1795	–	7,3 %
Drevon et Lambert	Hambourg	Gros	1808-1816	1,9 %	–
Mary	Vienne	Détail, artisanat	1787-1794	–	13,30%
Pinet	Gap	Gros, manufacture, banque	1780-1804	18,8 %	11,0 %

[Source : d'après le fonds Chauvet et Lafaye (arch. de la CCIMP, L 19/62/07 à 12 pour la correspondance, L 19/62/02 et 03 pour les grands livres), Cornud (arch. dép. Drôme, 37 J 14-16 : journal d'achats en partie simple), Latune (arch. dép. Drôme, 18 J 2 : grands livres), Drevon et Lambert (arch. dép. Isère, 1 J 647), Mary (arch. dép. Isère, 2 E 1093 : journal d'achats en partie simple) et Pinet (arch. dép. Isère, 14 J 5 à 9 pour la correspondance active et 14 J 11 pour le grand livre).]

Ces résultats concordent avec les chiffres obtenus par René Favier, pour l'ensemble du XVIII[e]

655Léon (Pierre), 1954 ; Favier (René), 1993 ; Rojon (Jérôme), 2007.

656C'est en particulier le cas dans les communes les plus proches du Rhône. La polarisation qu'exerce Lyon sur Vienne est tangible. D'après l'analyse d'un échantillon aléatoire d'une centaine d'individus (soit 10,0 % des effectifs), il semblerait que près de la moitié des passeports émis entre l'an 7 et l'an 8 aient été demandés en prévision d'un voyage à Lyon. Voir arch. mun. de Vienne, LL 78-87.

657La période prise en compte correspond aux dates extrêmes des documents utilisés (et non des fonds auxquels nous avons eu recours).

658Il s'agit à chaque fois de calculs réalisés à partir de la correspondance active, sauf pour la société Drevon et Lambert (correspondance active et passive).

659Nous nous sommes appuyés sur les grands livres, lorsqu'ils existaient (sociétés Chauvet et Lafaye, Chauvet et C[ie], Latune, Pinet), ou à défaut sur des livres d'achat (Cornud) et de vente (Mary).

siècle, et qui témoignaient de la même polarisation[660]. Rappelons par ailleurs que certains négociants lyonnais trouvaient dans le Dauphiné des fournisseurs ou des clients, comme la banque Guérin[661] : on estime qu'environ 14,0 % des lettres expédiées pendant les années 1780 étaient destinées à des partenaires dauphinois, essentiellement le long du Rhône[662]. La société Guérin correspondait en particulier avec les frères Jubié à la Sône (Isère), la famille Sambuc à Dieulefit et quelques parents ou commerçants de Montélimar. Guérin exerçait de la sorte son influence bancaire sur une partie de la région dauphinoise, tout en trouvant sur place des manufacturiers et des négociants à même de l'approvisionner en textile. L'exemple paraît emblématique des relations établies entre Lyon et le Dauphiné pendant tout le XVIIIe siècle. Mais dans le même temps; Lyon favorisa l'ouverture des milieux d'affaires dauphinois vers de nouveaux horizons. Les percées réalisées en direction du nord du royaume de France (Bresse, Franche-Comté, Flandres) profitèrent sans doute de la médiation lyonnaise. De même que l'introduction de négociants dauphinois dans le monde de la banque parisienne s'appuya selon toute vraisemblance sur la fréquentation préalable des financiers de Lyon. Parmi les Dauphinois qui s'installèrent dans la capitale sous le Directoire et le Consulat, nombreux étaient ceux qui avaient noué au préalable des relations avec la banque lyonnaise. Les Perier étaient proches des Jordan, une famille de négociants lyonnais. De même, Barrillon avait fréquenté les milieux d'affaires de Lyon pendant la Révolution. Quant à Flory, l'associé de Claude Perier, il avait noué des relations avec des partenaires Lyonnais, avant même 1789. C'était d'ailleurs à Lyon que Flory s'était rapproché du puissant banquier Guillaume Sabatier, originaire de Montpellier, qui allait ensuite devenir le commanditaire de la société Perier frères Flory et Cie. De même, plusieurs familles venues du Dauphiné occidental vont elles aussi s'orienter vers les milieux financiers parisiens en s'appuyant sur une forte implantation lyonnaise : ce fut par exemple le cas des frères Bodin, de Romans, ou de Joseph Poudrel, originaire de Die[663].

Marseille : une interface avec les circuits méditerranéens et atlantiques.

L'influence marseillaise se faisait surtout sentir sur la partie méridionale de la province. Elle alimentait ces régions en poissons, mais aussi en denrées coloniales (café, sucre). Par ailleurs, la

660Favier (René), 1993, p. 369-372.

661Les observations sur la banque Guérin s'appuient sur les renseignements que Serge Chassagne a bien voulu nous transmettre. Ces indications ont été d'un grand secours, pour guider nos recherches dans ce fonds volumineux.

662Le chiffre a été obtenu à partir d'un sondage aléatoire, réalisé sur le fonds Guérin. Voir notamment arch. dép. du Rhône, 4 J 6, 7, 9, 10, 12, 16, 18 pour ce qui concerne les relations avec Sambuc (Dieulefit), arch. dép. du Rhône, 4 J 5 à propos des liens avec les Jubié de la Sône et arch. dép. du Rhône, 4 J 339 (lettre circulaire d'Enfantin, de Romans). Le reste des liens épistolaires se rapportait à des acteurs de moindre envergure : Jossaud (Saillans), Blache (Crest), Revol fils (Romans).

663Tous ces exemples ont été évoqués par Bergeron (Louis), 1999 (1978), p. 51-52.

ville exerçait une forte attraction sur la bourgeoisie marchande de la province. On estime qu'environ 10,3 % des négociants français qui s'étaient installés dans le port au XVIII[e] siècle étaient originaires du Dauphiné (N = 817). Il s'agissait donc de la troisième communauté par ordre d'importance, derrière les Provençaux (31,9 %) et les Languedociens (29,3 %)[664]. De nombreux individus provenaient du Haut-Dauphiné : c'était par exemple le cas d'Antoine Ignace Anthoine, dont il a déjà été question, mais aussi de Jacques Abel, originaire d'Antonaves (Hautes-Alpes)[665]. La correspondance de ce dernier révèle que son neveu se trouvait aussi à la tête d'une entreprise marseillaise, sous la raison sociale de Roche et C[ie 666]. En remontant en amont de la Durance, notons aussi que Jean-Pierre Salle, dont il a déjà été question, envoyait quant à lui une partie de sa production à Marseille pour l'y revendre à d'autres négociants[667].

Plus tard, entre la fin du XVIII[e] et le début du XIX[e] siècles, plusieurs acteurs liés de près ou de loin à la famille Perier s'établirent à leur tour sur place, à l'image des Tivollier ou de Jean-Jacques Chauvet. Tout laisse penser que le port provençal représentait un enjeu important, à la fois pour les communautés du Haut-Dauphiné présentes dans la vallée du Buëch et de la Durance, et pour une partie de la haute bourgeoisie commerciale grenobloise qui y trouvait de quoi satisfaire ses ambitions.

Une fois installés, ces négociants se consacraient pour la plupart au commerce du textile et s'orientaient le plus souvent vers le négoce maritime, que ce soit en Méditerranée et en mer Noire (Anthoine) ou, plus fréquemment, vers les Caraïbes (Chauvet, Tivollier). De ce point de vue, la place provençale permettait à la bourgeoisie commerciale dauphinoise d'accéder à la fois aux ports espagnols et italiens, mais aussi au Levant et, par-là, au commerce avec la Mer Noire et la Russie[668].

Genève et les réseaux négociants protestants.

Genève présentait une situation sensiblement différente, dans la mesure où elle accueillait principalement des négociants protestants. Plusieurs importantes familles de négociants en textile étaient en réalité partagées entre le Dauphiné et la cité calviniste. C'était par exemple le cas des Delatune à Crest[669], des Morin de Dieulefit et de Taulignan[670], des Fazy qui s'étaient associés à

664Carrière (Charles), 1972.
665Arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J 12 et 13.
666Voir en particulier arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J 12.
667*Almanach général et historique de la province du Dauphiné*, 1789, p. 381.
668La trajectoire d'Anthoine, quoique isolée, illustre bien le phénomène. En effet, l'introduction du négociant embrunais dans le commerce avec l'empire russe n'avait été envisageable qu'à partir de son expérience à Marseille et, surtout, à Constantinople. Cf. Anthoine (Antoine-Ignace), *Essai historique sur le commerce et la navigation de la mer Noire*, Paris, H. Agasse, 1805, p. 10.
669Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981, p. 37.
670Perrenoud (Alfred), Perret-Bari (Geneviève), *Livre des habitants de Genève (1684-1792)*, Genève, Droz, p. 224-

Claude Perier pour fonder la manufacture de Vizille[671], des Duseigneur de Menglon[672]. Ces commerçants et manufacturiers trouvaient en Suisse à la fois de quoi élargir leurs stocks pour les revendre à l'extérieur, et en même temps des débouchés possibles pour leur production personnelle. Vers la fin des années 1780, à la Salle, non loin de Briançon, Jean-Pierre Salle détenait des filatures de coton, dont les produits étaient notamment expédiés vers la cité calviniste[673].

Genève représentait aussi une plaque tournante du commerce des livres. Dès le XVII^e siècle, les libraires protestants de l'Oisans étaient liés à des partenaires genevois[674]. Au siècle suivant, en dépit d'une certaine contraction géographique, ces liens semblent perdurer. Laurence Fontaine a par exemple mis en évidence le poids considérable des marchands du Briançonnais dans les affaires de la société Cramer, établie à Genève vers le milieu du XVIII^e siècle[675]. Il convient enfin de souligner le rôle assumé par Genève en tant que place financière de premier ordre. La ville suisse favorisa ainsi l'insertion des commerçants dauphinois protestants dans les circuits marchands nord-italiens, et notamment vers Gênes et le négoce méditerranéen. C'est probablement en profitant des liens familiaux qui le rattachaient à la communauté réformée que Jacques Duseigneur (ou Dusseigneur) put rejoindre Gênes et qu'il s'y associa d'abord avec le banquier britannique Heath, puis avec un négociant étasunien d'origine anglaise, Frederick Hyde Wollaston[676]. Le négociant était un des actionnaires de l'Office de Saint Georges[677] et entretenait, pendant les années 1790, des relations avec plusieurs autres grands commerçants méditerranéens – dont Antoine-Ignace Anthoine.

Turin et les milieux d'affaires du Haut-Dauphiné.

De même que Genève, l'influence turinoise sur les réseaux dauphinois se révélait plus spécifique, au sens où elle concernait principalement des négociants et des marchands issus des zones frontalières du Haut-Dauphiné, et tout particulièrement du Briançonnais. Les archives

225.

671 Dans ce cas, il s'agissait de négociants genevois qui s'étaient installés en Dauphiné, après leur association avec les Perier (Chagny (Robert), « Entre la France et Genève à la veille d'une annexion : la tentative de délocalisation à Grenoble d'une manufacture genevoise d'horlogerie », dans Droux (Joëlle), Mottu-Weber (Liliane), *Genève française, 1798-1813. Nouvelles approches. Actes du colloque tenu du 12 au 14 novembre 1998*, Genève, Société d'histoire et d'archéologie de Genève, 2004, p. 256).

672 L'identification formelle de Jacques Duseigneur est rendue possible par la consultation des archives comptables Lombard-Latune : arch. dép. de la Drôme, 18 J 3, fol. 101.

673 *Almanach général et historique de la province du Dauphiné*, 1789, p. 381.

674 Fontaine (Laurence), 1993, p. 24-25

675 Fontaine (Laurence), 1993, p. 69-71.

676 LSE Library, Coll. Misc. 0499. Il faut préciser que le fonds de la société Duseigneur Wollaston et C^ie, sans doute rapatrié à Londres à l'initiative de Wollaston lui-même, se présente sous un aspect extrêmement lacunaire. Seul un registre de comptabilité a été conservé, lequel s'avère des plus incomplets et ne fournit que des bribes d'informations sur l'histoire de l'entreprise.

677 AS di Torino, Commercio, cat. 6, società commerciali e industriali, liasse 1 : 1756-1826.

familiales des Borel[678] révèlent ainsi que de nombreux commerçants locaux s'étaient installés de l'autre côté de la frontière piémontaise, venus soit de Briançon, soit de villages et hameaux voisins, situés dans les vallées de la Guisane et de la Clarée.

Nous manquons de sources comptables pour chercher à caractériser la nature des opérations en jeu. Si l'on se fit aux renseignements contenus dans les lettres familiales des Borel et de leurs alliés, l'implantation des acteurs à Turin ne s'inscrivait pas dans des tentatives pour développer les échanges entre le Dauphiné et le Piémont. Ceux-ci étaient plutôt le fait d'entreprises qui, depuis la province dauphinoise, expédiaient sur les marchés piémontais leurs stocks. Les Briançonnais qui avaient élu domicile à Turin tendaient plutôt à s'intégrer au reste du négoce local, profitant du rôle économique de la capitale sarde dans la région – bien plus important, donc plus avantageux, que ne pouvait l'être la ville frontalière de Briançon.

De ce point de vue, les échanges entre le Briançonnais et Turin apparaissaient avant tout comme des transferts de capitaux ou comme le réinvestissement local de profits obtenus à l'extérieur, au sein des circuits turinois. D'où une organisation duale des familles et des systèmes de relations familiales : une partie de la communauté restait dans le Briançonnais, pour y assumer soit des charges publiques, soit des fonctions manufacturières (à l'image des Borel eux-mêmes, mais aussi des Caire, des Prat, etc.). Une autre partie se trouvait à Turin et se consacrait surtout à des opérations marchandes – souvent en association avec d'autres négociants briançonnais.

Les foires de Beaucaire : une ouverture vers les aires méditerranéennes et coloniales.

Enfin, la situation de Beaucaire était assez singulière, dans la mesure où l'influence de la ville languedocienne se traduisait non par l'installation d'acteurs sur place, mais sur la participation régulière aux foires. Dans les années 1780, celles-ci comptaient parmi les grandes foires polyvalentes les plus actives du royaume, qui absorbaient une bonne partie de la production locale, tout en favorisant également les relations avec les entreprises étrangères, en particulier dans le secteur du textile[679]. Le rayonnement international de la foire est avéré jusqu'à la fin des années 1780[680]. Plusieurs indices laissent par ailleurs présumer d'une forte présence dauphinoise. Les tableaux statistiques publiés sous l'Ancien Régime[681] ont le défaut de ne pas identifier clairement

678Arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484. D'autres fonds d'archives familiaux existent, conservés par des particuliers, mais nous n'avons pu ni y accéder, ni obtenir une description sommaire de leur contenu.

679Margairaz (Dominique), 1988, p. 101-103.

680À propos des liens spécifiques entre Beaucaire et le commerce dauphinois, voir Léon (Pierre), 1954, p. 182-184. En ce qui concerne la conjoncture beaucairoise, on peut se reporter à l'article ancien mais toujours valable de Léon (Pierre), « Vie et mort d'un grand marché international : la foire de Beaucaire (XVIII^e^-XIX^e^ siècles) », dans *Revue de géographie de Lyon* (vol. 28, n° 4), 1953, p. 309-328.

681Voir en particulier arch. dép. de l'Hérault, C 2297.

l'origine des biens écoulés lors des foires[682]. Malgré tout, les chiffres donnés par l'administration locale livrent d'intéressantes indications, en dépit d'une certaine imprécision. Dans les années 1720, une partie de la production dauphinoise en textile (toiles) ou en matières premières (bois) trouvait des débouchés significatifs à Beaucaire[683]. Plus tard, lors de la foire de 1771, les toiles de Voiron représentaient environ 30,1 % (N = 2 378 649) de la valeur cumulée des ventes de toiles[684], avec un faible taux de stocks invendus (5,0 % des ventes). Une quinzaine d'années plus tard, en 1787, la valeur cumulée des toiles de Voiron écoulées à Beaucaire a augmenté, en passant de 715 000 lt. à 900 000 lt. ; en revanche, la part dans la valeur cumulée des toiles vendues n'est plus que de 12,8 % (N = 7 163 000)[685]. Pour autant, il s'agissait encore d'une des deux principales catégories de toiles échangées sur place, derrière les « *toiles peintes* », et le taux d'invendus demeurait faible (4,3 %);

Ajoutons que Claude Perier se rendait chaque année sur place et y détenait un magasin[686]. Dès les années 1770, son père et son oncle François semblent avoir fréquenté la foire[687]. D'autres négociants proches de la famille firent aussi de fréquents séjours à Beaucaire, à l'instar de Pierre-Daniel Pinet[688]. Dans la deuxième moitié des années 1790, les sociétés Chauvet et C^ie^ et Tivollier et C^ie^ fréquentaient assidument la foire[689]. On retrouve aussi dans les archives des sociétés Lombard-Latune des références à des transactions passées à Beaucaire avec d'autres négociants[690]. Selon toute vraisemblance, un grand nombre de commerçants installés dans la vallée du Rhône allaient vendre leurs stocks *in situ*[691]. Parallèlement, Pierre Léon a bien montré comment ces réunions de négociants donnaient lieu à une intense activité financière. Même si l'ampleur exacte des opérations reste très difficile à mesurer précisément, il faut rappeler ici l'hypothèse formulée par Pierre Léon, suivant laquelle la fréquentation des foires de Beaucaire avait contribué à diriger le commerce dauphinois vers la péninsule ibérique et les Antilles.

682Les mentions qui sont données s'avèrent ambiguës, dans la mesure où – sauf exception – elles garantissent davantage une qualité déterminée de la marchandise, qu'une origine géographique (à l'image des « *draps de Sedan* » ou des « *draps d'Elbeuf* » vendus à Nîmes en 1727 (arch. dép. de l'Hérault, C 2301). Par ailleurs, nous nous heurtons toujours au même problème : comment vérifier qu'un drap produit dans le Lyonnais, la Provence ou le Languedoc n'a pas été vendu par un négociant dauphinois ?

683D'après les administrateurs languedociens, les étoffes dauphinoises représentaient environ 9,2 % de la valeur cumulée des toiles vendue lors de la foire de 1726 : arch. dép. de l'Hérault, C 2301.

684Arch. dép. de l'Hérault, C 2298.

685Arch. dép. de l'Hérault, C 2297.

686Barral (Pierre), 1964, p. 68.

687Arch. dép. de l'Isère, 11 J 28, lettre du 15 juillet 1771 de François Perier (Beaucaire) à Jacques Perier (Grenoble). La lettre indique que non seulement François se trouvait à la foire en 1771, mais qu'il s'y était également rendu en 1770.

688Bourset (Madeleine), 1994, p. 27.

689Arch. de la CCIMP, L 19/62/11 et 12.

690Voir par exemple le compte de Baumier André fils (Le Vigan, Gard) : arch. dép. de la Drôme, 18 J 3, fol. 57.

691L'écoulement des produits de la proto-industrie textile constituait le principal objet du commerce dauphinois à Beaucaire ; les achats étaient quant à eux beaucoup moins considérables et s'effectuaient le plus souvent directement auprès des vendeurs (voir Favier (René), 1993, p. 382).

d) Les marchés périphériques.

À côté de ces quatre carrefours stratégiques existait un ensemble de localités et de régions, parfois très attractives, mais qui n'avaient pas participé de façon aussi décisive à la construction des circuits commerciaux. L'horizon immédiat des marchands et des négociants les portait vers le commerce avec les régions voisines, en Provence, dans la vallée du Rhône, ou encore du côté du Piémont et de la Savoie. Chacun de ces espaces correspondait à des formes relativement particulières de commerce. Les moyens engagés dans ces opérations, de même que les profits qui en découlaient étaient très inégaux. Les ventes de fromages dauphinois dans les vallées piémontaises, orchestrées par Blaise Richard-Calve[692] depuis Abriès[693], côtoient ainsi les puissants dispositifs mis en place par les munitionnaires (tels Pinet ou Barrillon) en Haute-Provence, pour approvisionner les garnisons locales. Mais dans tous les cas, il s'agissait avant tout de rapports transfrontaliers, où un contrôle relativement direct des transactions pouvait être assumé sous l'égide des réseaux familiaux et communautaires, sans faire appel à des intermédiaires lointains et à des commerçants étrangers au monde dauphinois.

Ces rapports sont d'abord ceux qui étaient entretenus avec les provinces et régions françaises voisines, auxquelles il faut adjoindre les possessions pontificales d'Avignon et du Comtat Venaissin. Les négociants des Baronnies et des vallées de la Durance ou du Buëch avaient les yeux tournés vers la Haute-Provence, notamment pour le commerce de la laine et l'importation de denrées alimentaires variées (blés, légumes, poissons salés…). À l'ouest, c'est soit par le jeu du trafic rhodanien, soit à travers leurs relations avec le Comtat que les négociants du Dauphiné méridional importaient les produits provençaux, et notamment la laine nécessaire aux activités manufacturières[694]. Rappelons qu'au moment de l'épidémie de peste de 1720 se posa précisément le problème du contrôle des échanges marchands entre le Dauphiné et les possessions pontificales, pour endiguer les risques de contagion.

Des contacts existaient aussi avec le Languedoc oriental, c'est-à-dire dans les diocèses d'Uzès, d'Alès, de Nîmes et en Vivarais[695]. Indépendamment des foires de Beaucaire, des relations régulières et anciennes s'étaient établies de part et d'autre du Rhône, quelquefois favorisées par des

692Arch. dép. des Hautes-Alpes, F 2293. Voir aussi Rosenberg (Harriet G.), *A Negociated World: Three Centuries of Change in a French Alpine Community*, Toronto, University of Toronto Press, 1988, p. 79.

693Hautes-Alpes.

694À Vienne, un document non daté mais produit au moment des lois sur le maximum note que vers 1790, les matières premières en usage dans les fabriques locales provenaient d'« *un amalgame des laines des autres départements du midi, d'une qualité bien inférieure à celle de Vienne et d'un prix plus modique* » (arch. mun. de Vienne, LL (non-classé), commerce, industrie, agriculture).

695Les liens delphino-languedociens sont ainsi évoqués par Braudel (Fernand), *La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, Paris, Armand-Colin, 1990 (1966), p. 52.

convergences confessionnelles, entre les réformés de la Drôme et des Cévennes. Les mouvements en question ne semblent toutefois pas avoir été d'un volume très considérable. Les comptabilités privées montrent néanmoins que certains acteurs se fournissaient en matière première de l'autre côté du fleuve. Étienne Cornud achetait par exemple une petite partie de ses stocks (un peu plus de 3,1 % du volume total) à Nîmes et Uzès (dans le Gard), Bourg-Saint-Andéol (en Ardèche), ainsi que sur le piémont cévenol, aux Vans (Ardèche) ou à Saint-Hippolyte-du-Fort (Gard). Ces liens se concrétisent aussi par des rapprochements familiaux : citons par exemple le mariage conclu à Crest entre Joseph-René Lombard-Latune (1718-1800) et Madeleine Alléon (1730-1802)[696], fille d'un important « *marchand* » protestant d'Annonay, Jean Alléon (1683-1760)[697]. Quant aux archives des grands négociants languedociens, elles ne laissent entrevoir que des rapports distendus avec les commerçants dauphinois. À Nîmes, la correspondance des Fornier ne comporte pas de lettre envoyée en Dauphiné[698]. À Montpellier, les grands livres de la société Sabatier fils ne renfermaient presque aucun compte personnel ouvert au nom de partenaires dauphinois, à l'exception de Monnet cadet, de Voiron[699].

Plus au nord, les Dauphinois étaient principalement absorbés par la place lyonnaise. Il est cependant intéressant de constater qu'en parallèle s'étaient établis des rapports commerciaux avec le Lyonnais et le Forez, autour du commerce des rubans et des outils métalliques. Dans ce secteur, Saint-Étienne et ses environs représentaient un foyer d'approvisionnement de premier choix. Ce sont vraisemblablement des négociants dauphinois déjà bien intégrés aux circuits marchands nationaux et coloniaux qui assumaient ce type d'opérations, à l'instar de Chauvet et Lafaye, qui passèrent plusieurs commandes de quincaillerie dans la région.

Pour finir, il faut aussi englober dans ces proches marchés le royaume de Sardaigne, en distinguant la Savoie du Piémont, puisque les deux régions ne mobilisaient ni les mêmes acteurs, ni les mêmes formes de circulation, ni enfin les mêmes types de marchandises. Ces relations faisaient intervenir des paramètres institutionnels conséquents et contraignants : les politiques douanières mises en place par le royaume de France ou le royaume de Sardaigne avaient un effet direct sur les stratégies (légales ou illégales) des familles marchandes. Cela n'était pas sans incidence sur le comportement des communautés commerçantes, et en particulier sur les rivalités politiques qui pouvaient les opposer entre elles. La concurrence entre le col du Mont-Cenis et le Montgenèvre

696Bergeron (Louis), Chaussinant-Nogaret (Guy), *Grands notables du premier empire : notices de biographie sociale. Gard, Hérault, Drôme*, Paris, éditions du CNRS, 1980, vol. 5, p. 207.

697Voir par exemple le procès engagé contre Alléon à la fin du XVII^e^ siècle : arch. dép. de l'Ardèche, 11 B 23 et arch. dép. de l'Ardèche, paroisse d'Annonay (1764-1769).

698Nous nous appuyons ici sur le travail réalisé par Robert Chamboredon (cf. Chamboredon (Robert), 1995), qui nous a transmis les résultats de ses recherches.

699Arch. dép. de l'Hérault, 2 J 104, fol. 831.

(c'est-à-dire entre les marchands du Briançonnais d'une part, et les commerçants de la Savoie et du Dauphiné septentrional d'autre part), pour canaliser les mouvements marchands entre France et Savoie, en est parfaitement exemplaire.

Dans le cas de la Savoie, la plupart des interconnexions marchandes s'effectuaient avec les localités situées dans le département actuel de l'Isère. Dans la première moitié du XVIII^e siècle, une contrebande active s'était développée le long de la frontière, notamment autour du Pont-de-Beauvoisin. Certaines familles en tirèrent des profits significatifs : la fortune de la famille Crétet, précisément originaire du Pont-de-Beauvoisin, reposait dans une large mesure sur l'importation illégale d'indiennes, dans les premières décennies du XVIII^e siècle[700]. En dehors du secteur textile, le commerce entre la Savoie et le Dauphiné concernait des domaines très diversifiés, liés le plus souvent aux économies alpines (bois, denrées agricoles, bétail, fromages). Reste que ce commerce présentait une ampleur limitée. D'un côté, les milieux marchands savoyards constituaient un groupe clairsemé et hétéroclite, ce qui jouait en leur défaveur et renforçait la position de leurs concurrents dauphinois, piémontais, mais aussi et surtout suisses. D'autre part, les investissements dans le négoce delphino-savoyard n'étaient pas nécessairement les plus lucratifs. Le secteur textile était sans doute celui qui entraîna les plus belles réussites. Dans le domaine du commerce du bois, il était beaucoup plus rentable pour les principaux marchands de s'approvisionner directement dans les forêts dauphinoises. Enfin, l'écoulement des denrées agricoles s'effectuait en général dans des circuits courts, ce qui générait tout au plus un faible trafic transfrontalier. En somme, les échanges avec la Savoie demeuraient réduits ; leur rentabilité semblait en général relativement faible ; enfin, la concurrence de Genève dans le négoce du textile constituait un handicap certain pour les Dauphinois[701].

Le Piémont présentait une situation sensiblement différente, en particulier grâce au rayonnement régional de Turin. Quoique proche de la province, la ville ne constituait pas à proprement parler un pivot autour duquel se serait structurée puis étendue une partie du négoce dauphinois. En réalité, ce sont presque uniquement les négociants du Briançonnais qui la fréquentaient. Nous savons que Hyacinthe Marcellin Borel, du Bez, y avait commencé sa carrière de négociant. On y retrouvait aussi les principaux membres du négoce briançonnais : les Gravier, les Caire, les Bompard y avaient tous séjourné[702]. La capitale du royaume de Sardaigne était plus proche de Briançon que Marseille, Lyon ou Genève : une fois franchi le col de Montgenèvre ou de l'Échelle, il fallait parcourir à peine une centaine de kilomètres dans le val de Suse, pour arriver à la

700 AS di Torino, materie di commercio, cat. 1, mazz. 2.

701 On se réfèrera à la notice sur la Savoie du dictionnaire des Savary, qui rappelle que « *les Savoyards vendent une bonne partie de leurs denrées à Genève* » et qu'en retour « *ils achètent tout ce dont ils ont besoin* » dans cette même ville Savary des Brûlons (Jacques), Savary (Philémon-Louis), 1726-1732, p. 929-930.

702 Arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484.

capitale du royaume de Sardaigne. L'installation à Turin présentait plusieurs avantages : elle garantissait aux jeunes commerçants une formation plus solide que dans le Haut-Dauphiné, donnait accès à un système bancaire plus développé. La plupart des acteurs dauphinois s'impliquaient surtout dans un commerce transfrontalier ou dans des échanges directs avec Turin. Dans la vallée de la Guisane, la manufacture de bas de laine drapés, détenue par Jean-Antoine Prat[703], ainsi que les nombreuses fabriques de pelleterie exportaient l'essentiel de leur production vers les marchés piémontais. Il en allait de même des opérations relatives à la commercialisation du bétail ou des denrées agricoles. En ce sens, la place turinoise constituait avant tout un maillon (au demeurant indispensable) du commerce entre le Briançonnais et le Piémont ; les ouvertures vers le reste de l'Italie ne concernaient que certains secteurs spécifiques, liés au colportage, comme la librairie[704], ou à la joaillerie, à travers les exportations des bijoux produits dans la manufacture royale de Caire-Morand[705]. C'est pour cette raison que la ville piémontaise ne présentait pas le même rôle central que les principaux pôles périphériques que nous avons retenus.

e) L'entre-deux italien.

La scène italienne (étendue à la Savoie) était, géographiquement parlant, la plus proche du Dauphiné. L'orientation des négociants vers la péninsule semble logique, au premier abord. Elle n'a pourtant guère retenu l'attention des historiens (français ou italiens), à l'exception notable des liens avec le Piémont. Ces derniers ont fait l'objet d'un article de Pierre Léon, consacré aux échanges commerciaux delphino-piémontais, pour le seul début du XVIII^e^ siècle[706]. Reste que les circulations entre le Dauphiné et le royaume de Sardaigne ont surtout été envisagées à travers le prisme de l'histoire du colportage[707], sans que le lien avec le monde des commerçants « sédentaires » soit toujours mis en avant.

Les recherches dans les fonds d'archives italiens, notamment à Turin et à Gênes – où se concentraient pourtant la majorité des acteurs – ont été peu fructueuses, que ce soit pour la période antérieure ou postérieure à 1789. Comment expliquer une telle absence, alors même que les relations de plusieurs négociants dauphinois avec la péninsule sont avérées ? L'explication

703 *Almanach général et historique de la province du Dauphiné*, 1789, p. 381.

704 Fontaine (Laurence), 1993, p. 69-94.

705 Notons que d'après un courrier rédigé en 1791, Caire-Morand possédait non seulement une manufacture dans le Briançonnais, mais aussi un entrepôt à Turin, destiné à favoriser l'exportation de ses bijoux : arch. dép. des Hautes-Alpes, L 733.

706 Léon (Pierre), « Économie et diplomatie : les relations commerciales delphino-piémontaises au début du XVIII^e^ siècle », dans *Cahiers d'histoire*, 1960, p. 277-304.

707 Heitz (Georges), Maistre (Chantal), Maistre (Gilbert), *Colporteurs et marchands savoyards dans l'Europe des XVII^e^ et XVIII^e^ siècles*, Annecy, Académie salésienne, 1992 ; Fontaine (Laurence), 1992; Fontaine (Laurence), 1984, p. 20-21.

principale réside sans nul doute dans le rang secondaire occupé par ces acteurs au sein de la société et de l'économie italiennes. En dehors du trafic transfrontalier, les Dauphinois exportaient surtout en Italie des livres. Les librairies dauphinoises se trouvaient surtout en Italie du Nord (Turin, Gênes; Milan, Florence…) mais aussi à Rome et à Naples. Les négociants étaient nettement moins nombreux. On recense seulement deux exemples d'installation, qui concernent deux individus venus de la Drôme, Jacques Duseigneur et Louis-Gabriel Odouard (né en 1757)[708].

Par ailleurs, ces liens noués avec la péninsule devaient bien davantage à Genève et Marseille qu'à l'implantation de commerçants à Turin, ou qu'aux relations entre les vallées alpines. Les réseaux protestants drainaient une bonne partie des acteurs, que ce soit dans le secteur spécialisé du livre[709], ou dans le négoce plus hétérogène pratiqué par Louis Freycinet (1751-1827)[710] ou Duseigneur[711]. Ce dernier cas est particulièrement intéressant. Les Duseigneur appartenaient à une famille de commerçants réformés, originaires du Diois. Nous ne conservons à leur propos qu'un petit nombre de sources archivistiques, qui forment un ensemble à la fois très lacunaire et très dispersé[712]. En reconstituant minutieusement le puzzle, on peut néanmoins établir que la famille était liée à la bourgeoisie protestante drômoise – notamment aux Lombard-Latune, qui étaient eux-même installés à Crest et à Genève. On peut par ailleurs suspecter un lien de parenté entre les Duseigneur de Menglon et de Crest, tous impliqués à des degrés divers dans le négoce, et alliés à d'autres familles protestantes du Dauphiné ou de Genève (comme les Morin). D'autre part, il n'est pas exclu que certains négociants dauphinois de Marseille se soient également rapprochés de l'Italie sous l'Ancien Régime, dans le cadre du commerce méditerranéen. Mais ces liens sont surtout attestés pour les années 1790, sans que l'on puisse obtenir plus de précisions pour les décennies précédentes. Il demeurent le plus souvent marginaux, par rapport à l'ensemble des autres relations. Le négoce maritime dauphinois s'orientait ailleurs que vers l'Italie, notamment en direction de l'Espagne et des colonies.

f) La péninsule ibérique.

D'après Michel Zylberberg, trois communautés françaises se taillaient la part du lion en

708Arch. dép. de la Drôme, 37 J 26.

709Fontaine (Laurence), 1993, p. 76-80.

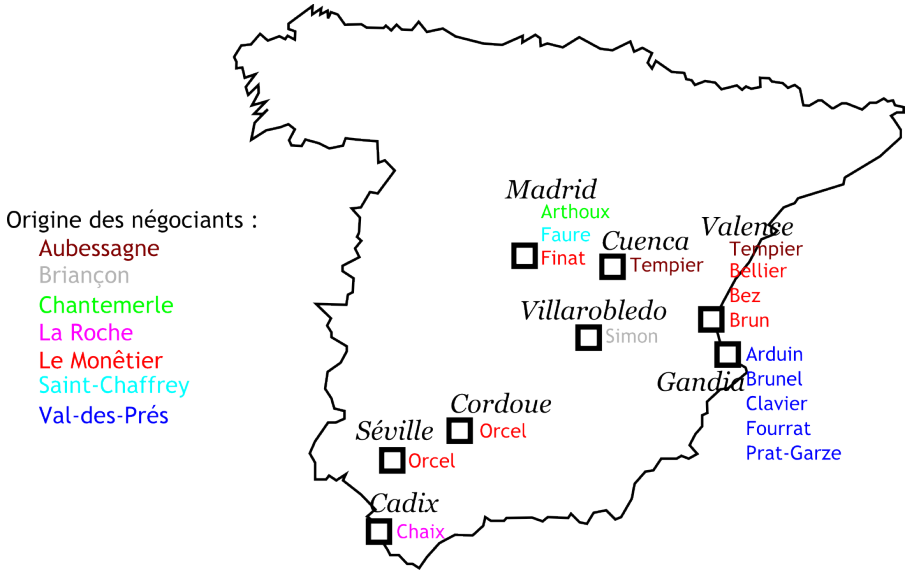
710Pour des précisions biographiques sur Louis Freycinet (également connu sous le nom de Louis de Saulses de Freycinet), voir Brun-Durand (Justin), *Dictionnaire biographique et biblio-iconographique de la Drôme*, Grenoble, H. Falque et F. Perrin, 1900-1901, p. 343-344.

711On ignore l'appartenance confessionnelle d'Odouard.

712Nous nous sommes appuyés sur le fonds Duseigneur Wollaston et C^{ie} (LSE Library, Coll. Misc. 0499), le fonds Lombard-Latune (arch. dép. de la Drôme, 18 J 3) et le fonds Chauvet et Lafaye (arch. de la CCIMP, L 19/62), complétés par des informations obtenues dans des fonds annexes.

Espagne : les Provençaux, les Basco-Béarnais et les Dauphinois. L'influence de ces derniers est palpable dès le milieu du XVIIIe siècle[713]. On relève toutefois une exception notable : à Cadix, l'origine des commerçants venus de France était plus variée[714]. Quatre groupes se détachent, à la fin des années 1770 : les Basco-Béarnais (30,3 % de la communauté française), les Lyonnais (16,8 %), les Bretons (14,3 %) et enfin les Languedociens (9,2 %). Les négociants dauphinois étaient beaucoup moins nombreux, puisqu'ils représentaient seulement 4,2 % des milieux d'affaires français (N = 119). Les liens delphino-gaditans restent la plupart du temps peu visibles, notamment dans les correspondances marchandes[715].

Carte 1. 16. Les négociants dauphinois en Espagne (fin du XVIIIe siècle).



[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 8 M 19.]

La documentation réunie au début du XIXe siècle par la préfecture des Hautes-Alpes[716] apporte à la fois la confirmation de ce qui précède et des renseignements supplémentaires. Les marchands ou les négociants haut-dauphinois[717] avaient tendance à s'installer au sud d'une ligne Madrid-Valence (carte 1. 16). Dans l'ensemble, les regroupements semblent s'effectuer en fonction des communautés d'origine. Les familles du Monêtier et de la vallée de la Guisane investissaient en

713Zylberberg (Michel), 1993, p. 117-118.
714Zylberberg (Michel), 1993, p. 122.
715La correspondance Chauvet inclut un peu moins de 0,2 % de lettres adressées à Cadix (arch. de la CCIMP, L 19/62/07 à 12). Les principales entreprises françaises de Cadix ne semblent pas avoir entretenu de relations fort développées avec le Dauphiné. La thèse d'Arnaud Bartoloméi ne fait pas non plus mention de telles interconnexions (Bartoloméi (Arnaud), 2007). Comme nous l'avons déjà signalé, l'étude de Robert Chamboredon sur les sociétés Fornier ne permet pas non plus de déceler des liens qui auraient pu réunir des entreprises dauphinoises à des maisons de commerce françaises, installées sur place.
716Arch. dép. des Hautes-Alpes, 8 M 19.
717Les deux termes coexistent dans la source, sans que les critères de différenciation n'apparaissent avec clarté.

priorité Valence, Madrid et les villes andalouses (Cordoue, Séville, Cadix). Celles originaires du Val-des-Prés (dans la vallée de la Clarée) s'installaient surtout à Gandia. Les secteurs de prospection frappent par leur diversité. Le tableau 1. 8 résume les principales spécialisations observées pour les négociants haut-alpins de la fin du XVIII^e^ siècle et du début du XIX^e^ siècle (N = 49), rapatriés en France à la suite de la guerre d'indépendance de 1808-1814.

Tableau 1. 8. Spécialisations des marchands et négociants dauphinois en Espagne entre la fin du XVIII^e^ et le début du XIX^e^ siècles.

Spécialisation commerciale	Proportion	Effectifs
Toiles	18,4 %	9
Draps	12,2 %	6
Soies	8,2 %	4
Vêtements	8,2 %	4
Mousselines	2,0 %	1
Sous-total textile	*49,0 %*	*24*
Épicerie	18,4 %	9
Bijoux	4,1 %	2
Mercerie	4,1 %	2
Banque	6,1 %	3
Échanges divers	12,2 %	6

[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 8 M 19.]

Nous retrouvons donc la prégnance des importations de textile, dont nous avons rappelé l'importance pour le négoce dauphinois. Il faut ajouter cependant que pour entreprendre ces calculs, nous nous sommes appuyés sur l'observation séparée de chaque secteur, y compris dans le cas, très fréquent, où plusieurs spécialisations étaient assignées à un même individu – ou bien à une seule entreprise. Les 49 attributions recensées s'appliquaient en fait à un ensemble de 27 acteurs (soit une moyenne de 1,8 spécialisation par individu). En réalité, la communauté dauphinoise implantée en Espagne (ou au Portugal) se signale par sa propension à la polyvalence et par un mélange incessant entre commerce de gros et commerce de détail.

Tous ces éléments découlent directement de la manière dont l'installation des acteurs s'était déroulée. Les modalités de circulation, la nature des produits échangés, renvoient très nettement à un commerce de colportage, sur la base duquel s'est développé le négoce dauphinois de la péninsule ibérique. Le textile, la mercerie, l'épicerie, l'orfèvrerie ou encore la librairie font partie des occupations emblématiques des colporteurs du Briançonnais et de l'Oisans. La plupart des familles

installées en Espagne, au Portugal ou au Brésil s'étaient engagées dans le monde des affaires à travers le commerce de détail ambulant (ou semi-sédentarisé). Ainsi, les Baylle et les Barthélemy, mentionnés par Michel Zylberberg, étaient respectivement des marchands-joaillers et des libraires, lorsqu'ils s'installèrent à Cadix. Ils tiennent au départ une simple boutique dans la ville, avant de se lancer dans la banque. De même pourrait-on évoquer la famille Bompard, qui essaima à Lisbonne et à Rio de Janeiro, dans le commerce du livre, à l'instar de nombreux marchands du Monêtier. La maison des Bompard connut un succès important, qui les propulsa à la tête d'une des principales librairies portugaises de l'époque.

La plupart des commerçants présents de l'autre côté des Pyrénées venaient donc du colportage. Ils s'étaient enrichis peu à peu et avaient quelquefois réussi à s'extraire de leur condition primitive. Lorsque s'achève l'Ancien Régime, les relations unissant le Dauphiné (et notamment le Haut-Dauphiné) à la péninsule ibérique étaient déjà encadrées par des structures socio-économiques solidement établies. Les canaux familiaux drainaient ainsi l'essentiel des commerçants, depuis les Alpes jusqu'aux espaces ibériques.

Nous ne percevons à ce stade qu'une partie très étroite, et pour tout dire plutôt superficielle, des logiques propres à l'organisation de ces réseaux. Une hypothèse domine l'historiographie : Beaucaire aurait occupé une position de carrefour, mettant en relation les grossistes ou détaillants du Dauphiné avec les espaces hispaniques et portugais, mais aussi avec les possessions ultramarines du royaume de France[718].

g) Négoces maritimes et coloniaux.

Reste donc à envisager la position des acteurs dauphinois dans le négoce maritime et colonial. L'enquête de Pierre Léon sur les Dolle et les Raby a contribué dans une large mesure à la connaissance des rapports entre le Dauphiné et Saint-Domingue[719]. La plupart des travaux postérieurs s'inscrivent dans la continuité de ces recherches, ou y apportent des précisions ponctuelles, à partir d'une analyse de trajectoires familiales et individuelles[720]. L'analyse

718Zylberberg (Michel), 1993, p. 130 ; Léon (Pierre), 1954, p. 182, 221.

719Léon (Pierre), 1963. Notons qu'au XIX^e siècle, un ouvrage avait déjà été dédié à ce propos : Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), *Les Dauphinois à Saint-Domingue*, Grenoble, impr. Maisonville et fils, 1868).

720René Favier a proposé récemment une synthèse à ce propos (Bois-Delatte (Marie-Françoise), Favier (René), *Nouvelle histoire du Dauphiné : une province face à sa mémoire*, Grenoble, Glénat, 2007, p. 110-223). Pour ce qui concerne l'engagement des négociants du Bas-Dauphiné et de Grenoble dans le commerce colonial, on retrouve quelques allusions dans Rojon (Jérôme), 2007, p. 74-75 et dans Turc (Sylvain), 2009, p. 92 et 167. Dans les deux cas, les auteurs s'appuient dans une large mesure sur le modèle interprétatif et les informations proposés par Pierre Léon. En ce qui concerne l'implication du Haut-Dauphiné, plusieurs documents existent, mais qui émanent plutôt d'érudits locaux : voir notamment Imbert (Jean), 2006 (1966), p. 124, mais aussi l'ouvrage consacré à la famille Ruelle (Burgaud-Gonset (Hélène), 1991), dont nous avons pu prendre connaissance grâce aux services de l'éco-musée du cheminot veynois.

approfondie des archives des sociétés Chauvet[721] et de la famille Tanc[722] ont permis d'affiner l'observation du phénomène et d'en revisiter les explications. Un constat général s'impose en tout cas : l'engagement des acteurs dauphinois dans le commerce avec les Antilles ou, plus marginalement, avec l'Océan Indien[723] et la Louisiane[724], était tout à fait remarquable. Le tableau 1. 9 donne un aperçu des familles ou des personnes actives dans ce négoce.

Tableau 1. 9. Les négociants dauphinois dans les colonies.

Nom	Lieu d'installation	Lieu d'origine	Source[725]
Allégret (Césaire-Albin)	Cap-Français (Saint-Domingue)	Voiron (38)	Ch.
Anthoine (Félix)	Cap-Français (Saint-Domingue	Embrun (05)	B.
Balmet (Antoine)	Saint-Domingue	Grenoble (38)	T.
Barrillon (Jean-Joseph-François)	Plaine du Nord (Saint-Domingue)	Serres (05)	Sz.
Barrillon (Claude-Georges)	Port-Louis (île Maurice)	Nyons (26)	M.
Brun (Ennemond)	Pamplemousse (île Maurice)	Serres (05)	M.
Chauvet (Jean-Jacques)	Cap-Français (Saint-Domingue)	Ribiers (05)	Ch.
Dolle (*famille*)	Saint-Domingue	Grenoble (38)	D. ; L.
Duplantier (*famille*)	Louisiane	Voiron (38)	Du.
Favier (Marc)	Saint-Domingue	Grenoble (38)	L.
Lafaye	Cap-Français (Saint-Domingue)	Orpierre (05)	Ch.
Lavauden (Paul)	Saint-Domingue	Grenoble (38)	F.
Philippon	Saint-Domingue,	Orpierre (05)	Ch.
Raby (*famille*)	Saint-Domingue	Grenoble (38)	D. ; L.
Ruelle	Saint-Domingue, Cuba, île Maurice	Serres (05)	Ch. ; BG.
Tanc (Marcel)	Saint-Pierre (Martinique)	Remollon (05)	S.
Treillard (Laurent)	Saint-Domingue	Voiron (38)	L.
Trouillet (Mathieu)	Saint-Domingue	Voiron (38)	L.
Vigne (Paul)	Île Maurice, Réunion.	Nyons (26)	M.

721 Arch. de la CCIMP, L 19/62.

722 Arch. dép. des Hautes-Alpes, 77 J.

723 Rappelons que le frère de Claude Perier, Jacques-Augustin, avait pris la tête de la Compagnie des Indes, à Lorient (Léon (Pierre), 1954, p. 274). Mais Grenoble ne représentait qu'un lieu d'écoulement secondaire, pour la Compagnie (voir la carte réalisée par Dorigny (Marcel), Gainot (Bernard), *Atlas des esclavages. Traites, sociétés coloniales, abolitions de l'Antiquité à nos jours*, Paris, Autrement, 2010, p. 37, d'après Haudrère (Philippe), *Les Compagnies des Indes orientales, trois siècles de rencontre entre Orientaux et Occidentaux*, Paris, Desjonquères, 2006.). Par ailleurs, quelques familles migrèrent vers la Réunion ou l'île Maurice, comme le souligne le tableau 1. 9.

724 On conserve à ce propos une partie de la correspondance de la famille Armand-Duplantier (LSU Library, Special Collections, Duplantier (Armand) Family Letters, 1790-1844), qui montre la persistance de relations familiales avec Voiron. Les liens des Ruelle avec la Louisiane sont également attestés par leurs archives familiales (Burgaud-Gonset (Hélène), 1991).

725 Nous avons adopté le code suivant. Ch. : fonds Chauvet, arch. de la CCIMP, L 19/62 ; S. : fonds Saffroy, arch. dép. des Hautes-Alpes, 77 J ; B. : Buti (Gilbert), 2005 ; BG. : Burgaud-Gonset (Hélène), 1991 ; Do. : fonds Dolle, arch. dép. de l'Isère, 2 E 377-381 ; Du. : fonds Duplantier, LSU Library, Special Collections, Armand Duplantier Family Letters ; L. : Léon (Pierre), 1963 ; F. : Bois-Delatte (Marie-Françoise), Favier (René), 2007 ; Sz. : Szramkievicz (Romuald), 1974 ; T. : Turc (Sylvain), 2009 ; M. : données obtenues à partir des recherches de M. Bernard Maurice.

Tous ces négociants assumaient des échanges diversifiés. D'un côté, il s'agissait d'acheminer vers les colonies des produits de la proto-industrie européenne. Une fois encore, le secteur du textile dominait les échanges, mais sans exclusivité. Lors de la première expédition vers Saint-Domingue qu'elle organisa, la société Chauvet et Lafaye avait investi non seulement dans des toiles et des draps, mais aussi dans un abondant stock de « *quincaille* » (outils métalliques divers) et dans des livres achetés à Avignon[726]. Au fil du temps, l'entreprise tend cependant à se spécialiser dans le seul domaine du textile[727]. Il faut cependant reconnaître que la plupart des négociants dauphinois recensés dans les Antilles étaient liés à la proto-industrie textile, tels Césaire-Albin Allégret (né vers 1755) ou Antoine Balmet (1719-1794).

En retour, les acteurs dauphinois prenaient en charge la vente des « *denrées coloniales* » (en particulier du sucre et du café) en métropole. À côté des entreprises purement commerciales, on retrouvait bon nombre de cas où les fonctions de marchand et de planteur se superposaient. À Saint-Domingue, Barrillon, les Ruelle, les Raby ou les Dolle possédaient tous des habitations. Notons qu'au début de la Révolution, la famille Perier tenta elle aussi d'acquérir une plantation dominguoise par l'intermédiaire de Jean-Jacques Chauvet. De même, à l'île Maurice, Paul Vigne était à la fois un commerçant et un propriétaire terrien.

Comment expliquer l'existence de cette véritable communauté dauphinoise dans les colonies ? Les circulations entre la France et ses colonies concernaient surtout deux aires géographiques distinctes : la région de Grenoble et le Sud du Dauphiné (Bochaîne, Baronnies). Autour de Grenoble, l'idée d'une influence beaucairoise avait été avancée par Pierre Léon, – hypothèse déjà convoquée par ailleurs, pour expliquer les liens commerciaux entre le Dauphiné et la péninsule ibérique. En revanche, dans les Baronnies, et plus encore dans la vallée du Buëch, c'est plus vraisemblablement l'attraction marseillaise qui a contribué à orienter les acteurs vers les Îles. L'influence de Marseille sur la région est en effet précoce, antérieure au début du XVIII^e siècle. Tout laisse croire que c'est en s'installant dans le port provençal que certaines familles dauphinoises avaient tissé un puissant système de relations entre l'Europe, la Méditerranée occidentale[728] et l'Amérique. Si l'on en juge aux archives privées dont nous disposons, la voie marseillaise semble la plus fréquente : c'est elle qu'empruntent Chauvet, Lafaye et la plupart de leurs partenaires dauphinois : Allégret, Ruelle, Philippon. C'est également depuis Marseille qu'Antoine-Ignace

726Arch. de la CCIMP, L 19/62/07.

727Arch. de la CCIMP, L 19/62/07, lettre du 18 janvier 1786 de Chauvet et Lafaye (Cap-Français) à Garnaud et Neyron (Lyon).

728Mais aussi, dans une moindre mesure, vers la Méditerranée orientale ou la Mer Noire, ainsi que le montre l'exemple d'Antoine-Ignace Anthoine.

Anthoine entreprit de fonder un nouveau comptoir à Saint-Domingue, entre 1787 et 1792[729]. Quoi qu'il en soit, les deux hypothèses sont parfaitement conciliables. Il nous semble probable que le négoce dauphinois ait pu élargir sa sphère d'influence aux colonies à partir de ces deux pivots principaux, en tirant partie du commerce méditerranéen et océanique à Marseille, ainsi que de l'activité et des échanges générés par les foires à Beaucaire.

Le négoce colonial renforça par ailleurs les positions dauphinoises sur la façade atlantique du royaume, en particulier à Bordeaux ou à Lorient. L'analyse de la correspondance active de la société Chauvet et Lafaye montre qu'environ 5,9 % du courrier était adressé à Bordeaux, ce qui en faisait la troisième destination par ordre d'importance, derrière Marseille (21,6 %) et Lyon (14,1 %). En revanche, les transactions avec Bordeaux représentaient seulement 1,8 % du volume d'affaires de l'entreprise. Le décalage indique que la plupart des agents bordelais, et plus largement des partenaires implantés dans l'Ouest de la France, assumaient avant tout des fonctions d'intermédiaires, destinées à faciliter le transfert d'informations ou de biens marchands entre les Amériques et le quart Sud-Est du royaume. Les négociants dauphinois s'inséraient *de facto* dans des schémas d'organisation qui correspondaient fort bien aux stratégies mises en œuvre par leurs confrères marseillais[730] ou lyonnais[731].

En définitive, l'introduction des Dauphinois dans le commerce maritime, à partir de Beaucaire ou de Marseille, définit un immense espace de circulation, intégrant trois segments principaux, respectivement orientés vers l'Atlantique (Antilles, France de l'Ouest, Amérique du Nord), l'Océan Indien (Réunion, île Maurice) et enfin la Méditerranée et la Mer Noire (Italie, Levant, Maghreb, Russie).

h) Horizons septentrionaux.

Il importe enfin de dire un mot des relations que le Dauphiné entretenait, à la fin de l'Ancien Régime, avec la France et l'Europe du Nord. C'est surtout à partir de Lyon et de Genève que ces circuits vont se mettre en place. Certes, dès le XVII^e^ siècle, des liens directs avec Rouen ou Paris sont attestés[732]. Toutefois, l'intensification et l'extension de ces flux au XVIII^e^ siècle impliquaient sans doute le passage (au moins transitoire) par les réseaux lyonnais ou protestants.

Lyon, tant par ses activités financières que commerciales, favorisait les échanges entre les

729Buti (Gilbert), 2005, p. 208.
730Carrière (Charles), 1972, p. 477-520.
731Le Gouic (Olivier), 2011. Voir notamment le chapitre 5, p. 143-160. À côté de l'axe rhodanien, particulièrement propice aux échanges entre Lyon et le négoce maritime, Olivier Le Gouic identifie deux circuits importants, l'un orienté vers Bordeaux, l'autre le long de la Loire.
732Bois-Delatte (Marie-Françoise), Favier (René), 2007, p. 121.

Dauphinois implantés sur place et la moitié nord du royaume de France. À travers leur forte implication dans le domaine du textile, les Dauphinois avaient notamment noué des liens avec Rouen ou à Lorient (où les négociants se fournissaient en cotonnades)[733], mais aussi en Bourgogne, en Champagne, en Lorraine, à Paris, en Picardie ou en Flandre, où les négociants dauphinois écoulaient une partie de leurs stocks, qui deviennent de plus en plus importants au fil du XVIII^e siècle[734]. Les Dauphinois trouvaient aussi dans certaines de ces régions les ressources nécessaires à leur approvisionnement. C'est notamment le cas en Flandre française et belge. La famille Charvet était à la fois installée à Lille et à Vienne, tout en profitant de capitaux lyonnais pour financer ses affaires. Relevons également que la société Chauvet et Lafaye achetait non seulement les étoffes revendues outre-mer dans le Sud-Est, mais aussi au Mans ou à Laval.

En outre, certaines branches spécifiques du commerce dauphinois impliquaient des liens étroits avec Paris. C'était notamment le cas de la librairie et des produits de luxe (en particulier des vêtements de luxe). Les marchands de mode grenoblois se fournissaient par exemple, dans une large mesure, sur les marchés parisiens. Pour finir, le déclin de la banque lyonnaise favorisa sans nul doute l'implantation des négociants dauphinois à Paris : mais c'est surtout sous l'Empire que ces derniers se lancèrent véritablement dans la finance parisienne.

Par ailleurs, les milieux d'affaires protestants purent, selon toute vraisemblance, mettre à profit les liens confessionnels avec les régions alsaciennes et allemandes. Cet aspect du commerce dauphinois demeure peu connu, faute de sources. Il est probable que dans un premier temps, les liens avec les espaces germaniques aient été dominés par les réformés ; reste qu'au début du XIX^e siècle, des familles catholiques se rapprochent également de l'Alsace, à l'instar des Perier.

•

Pour étudier la spatialisation du négoce dauphinois, il faut impérativement renoncer à une vision territorialisée du commerce, mais raisonner à partir de l'observation des systèmes de relations marchands et de leur traduction géographique. Le changement de perspective permet de corriger quelques idées reçues à propos des milieux d'affaires dauphinois. Les conclusions que l'on peut tirer d'une analyse des *acteurs* diffèrent en effet sensiblement de celles qui émanent de l'étude des seules importations et exportations dauphinoises. En réalité, le négoce dauphinois n'est pas marginal. Si le commerce en Dauphiné est moins développé que dans les régions lyonnaises ou parisiennes, ou que le long des façades maritimes, il atteint cependant un niveau comparable à bon

733Bois-Delatte (Marie-Françoise), Favier (René), 2007, p. 122.
734Léon (Pierre), 1954, p.. 184 ; Bois-Delatte (Marie-Françoise), Favier (René), 2007, p. 122.

nombre d'autres généralités françaises – avec de surcroît un déséquilibre tangible entre Haut et Bas-Dauphiné. Surtout, il existe de puissantes familles de négociants, qui réinvestissent souvent leurs profits dans leur province d'origine, mais qui réalisent une bonne partie de leurs affaires à l'extérieur, voire depuis l'extérieur. Ce sont ces liens, en général peu visibles, que nous avons tenté de saisir, et qui témoignent du dynamisme des milieux d'affaires du Dauphiné. Il faut alors considérer la transaction commerciale dans toutes ses dimensions, sans la réduire à des flux de marchandises entrants et sortants d'un espace borné. Ce qui implique de souligner que l'action marchande se présente par définition comme une action sociale, elle-même imbriquée dans d'autres rapports sociaux et symboliques. Une étude de la géographie du négoce dauphinois doit donc se concentrer sur une multitude de flux, orientés en fonction des systèmes de relations que les acteurs ont construits, et au sein desquels ils occupent des positions hiérarchisées. Cet ensemble n'est évidemment pas figé. Comme nous l'avons vu, il s'inscrit dans des dynamiques, qui évoluent en fait selon des temporalités différenciées – et qu'il va falloir préciser.

Conclusion. Un groupe inaccompli ?

Vers la fin de l'Ancien Régime, le négoce dauphinois se trouvait à la fois partout et nulle part. Le terme de « *négociant* » s'était peu à peu répandu dans la province, pour être appliqué à un nombre croissant de commerçants. Mais les usages du mot n'étaient guère homogènes, tantôt exclusifs, tantôt beaucoup plus souples. Le qualificatif s'étendait ainsi à des individus dont les affaires ne présentaient qu'une envergure limitée, très éloignés de l'archétype du « parfait négociant », tel qu'avait pu le dépeindre Savary. Vers 1780, le négoce apparaissait dans la région sous l'apparence d'un ensemble social aux contours mal délimités, et ne constituait en aucun cas un acteur collectif conscient de lui-même, sûr de sa puissance économique et de son rôle social. Ce d'autant qu'à la diversité sociale du négoce se superposait une forte dispersion spatiale des circuits commerciaux, orientés à la fois vers les marchés intérieurs et les marchés extérieurs, partagés entre espaces méditerranéens, alpins et antillais. Les grands commerçants n'étaient pas très nombreux parmi les gens d'affaires. Une minorité active, composée de quelques familles tout au plus. À de rares exceptions près, les Dauphinois présentaient des niveaux de richesse sensiblement inférieurs à ceux de leurs confrères lyonnais ou marseillais.

Paradoxalement, cette incertitude définitionnelle, couplée à la relative faiblesse des « *négociants* » dauphinois, ont concouru à consolider la cohésion du groupe. En soi, l'attraction symbolique exercée par la figure du négociant, valorisante d'un point de vue statutaire, témoigne déjà d'une forme de cohésion, de « *la force des agrégats faibles* », pour reprendre l'expression de Luc Boltanski[735]. Car en dépit de positionnements sociaux, professionnels ou géographiques différenciés, tous ces commerçants se reconnaissaient dans une seule et même appellation. Les acteurs se retrouvaient donc autour d'enjeux symboliques communs, fortement liés aux structures de la société d'ordre – tout particulièrement à travers le lien de principe établi entre négoce et noblesse, qui jouait en Dauphiné, à bien des égards, le rôle d'une « fiction utile » en renforçant l'attractivité du qualificatif.

D'autre part, les faiblesses socio-économiques de la plupart des entreprises dauphinoises (relativement aux entreprises extérieures) confortaient en creux le rôle qu'assumait, dans la région et hors de la région, une poignée de grands négociants, grâce à leur richesse, leurs relations et leur intégration aux circuits nationaux ou internationaux. Rassemblés autour des Perier ou de grandes familles protestantes, ces acteurs assumaient trois fonctions cruciales pour la structuration du

735Boltanski (Luc), 1982, p. 480. À cet égard, voir en particulier l'analyse développée par Luc Boltanski p. 482.

négoce dauphinois. En premier lieu, ils remplissaient un rôle financier de premier plan, contrôlant de fait des pans entiers de l'économie dauphinoise. En second lieu, ces négociants se présentaient comme des médiateurs, liant les réseaux négociants extérieurs aux réseaux intérieurs. En troisième lieu, ils apparaissaient enfin comme les porte-parole du négoce tout entier, notamment lors des protestations ou des révoltes marchandes des décennies 1770 et 1780. Par là même, ils contribuaient à renforcer l'image d'un groupe unifié autour d'intérêts économiques convergents, d'une même origine géographique, et enfin d'une idéologie politique commune. Image à bien des égards illusoire : mais si ces grands négociants dauphinois n'étaient certainement pas représentatifs du négoce local en général, ils n'en disposaient pas moins d'une considérable puissance de représentation – c'est-à-dire d'une aptitude poussée à s'exprimer auprès du public[736], à la place de tous les autres commerçants locaux.

La cohérence du groupe découlait donc de l'existence de ces grandes familles négociantes et des chaînes de relations qu'elles s'étaient forgées au fil des décennies, à l'intérieur comme à l'extérieur de l'espace régional. Une cohérence qui n'impliquait pas un strict effort de délimitation préalable du négoce. Le mélange d'indétermination et de prestige symbolique dont était auréolé le terme même de *négociant* ne faisait au fond que renforcer son attractivité. C'est la raison pour laquelle la notion servait de point de ralliement à des commerçants venus d'horizons si dissemblables. Dès lors, seule une définition *a posteriori* est possible, qui résulte non d'un travail normatif assumé par les acteurs étudiés, mais d'une observation empirique des acteurs, de leurs pratiques et de leurs relations réciproques.

Dans cette perspective, le négoce se présente au fond comme un groupe flou, mais qui tend à affirmer sa domination à l'intérieur d'un champ à la fois dominé et en plein essor. Il en résulte une position inconfortable, cette « *conscience malheureuse* » évoquée par Jean-Pierre Hirsch[737]. Comme n'importe quel groupe social, le négoce dauphinois subit et construit sa propre définition. Mais ce double processus, à la fois actif et passif, apparaît avec plus de netteté encore de par sa situation contradictoire d'acteur dominant et dominé à la fois. Aussi faut-il constater que les frontières du négoce apparaissent le plus souvent en négatif. D'un côté, par opposition aux autres groupes dominants, issus de la société d'ordres, à commencer par la noblesse, modèle envié et dénoncé à la fois. De l'autre, le groupe cherche à se distinguer, par ses pratiques, l'ampleur de ses opérations et par son mode de vie, du reste des marchands, des artisans, des autres acteurs commerciaux.

736On désigne par ce terme l'ensemble des acteurs en présence, englobant les commerçants eux-mêmes, les membres de l'appareil d'État (administration centrale et provinciale notamment), la population dauphinoise en général.
737Hirsch (Jean-Pierre), 1975, p. 1364.

Partie II.

Négoce et révolutions (1788-1793)

L'historiographie a souvent insisté sur l'existence d'un « programme dauphinois », profondément imprégné de libéralisme, dont les négociants locaux auraient été partie prenante. Il est vrai qu'en apparence, les libelles et les témoignages qui précèdent le début de la « pré-révolution » dauphinoise semblent abonder en ce sens. Pourtant, les conclusions de l'analyse des structures commerciales et négociantes tendent plutôt à jeter le doute sur de tels postulats. En 1788-1789, le négoce dauphinois n'était unifié qu'en surface, tant sur le plan socio-économique qu'idéologique. De surcroît, le « libéralisme » des grands négociants dauphinois s'avérait des plus douteux : la défense inconditionnelle du libre-échange, ou même de la libération des échanges intérieurs, n'y était jamais de mise et alternait toujours avec la promotion ponctuelle des particularismes institutionnels et de l'intervention de l'État – quand mesures libératoires et protectrices n'étaient pas purement et simplement liées les unes aux autres. Symptôme d'une pensée à géométrie variable, voire d'un perpétuel flottement idéologique ? Ou reflet de divergences à l'intérieur même du groupe ?

Quoi qu'il en soit, on ne saurait donc considérer que les négociants dauphinois auraient profité de la période révolutionnaire pour exprimer un projet préconçu, organisé en un hypothétique « système[738] » libéral. Par conséquent, il nous a paru préférable de nous interroger sur la manière dont le groupe avait pu devenir, à l'épreuve du processus révolutionnaire, un acteur collectif et, comme tel, un sujet politique (c'est-à-dire un acteur politique en même temps qu'un objet ou un enjeu du discours politique).

Pour envisager ce problème, nous commencerons par exposer les attentes collectives du négoce dauphinois à l'aube de la Révolution et par envisager les façons dont les acteurs tentèrent d'imposer leur propre point de vue à l'intérieur de l'espace public, en faisant valoir l'« intérêt collectif » du groupe au nom de l'« intérêt général » (chapitre 5). Nous nous efforcerons ensuite de déterminer dans quelle mesure ces aspirations communes ont été satisfaites. Dans cette perspective,

738Sur l'esprit de système des négociants, voir l'article de Hirsch (Jean-Pierre), « Les milieux du commerce, l'esprit de système et le pouvoir à la veille de la Révolution », dans *Annales ESC* (n° 6), 1975.

nous envisagerons l'impact à court terme des dynamiques révolutionnaires sur les milieux d'affaires (chapitre 6). Nous analyserons enfin les répercussions à plus long terme du processus révolutionnaire sur les structures socio-économiques dans lesquelles évoluaient les commerçants examinés (chapitre 7).

Chapitre 5. Attentes collectives et engagement public.

Dans les dernières années de l'Ancien Régime, les négociants dauphinois se trouvaient dans une situation paradoxale. La puissance économique du groupe s'était renforcée au cours des années 1770 et 1780 ; mais dans le même temps, les ambitions de la bourgeoisie commerciale continuaient à se heurter à de multiples contraintes, inhérentes à la société d'ordre. Si les grandes familles issues du négoce parvenaient quelquefois à se rapprocher de l'aristocratie locale, ce n'était qu'au prix de multiples efforts et, plus encore, d'un véritable reniement de leur condition sociale. Nul doute que cette contradiction entre la puissance économique et la relative faiblesse symbolique des milieux d'affaires eut des répercussions sur les attentes du groupe. De ce point de vue, la question du statut des négociants implique d'examiner également leurs aspirations collectives. Que pouvaient en effet espérer ces commerçants de la Révolution, non seulement pour eux-mêmes et pour leurs entreprises, mais aussi pour le groupe tout entier auquel ils appartenaient ? Et comment le négoce parvint-il en définitive à représenter « *son intérêt propre comme étant l'intérêt général*[739] » ? Cette interrogation renvoie au problème de l'implication publique des négociants à moyen terme, depuis les débuts de la Révolution jusqu'à la période consulaire et impériale. Rompant avec l'image d'entrepreneurs rétifs par nature à toute forme d'engagement public[740], les travaux de Louis Bergeron[741] ou de Michel Bruguière[742] ont déjà démontré, pour la période révolutionnaire et impériale, l'étroite imbrication entre les milieux politiques ou administratifs et le monde des affaires. Nous tâcherons ici d'analyser les modalités, les raisons et les conséquences de la participation des commerçants dauphinois aux activités publiques. Dans cette perspective, nous commencerons par revenir sur les principales attentes des chefs d'entreprise à la veille de la Révolution, telles qu'elles s'exprimèrent entre l'été 1788 et l'été 1789. Nous verrons ensuite comment et dans quelle mesure ces espérances initiales se sont traduites en matière d'engagement

739Engel (Friedrich), Marx (Karl), *L'idéologie allemande*, Paris, Éditions sociales, 1976 (1845), p. 24.

740L'image est notamment empruntée à Joseph Schumpeter, même si elle affleure quelquefois dès l'époque révolutionnaire. Dans la vision de l'entrepreneur que développe Schumpeter, une incompatibilité apparaît entre activités économiques et politiques : « Un génie des affaires peut être et est souvent parfaitement incapable de fermer le bec d'une oie - que ce soit dans un salon ou sur une estrade électorale. N'ignorant pas ce défaut de sa cuirasse, il préfère rester dans son coin et ne pas se mêler de politique », Schumpeter (Joseph), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, tr. G. Fain, Paris, Payot, 1965 (1942), p. 166.

741Bergeron (Louis), *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, Paris, éditions de l'EHESS, 1999 (1978). Voir en particulier les chapitres 4 à 6 (p. 87-166).

742Bruguière (Michel), *Gestionnaires et profiteurs de la Révolution. L'administration des finances françaises de Louis XVI à Bonaparte*, Paris, O. Orban, 1986. Les notices biographiques contenues à la fin de l'ouvrage résument bien les convergences entre l'univers politique et l'univers négociant (p. 227-293).

public. Pour finir, nous nous interrogerons sur les raisons qui permettent d'expliquer cette participation aux activités politiques ou administratives.

•

1. Généalogie et illusions du « *programme dauphinois*[743] » (1788-1789).

Pour comprendre comment les négociants dauphinois s'étaient engagés dans la sphère politico-administrative, encore faut-il préciser les conditions historiques de l'implication des agents. La question du « *programme dauphinois* », telle qu'elle a été posée par l'historiographie, doit être revisitée dans cette perspective. Quelles étaient les attentes et les dispositions idéologiques des acteurs, à l'aube de la Révolution ? Dans le cas des réseaux dauphinois, ce problème implique d'examiner au préalable le rôle des milieux d'affaires au cours de la séquence dite « pré-révolutionnaire », qui s'étend de l'été 1788 à l'été 1789. Nous nous demanderons en particulier dans quelle mesure le positionnement du groupe au cours de cette période conditionna par la suite la mobilisation politique des négociants, à partir de la décennie 1790.

(a) Pré-révolution et « programme » révolutionnaire.

La notion même de pré-révolution[744] renvoie à une interprétation rétrospective d'un enchaînement de faits, sur lesquels il est inutile de revenir ici dans le détail[745]. Contentons-nous d'en

743Hirsch (Jean-Pierre), *Les deux rêves du commerce. Entreprises et institutions dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, éditions de l'EHESS, 1991, p. 191-192.

744L'expression ne s'applique pas exclusivement au Dauphiné. Même si l'usage de la notion est plus ancien, les historiens vont surtout s'y référer après la Seconde Guerre mondiale, notamment sous l'impulsion des travaux de Jean Égret (voir en particulier Égret (Jean), *La Pré-Révolution française 1787-1788*, Paris, PUF, 1962). Ce dernier fixe dans les années 1960 un cadrage chronologique devenu depuis lors tout à fait classique : la séquence pré-révolutionnaire commencerait à l'hiver 1787, avec la réunion de l'assemblée des notables. Mais des variations provinciales sont communément admises, de sorte que la pré-révolution désigne, dans l'ensemble, une période fluctuante, de trois à deux ans, couvrant les années 1787-1789 ou 1788-1789. En Dauphiné, la journée des tuiles (7 juin 1788) symbolise les débuts de la pré-révolution. Mais un séquençage similaire apparaît aussi dans d'autres études régionales, comme en Normandie (Slimani (Ahmed), « La *pré-révolution* politique et institutionnelle en Normandie (1788-1789) », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 364), p. 111-135) ou en Bretagne (Le Gall (Yvon), « Patriotisme et provincialisme en Bretagne (1788-1790) », dans *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest* (vol. 96, n° 4), 1989, p. 381-382), où la réforme Lamoignon est perçue comme un point de basculement décisif. À Marseille, certains chercheurs considèrent que la période pré-révolutionnaire commence seulement en 1789, dans les quelques mois qui précèdent l'été : c'est le point de vue défendu par Baratier (Édouard), *Histoire de Marseille*, Toulouse, Privat, 1973, p. 270. En général, cette périodisation est considérée comme une convention admise, sans que l'expression de pré-révolution ne fasse l'objet d'une conceptualisation explicite. Elle permet commodément de regrouper sous une même qualification des phénomènes à la fois sociaux, économiques et politiques, censés aboutir par nécessité au déclenchement de la Révolution proprement dite.

745Du reste, la pré-révolution dauphinoise a fait l'objet de nombreuses enquêtes. Le sujet a notamment connu un regain d'intérêt au moment du Bicentenaire. Pour un bilan historiographique, cf. en particulier Chomel (Vital) (dir.), *Les débuts de la Révolution en Dauphiné (1788-1791)*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1988.

rappeler brièvement les enjeux principaux. En mai 1788, le garde des sceaux Lamoignon et le ministre Loménie de Brienne avaient essayé de réduire les prérogatives des parlements, en réaction à la résistance que ces derniers avaient opposée en 1787 à un projet de réforme fiscale. En Dauphiné, cette initiative n'eut pas les résultats escomptés : elle déchaîna tout au contraire l'irritation des parlementaires, de telle sorte que la monarchie dut finalement se résoudre à faire enregistrer de force les nouveaux édits – ce qui ne fit qu'accroître les oppositions locales. Les magistrats s'efforcèrent de rallier à leur cause les habitants de Grenoble et des environs : le corps municipal, composé de nombreux hommes de loi, prit fait et cause contre la réforme royale[746]. Pour briser ces solidarités, l'État contraignit à l'exil les parlementaires. De là découle la journée des Tuiles (7 juin 1788), que la littérature a généralement considérée comme le début de la pré-révolution. Plusieurs assemblées se succèdent dès lors, au cours desquelles les députés des trois ordres vont préciser leurs revendications : la réunion à l'hôtel de ville de Grenoble, le 14 juin 1788[747], l'assemblée de Vizille, le 21 juillet, et enfin l'assemblée de Romans, en septembre. Mais l'objet des débats dépassa vite le strict cadre provincial, pour s'attacher à la situation politique et institutionnelle du royaume tout entier[748].

Très tôt, dès l'hiver 1788, le rôle politique du Dauphiné fut magnifié par les libelles en circulation[749] : « Un cri se fit entendre : ce cri partit du peuple ; et le peuple dauphinois se montra le

746Chomel (Vital) (dir.), *Histoire de Grenoble*, Toulouse, Privat, 1976, p. 222-223.

747Selon les sources consultées, c'est tantôt l'épisode de l'insurrection, tantôt celui de la réunion qui est évoqué. Une analyse plus poussée serait nécessaire pour rendre compte de ces choix, qui semblent varier en fonction de la situation des auteurs consultés, à la fois sociale et historique.

748On a souvent évoqué, à propos des assemblées dauphinoises pré-révolutionnaires, l'antagonisme entre d'une part des « parlementaires » ou des « provincialistes », essentiellement préoccupés par la défense de leurs prérogatives locales, et d'autre part des « libéraux », davantage soucieux d'en appeler à une vaste réforme politique et institutionnelle, touchant le royaume tout entier. Cette opposition mérite qu'on y apporte plusieurs bémols. Notons tout d'abord que les milieux parlementaires eux-mêmes n'étaient pas insensibles aux idées libérales, que ce soit en matière politique ou économique, ainsi que l'ont démontré les recherches de Coulomb (Clarisse), *Les Pères de la patrie. La société parlementaire en Dauphiné au temps des Lumières*, Grenoble, PUG, 2006 (voir en particulier les p. 394-397). En fait, le courant dit « libéral » appelait à une « *réforme de la province et de l'État dans une conception globale fondée sur la double référence aux droits historiques et aux droits naturels* » (Chagny (Robert), « La "Révolution dauphinoise" et la nation », dans Chagny (Robert) (dir.), *Aux origines provinciales de la Révolution*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1990, p. 377). Ce faisant, il s'agissait de redéfinir le rapport entre privilèges provinciaux et intérêt national, à la recherche du point d'intersection entre « *le droit public du royaume et le droit particulier du Dauphiné* », suivant l'expression de Pison du Galland (Alexis-François), *Les droits nationaux et les privilèges du Dauphiné, mis en parallèle avec les nouveaux actes transcrits militairement sur les registres des cours souveraines du royaume, le mois de mai dernier*, s. l., s. n., 1788, p. 1. On ne saurait donc opposer sans nuance un camp arc-bouté sur la défense de privilèges locaux à un autre qui s'en émanciperait, et s'appuierait sur un projet politique purement national – c'est d'ailleurs la conclusion soutenue par Coulomb (Clarisse), 2006, p. 460. L'appel à la nation puise tout de même une bonne partie de sa légitimité dans la référence aux droits provinciaux, au moins jusqu'à l'été 1789.

749Ce qui perdure par la suite dans la mémoire collective, en particulier sous l'effet des commémorations officielles. Le Centenaire de la Révolution contribue notamment à donner du Dauphiné l'image d'une « *petite patrie dans la grande* ». Les événements emblématiques de la (pré-)révolution dauphinoise deviennent, dans cette optique, une sorte de répétition provinciale, avant que ne commence à proprement parler la Grande Révolution. Voir à ce sujet l'étude de Nieto (Philippe), *Le Centenaire de la Révolution dauphinoise. Vizille, un mythe républicain*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1988, et notamment les p. 98-113.

premier digne du nom françois. Nulle province n'a fait de plus grands pas vers une reconstitution complette ; sa marche a été régulière, imposante et rapide […][750] ». Surtout, c'est une fois passé l'été 1789 que s'imposa peu à peu une relecture téléologique des années 1788-1789[751], qui ne se généralisa véritablement qu'au cours du xixe siècle[752]. Dans cette perspective, les événements de 1788 sont peu ou prou présentés comme une préfiguration de 1789, une répétition provinciale de la « Grande Révolution » nationale. Pourtant, comme le remarquait Guy Lemarchand, il n'existe « aucun automatisme dans la relation émeute-révolte, pas davantage que dans celle émeute-révolution ou révolte-révolution[753] ». L'idée suivant laquelle la pré-révolution préparerait nécessairement la rupture révolutionnaire relève en ce sens de la « chimère des origines », pour reprendre l'expression utilisée par Roger Chartier, à partir de la lecture de Michel Foucault et de Friedrich Nietzsche[754]. Compte tenu de ces objections, il ne faut plus postuler que la pré-révolution annonce la Révolution, mais considérer à l'inverse que la pré-révolution représente en elle-même une invention de la Révolution[755] – c'est-à-dire le fruit d'une relecture révolutionnaire des années qui précèdent 1789.

En aucun cas la séquence qui s'étend de l'été 1788 à l'été 1789 ne doit être envisagée comme un prélude à la rupture révolutionnaire. Ce qui ne signifie pas pour autant que les dynamiques politiques et insurrectionnelles qui émergent à ce moment-là en Dauphiné s'inscrivaient dans la stricte continuité des révoltes ou des mouvements de protestation d'Ancien Régime. La période pré-révolutionnaire ouvre en réalité une phase d'incertitudes, au cours de laquelle se profile une remise en cause de l'environnement institutionnel féodal, mais dont les contours, les buts et la portée demeurent relativement flous. À condition d'en rejeter les

750 *Chacun a fait ses preuves*, s. l., s. n., 1789, p. 1-2.

751 Voir par exemple l'ouvrage rédigé anonymement par Kerverseau (François-Marie), *Histoire de la Révolution de 1789 et de l'établissement d'une constitution en France*, Paris, Clavelin, 1790, p. 75.

752 Le récit pré-révolutionnaire se précise dès la Restauration, pour ce qui regarde le Dauphiné en particulier (voir par exemple Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), *Histoire de Grenoble et de ses environs, depuis sa fondation sous le nom de Cularo jusqu'à nos jours*, Grenoble, Baratier frères, 1829). Michel Vovelle relève par ailleurs que « *l'iconographie de la prérévolution dauphinoise est pour bonne part du XIXe siècle* » (Vovelle (Michel), *La Révolution française*, Paris, Messidor, 1986, vol. 1, « *de la prérévolution à octobre 1789* »., p. 29).

753 Lemarchand (Guy), « À propos des révoltes et révolutions de la fin du XVIIIe siècle », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 340), 2005, p. 154. Les propos de Guy Lemarchand s'inspirent des conclusions de Poussou (Jean-Pierre) (dir.), *Le bouleversement de l'ordre du monde. Révoltes et révolutions en Europe et aux Amériques à la fin du XVIIIe siècle*, Paris, SEDIS, 2004.

754 Chartier (Roger), *Les origines culturelles de la Révolution française*, Paris, éditions du Seuil, 2000 (1990), p. 15-19. Plus exactement, Roger Chartier fonde son argumentation sur l'analyse de Nietzsche développée par Foucault (Michel), « Nietzsche, la généalogie, l'histoire », dans Bachelard (Suzanne) (dir.), *Hommage à Jean Hyppolite*, Paris, PUF, 1971., p. 145-172.

755 Nous paraphrasons ici les remarques de Roger Chartier sur les Lumières : « *En affirmant que ce sont les Lumières qui ont produit la Révolution, l'interprétation classique n'inverse-t-elle pas l'ordre des raisons et ne faudrait-il pas plutôt considérer que c'est la Révolution qui a inventé les Lumières en voulant enraciner sa légitimité dans un corpus de textes et d'auteurs fondateurs* […] ? ». Voir Chartier (Roger), 2000 (1990), p. 16-17. Le parallèle entre l'analyse de Roger Chartier et le concept de pré-révolution a déjà été mis en évidence dans Coulomb (Clarisse), 2006, p. 9.

connotations finalistes, la notion de pré-révolution permet donc de caractériser un ensemble de dynamiques hybrides, oscillant entre revendications politiques conjoncturelles et critique de la société d'ordres, entre poussées insurrectionnelles et tentatives réformatrices, entre perspectives provinciales et enjeux nationaux[756].

Ces quelques remarques préalables nous amènent donc à préciser le problème des attentes du négoce et de leur expression. La pré-révolution dauphinoise permet de mieux saisir la participation de la bourgeoisie négociante aux activités publiques, non parce qu'elle fixerait d'emblée les lignes directrices du processus révolutionnaire, mais bien parce qu'elle constitue une première expérience d'un engagement public et collectif, qui va ensuite fortement conditionner la manière dont les commerçants se projetèrent au sein d'un espace politique en pleine recomposition. Notre propos n'est donc pas de nous intéresser à un hypothétique « programme » pré-révolutionnaire propre aux entrepreneurs dauphinois, mais bien de nous intéresser à la manière dont la pré-révolution a façonné la politisation des acteurs, c'est-à-dire leur acculturation à de nouvelles formes d'organisation politique et l'appropriation de nouveaux schèmes idéologiques.

(b) L'engagement des négociants dans la pré-révolution.

Nous commencerons donc par évaluer le niveau d'engagement de la bourgeoisie commerciale au sein des mouvements de protestation de 1788. Si l'idée d'une adhésion précoce des milieux d'affaires dauphinois à la Révolution s'est imposée, on le doit sans doute, dans une large mesure, au rôle assumé par Claude Perier au moment de l'assemblée de Vizille. Mais aussi à l'implication personnelle de quelques négociants ou fabricants de la région, notamment issus des réseaux commerciaux protestants : les Morin à Dieulefit, les Delatune à Crest[757]. Par-delà l'étude de cas individuels, il est néanmoins possible de mesurer généralement le degré d'implication des commerçants, à travers une analyse plus précise de la composition des assemblées pré-révolutionnaires déjà citées (réunion de l'hôtel de ville de Grenoble, assemblée de Vizille et assemblée de Romans), mais aussi des réunions préparatoires, qui se déroulèrent notamment au début de l'été 1788, avant l'épisode de Vizille.

756Cf. Coulomb (Clarisse), 2006, p. 427-449.

757Ces exemples sont ainsi repris par Léon (Pierre), *La naissance de la grande industrie en Dauphiné (fin du XVII^e siècle-1869)*, Paris, PUF, 1954, p. 312-313. Si Pierre Léon évoque la relation entre « *les industriels et la Révolution* », il fait presque uniquement mention de négociants-fabricants dans ce passage de son enquête.

Le poids du négoce dans les assemblées.

Dans l'ensemble, la participation des négociants et des marchands n'est pas négligeable, parmi les autres groupes sociaux qui composaient le tiers-état. Plus précisément, elle tend à s'affirmer au fil du temps. La première réunion des représentants des trois ordres le 14 juin, à l'hôtel de ville de Grenoble, n'avait pas grandement mobilisé le commerce : sur les 59 individus issus du tiers état, Jean Égret ne repère que des avocats, des procureurs, des notaires[758]. En revanche, les gens d'affaires s'impliquèrent davantage aux lendemains de l'assemblée, lors de la véritable campagne politique qui précéda la réunion de Vizille, et que relaya largement la presse locale[759]. La séquence du 14 juin au 21 juillet fut ainsi ponctuée par une succession de rassemblements informels, destinés à préparer la tenue de l'assemblée. Les milieux d'affaires prirent une part active aux discussions en cours, en particulier dans les principales places marchandes (tableau 2. 1).

Tableau 2. 1. Hommes de loi et hommes d'affaires dans les assemblées de juin-juillet 1788.

Lieu de l'assemblée	Nombre d'hommes de loi	Nombre de négociants	Proportion de négociants
Crest	16	34	68,0 %
Die	9	46	83,6 %
Romans	26	57	68,7 %
Saint-Marcellin	26	7	21,2 %

[Source : J. Égret, 1942, p. 274.]

À Vizille même, l'influence marchande était très perceptible. Le procès-verbal évoque un total de 391 représentants du tiers état[760], « *tant magistrats, avocats, procureurs, notaires, bourgeois, négocians et syndics des différents corps*[761] ». Malheureusement, le compte-rendu recense les patronymes des députés, mais très rarement leurs qualifications. Un seul « *négociant* »

758Égret (Jean), *La révolution des notables. Mounier et les monarchiens (1789)*, Paris, Armand-Colin, 1989 (1950), p. 13.

759Ce fut notamment le cas des *Affiches du Dauphiné*, un périodique très prisé dans les milieux commerçants Dal'zotto (Élodie), *Presse et Révolution française en Dauphiné. Étude de la presse dauphinoise au début de la Révolution française à travers la confrontation de deux périodiques grenoblois : les* Affiches du Dauphiné *et le* Journal patriotique de Grenoble*, 1790-1792*, mémoire de master 1 (histoire, histoire de l'art), Université de Grenoble, 2007, p. 100.

760L'estimation du nombre de députés a fait l'objet de plusieurs évaluations, aux résultats variés. Nous avons retenu ici le chiffre avancé par Jean Égret (Égret (Jean), *La Pré-Révolution française 1787-1788*, Paris, PUF, 1962, vol. 2, p. 291). Concernant les débats à ce propos, cf. Chagny (Robert), « De Vizille à Romans », dans Chomel (Vital) (dir.), *Les débuts de la Révolution en Dauphiné, 1788-1791*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1988, p. 110.

761Mounier (Jean-Joseph), *Assemblée des trois ordres de la province du Dauphiné*, s. l., s. n., 1788, p. 1.

est formellement identifié – un certain Sibut, originaire de Mens. Il est donc difficile de préciser avec exactitude la répartition des différents groupes sociaux au sein de l'assemblée. D'après Robert Chagny, l'assemblée de Vizille comptait en réalité 276 membres du tiers état seulement, dont 187 Grenoblois. Parmi ces derniers, l'historien dénombrait 56 commerçants, soit un peu plus de 29,9 % des députés de Grenoble. Au minimum, les marchands et les négociants auraient donc représenté 20,3 % des membres du troisième ordre. Nos propres reconstitutions, effectuées à partir du compte-rendu de Mounier, parviennent à des résultats relativement proches. En croisant la liste des députés et les informations contenues dans les rôles de capitation, nous avons dénombré 35 commerçants (dont 3 cas incertains), soit une proportion de 18,7 % à 20,3 % de marchands[762].

Enfin, après l'été et les concessions de la monarchie[763], une dernière assemblée des trois ordres se tint à Romans. Le procès-verbal, publié aux lendemains de la réunion, recèle des informations précises sur la répartition et l'identité des députés[764], de même que sur le déroulement des débats. L'imprimé contient en particulier une longue liste des députés, élus dans les différentes subdivisions de la province. Ce tableau assigne à chaque localité (ou regroupement de localité) un représentant ; mais une seule et même personne pouvait fort bien être élue dans plusieurs régions à la fois. Nous nous trouvons donc face à deux séries d'individus, qui ne recouvrent pas les mêmes réalités : les uns regroupent les personnes proprement dites, les autres rassemblent les fonctions représentatives assumées par ces personnes.

Le tableau 2. 2 énumère les termes les plus fréquents, si l'on s'en tient strictement au vocabulaire employé dans les sources. Dans l'ensemble, aucune différence profonde n'apparaît, quelle que soit la méthode de décompte utilisée (que l'on prenne en considération le recensement des députés ou qu'on se limite à étudier les différentes personnes assumant ces charges). Sans grande surprise, les hommes de loi[765] étaient les plus nombreux : ils représentaient environ 35,5 % des personnes répertoriées (N = 362)[766]. Suivaient les notaires (20,2 %) et les bourgeois (16,1 %).

762Il faut toutefois observer qu'en élargissant l'enquête à l'ensemble des députés dauphinois (tous ordres confondus), le pourcentage global de commerçants décroît très nettement, puisqu'il se fixe à un peu moins de 10,0 %. Par ailleurs, afin de rééquilibrer la composition de l'assemblée, les représentants grenoblois consentirent finalement à désigner parmi eux dix députés seulement, dont deux commerçants. À ce compte, les milieux marchands qui ont effectivement assisté aux débats à Vizille ne formaient plus que 4,4 % de l'assemblée. Pour autant, leur influence au sein des roturiers demeurait tout à fait significative.

763La monarchie avait en effet fini par accéder à plusieurs des revendications dauphinoises et multiplia les signes destinés à dénouer le conflit. Une réunion préparatoire à la tenue des états de la province fut annoncée le 2 août 1788, par un arrêt du Conseil. Le 24, Loménie de Brienne fut contraint de démissionner. Lamoignon dut faire de même quelques jours plus tard, le 14 septembre.

764*Procès-verbal de l'assemblée générale des trois ordres de la province de Dauphiné tenue à Romans*, Grenoble, J. M. Cuchet, 1788.

765Nous avons réuni sous cette appellation les avocats, juges, procureurs, ainsi que d'autres qualifications plus particulières, liées à l'exercice du pouvoir judiciaire et au droit.

766Les individus présentant une double qualification ont été comptabilisés comme deux individus différents, contrairement à la méthode suivie pour construire le tableau 2. 1.

Les négociants et marchands venaient en quatrième position (8,1 %). Sans être très considérable, la proportion n'était pas négligeable. Il faut en outre rappeler un problème déjà évoqué dans les chapitres précédents : tous les acteurs commerciaux n'étaient pas forcément désignés par des qualifications commerciales. Dans le Haut-Dauphiné, à Antonaves, Jacques Abel se voyait ainsi accolé le nom de « *bourgeois* », alors qu'il avait pratiqué le négoce durant de longues années et qu'il continuait à entretenir des liens avec Marseille[767]. Si l'on prend en considération ces individus pour évaluer l'implication des hommes d'affaires dans le tiers état, alors nous parvenons à un résultat légèrement différent, de l'ordre de 8,8 %.

Tableau 2. 2. Qualifications des représentants du tiers état à l'Assemblée de Romans (1788).

Qualification	Proportion des mandats	Proportion des personnes
Avocat	26,6 %	24,6 %
Notaire	18,5 %	20,2 %
Bourgeois	15,2 %	16,1 %
Négociant	6,9 %	6,9 %
Procureur	4,7 %	4,4 %
Châtelain	3,1 %	4,7 %
Consul	3,1 %	3,3 %
Échevin	2,4 %	1,9 %
Médecin	1,7 %	1,7 %
indéterminée	4,7 %	3,3 %

[Source : d'après le *Procès-verbal de l'assemblée générale des trois ordres de la province du Dauphiné tenue à Romans*, 1788.]

Profil des négociants engagés.

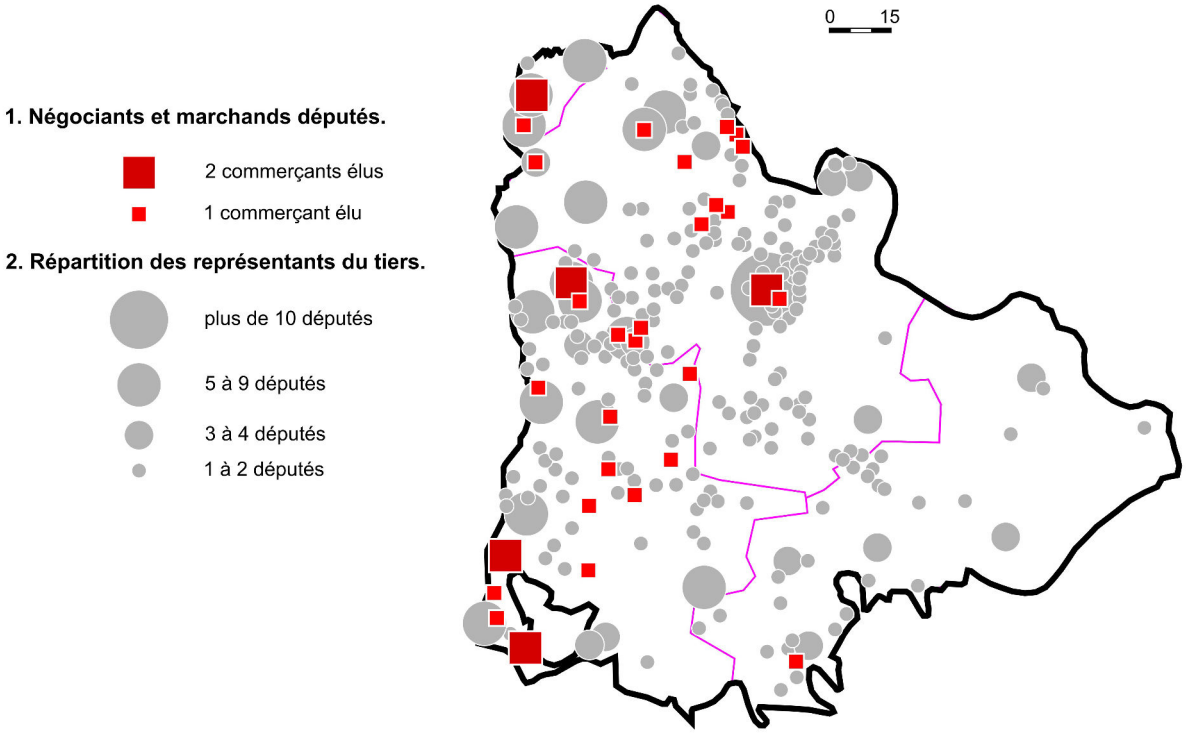
Qui étaient ces commerçants ? D'où provenaient-ils ? Un premier aperçu peut être donné en cartographiant les localités que les acteurs représentaient. À Grenoble, les commerçants recensés étaient presque tous issus de Grenoble. À Romans, en revanche, le recrutement était beaucoup plus diversifié[768]. Un déséquilibre transparaît immédiatement, puisque la plupart des acteurs se concentraient à l'ouest d'une ligne imaginaire qui relierait Grenoble à Suze-la-Rousse (carte 2. 1).

767*Procès-verbal de l'assemblée générale des trois ordres de la province de Dauphiné tenue à Romans*, 1788, p. 37. Pour les activités marchandes d'Abel, voir en particulier arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J 12-13.

768Dans la plupart des cas, les députés étaient originaires de la communauté qu'ils représentaient, mais ce n'est pas une règle invariante. Dans la situation où un individu n'était pas originaire de la communauté qui l'avait élu, nous avons systématiquement pris en considération la localisation de la communauté dont il était issu pour construire la carte 2. 1.

L'opposition est encore plus nette en ce qui concerne les députés venus du monde des affaires[769]. La majorité de ces derniers provenait de villes situées dans le Bas-Dauphiné le long de l'axe rhodanien, c'est-à-dire des localités les plus dynamiques d'un point de vue économique, telles que nous les avons précédemment définies[770].

Carte 2. 1. Origine géographique des négociants et marchands de l'assemblée de Romans.



[Source : d'après le *Procès-verbal de l'assemblée générale des trois ordres de la province du Dauphiné tenue à Romans*, 1788.]

Les négociants enrichis des villes et des gros bourgs dauphinois étaient donc les plus impliqués dans les réunions. Leur influence était d'autant plus marquée qu'elle ne se limitait pas à cette participation personnelle : les entrepreneurs pouvaient en outre prendre appui sur des députés qui, sans pratiquer le commerce, étaient liés aux gens d'affaires par le sang ou le mariage. Plusieurs hommes de loi, très actifs dans la vie politique, étaient proches des milieux d'affaires grenoblois, à l'image de Barnave, de Mounier ou de l'avocat Duchesne.

À Vizille, les strates dominantes des milieux d'affaires grenoblois, liées au commerce des étoffes (toiles et soie), étaient très nettement prépondérantes. 94,4 % des négociants venaient de Grenoble (N = 36), et près du tiers était lié à Claude Perier par des rapports d'affaires ou de

769À l'exception d'Abel, aucun négociant présent à Romans n'était issu du Haut-Dauphiné.
770Voir *supra*, partie 1, chapitre 4.

parenté[771]. À Romans, la diversité géographique était plus prononcée, les Grenoblois moins nombreux (2 individus seulement sur 25 « *négociants* »[772]). Néanmoins, les gens d'affaires recensés présentaient en général des profils similaires, indépendamment de leurs origines respectives ou des réseaux dans lesquels ils s'inséraient. La plupart d'entre eux se consacraient au commerce des étoffes (toileries, soieries, indiennes) : ils provenaient donc d'un secteur qui s'était fortement mobilisé contre les nouvelles réglementations royales, pendant tout le XVIII^e siècle[773]. Ces négociants n'occupaient pas pour autant une position excentrée au sein du champ commercial : ils se trouvaient au contraire à la tête de sociétés qui dominaient l'économie provinciale. La moitié des acteurs recensés apparaissaient encore en l'an 4, sur la liste des principaux contributeurs à l'emprunt forcé[774]. Les noms de plusieurs grands négociants figuraient d'ailleurs sur la liste des députés : citons, entre autres exemples, Charles-Alexandre Pascal de Voiron ou le liquoriste Camille-Hyacinthe Teisseire ou Tivollier[775], de Grenoble. L'entourage des Perier était donc bel et bien présent, malgré l'absence de la famille elle-même.

Ces négociants et ces marchands, qui avaient assisté aux différentes réunions organisées en 1788, pouvaient-ils se prévaloir d'une expérience préalable de l'action publique ? La continuité entre les assemblées elles-mêmes est plutôt faible : seulement 15,6 % des commerçants délégués à Romans (N = 32) s'étaient précédemment rendus à Vizille. Plusieurs d'entre eux avaient en revanche assumé des responsabilités administratives sous l'Ancien Régime, le plus souvent à l'échelon municipal, plus rarement à un niveau provincial. Considérons par exemple les trois négociants que l'on dénombre, sur la dizaine de députés grenoblois présents à Romans. Charles-Alexandre Pascal avait officié comme référendaire de la chancellerie, jusqu'à son entrée dans les affaires auprès de la famille Perier, au début des années 1780[776]. Jean Bottut avait quant à lui été désigné comme syndic du commerce. Quant à Maurice Rubichon, il faisait partie du corps municipal de Grenoble depuis la fin des années 1780[777]. Les acteurs étaient donc loin de pénétrer dans un monde inconnu, dont ils auraient mal maîtrisé les règles. Ils retrouvèrent au contraire dans l'assemblée des modes de fonctionnement qui ne leur étaient pas étrangers, comme le montre le

771 On relèvera notamment la présence des associés des Perier, Berlioz et Rey, ou bien de l'avocat Pierre-François Duchesne (1743-1814), qui était devenu, en 1765, le beau-frère de Claude Perier. Il faut dire que la famille avait apporté une aide matérielle de premier plan en acceptant d'accueillir l'assemblée sur ses terres. Il n'est d'ailleurs pas exclu que Claude Perier ait participé activement au financement de la pré-révolution dauphinoise.

772 Précisons que 5 des 25 députés liés (directement ou indirectement) au négoce étaient issus de Grenoble.

773 Voir *supra*, partie 1, chapitre 2.

774 Arch. dép. de l'Isère, L 363. Le document a été cité et utilisé par 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, p. 63. De même, 43,7 % étaient encore inscrits sur les listes électorales de l'an 9.

775 Le nom de la famille apparaît sur le procès-verbal, sans que l'on puisse établir avec certitude de quel membre du groupe il s'agissait précisément.

776 Rojon (Jérôme), 2007, p. 65-66.

777 Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), *Précis statistique des antiquités du département de l'Isère*, Grenoble, Prudhon, 1843, p. 198.

témoignage de Jacques Abel.

Celui-ci avait d'abord rempli des fonctions publiques à Marseille, au service du « *syndicat* » de la ville[778]. Le courrier d'Abel révèle en outre une solide expérience du droit et une grande familiarité avec le fonctionnement des institutions judiciaires ou administratives, d'ailleurs tout à fait habituelle parmi les négociants[779]. Retiré des affaires, Abel continuait à correspondre avec des négociants marseillais et fréquentait de nombreux notables du Haut-Dauphiné. Délégué à Romans pour y représenter la communauté d'Antonaves, où il résidait désormais, l'ancien négociant évoluait donc dans un cercle social dont il connaissait les usages et au moins une partie des protagonistes. Les archives familiales d'Abel[780] recèlent d'utiles renseignements, notamment grâce aux lettres rédigées par le notable. Le 19 septembre, Abel envoya à son épouse une missive qui laisse ainsi percevoir une participation intense aux débats qui se déroulaient à Romans. « *Continuellement occupé* », l'ancien commerçant commençait sa journée vers 5 heures du matin, pour la terminer après 10 ou 11 heures du soir. Les discussions politiques se succédaient, non seulement en assemblée, mais aussi dans le cadre de comités plus réduits, qui regroupaient les représentants d'une même élection. Ces quelques réflexions sont moins anecdotiques qu'il n'y paraît : elle montre que le bon accomplissement de ces tâches exigeait un ensemble de dispositions à la fois matérielles et intellectuelles. En premier lieu, parce que le travail « *pour la cause publique*[781] » ne s'improvise pas ; il implique au contraire l'incorporation préalable d'une certaine façon d'agir et de s'exprimer. En second lieu, pour assister à ces interminables réunions, dont le déroulement n'était pas précisément fixé[782], il fallait faire montre d'un certain détachement à l'égard des contraintes domestiques et économiques[783], que seuls des notables relativement fortunés et bien entourés étaient en mesure d'assumer sans trop d'embarras.

(c) Un « programme » sans représentant ?

Dans ces conditions, rien d'étonnant à ce que les commerçants présents à Romans soient issus des fractions les plus riches et les plus puissantes des milieux d'affaires dauphinois – ce

778 Arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J 12, lettre du 8 juillet 1788 d'Abel (Antonaves) à Nodet (Marseille).

779 L'abondance des *factums* rédigés par des commerçants, et conservés notamment par la bibliothèque municipale de Grenoble, dans les archives municipales des principales villes marchandes (à Romans par exemple) ou dans les archives départementales reflète assez bien l'aisance des acteurs, dès lors qu'il s'agissait de porter une affaire devant la justice.

780 Arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J 10-42.

781 Arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J 12, lettre du 19 septembre 1788 d'Abel (Romans) à son épouse (Antonaves).

782 Jacques Abel note, dans la lettre expédiée à sa femme, qu'il ne connaît pas encore précisément la date à laquelle s'achèvera l'assemblée.

783 Abel précise que l'entretien de ses propriétés avait été entièrement confié à des membres de sa famille. Il s'agissait donc de mobiliser des ressources à la fois économiques et relationnelles, de manière à financer le séjour à Romans.

d'autant que les modalités de désignation des représentants favorisaient la cooptation. Il faut alors déterminer dans quelle mesure la configuration que nous venons de dépeindre pouvait favoriser la construction d'un discours public collectif, assumé au nom du commerce tout entier. Ce qui nous incite à nous interroger sur la manière dont une minorité, forte de sa position dominante au sein du groupe, était en mesure de prendre la parole au nom de la majorité.

À partir de l'été 1788, les événements dauphinois rencontrèrent des échos dans tout le reste du royaume, et en particulier dans les provinces voisines[784]. Certains négociants assumèrent alors d'importantes fonctions médiatrices, grâce aux ressources relationnelles et géographiques dont ils disposaient. À travers l'étude des milieux d'affaires à Lille, Jean-Pierre Hirsch a ainsi montré comment Jacques-Joseph Charvet (1725-1793) s'était fait « *le porte-parole du programme dauphinois* », à partir des liens familiaux qui l'unissaient encore à ses cousins de Vienne[785]. Toutefois, il est difficile d'appréhender l'ampleur réelle du phénomène. Les modes de diffusion des principes soutenus par les négociants du Dauphiné sont quant à eux bien identifiés. Les idées transitaient en partie selon des voies informelles, accompagnant les échanges marchands et le déplacement des hommes. Mais elles se répandaient aussi à travers les déclarations, les délibérations et les adresses publiques, souvent imprimées, qui furent envoyées un peu partout en France. Dans les deux cas, nous avons affaire à des formes de circulation qui ne s'appuient pas à proprement parler sur des porte-parole, qui auraient été spécialement missionnés en vue de s'exprimer au nom du négoce dauphinois. Bien plus : jamais les acteurs ne tentèrent d'imposer un tel système dans les assemblées pré-révolutionnaires, y compris lorsqu'ils en eurent la possibilité, comme le rappelait en 1788 la réponse des négociants de Grenoble, que nous avons déjà analysée[786].

> *Nous ne pouvons pas même croire que le bien du commerce exige des députés particuliers. Le but de votre demande, Messieurs, est sans doute qu'il soit protégé par les états généraux ; mais il le sera suffisamment, sans députés particuliers. Il le sera peut-être mieux dans ses rapports avec la félicité générale*[787].

Cette partie du texte n'est pas dénuée de contradictions, car si les commerçants de Grenoble

784Pour l'influence en Languedoc, voir Donnadieu (Jean-Pierre), « "Vizille" en Languedoc (1788-1789) », dans Chagny (Robert) (dir.), 1990, p. 391-402. En ce qui concerne la Bretagne, *cf.* Égret (Jean), « Les origines de la Révolution en Bretagne (1788-1789) », dans *Revue historique*, (vol. 213, n° 2), 1955, p. 189-215. Jean-Pierre Donnadieu montre notamment (p. 402) que les références au Dauphiné se multiplient dans les cahiers de doléance languedociens. Les réunions de Vizille et Romans ont par ailleurs trouvé de larges échos dans la presse, comme l'a signalé Sgard (Jean), « La Révolution dauphinoise dans la presse de 1788 », dans Chagny (Robert), 1990, p. 245-254.

785Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 191-192.

786Cf. *infra*, partie 1, ch. 2.

787*Réponse des négociants de la ville de Grenoble à MM. les juges-consuls de Montauban, Clermont-Ferrand, Châlons, Orléans, Tours, Besançon, Dunkerque et Saint-Quentin, et à la Chambre de commerce de Picardie, de Saint-Malo et de Lille en Flandres*, s. l., s. n., 1788, p. 4-5.

s'exprimaient de fait au nom du négoce, ils refusaient en même temps toute espèce de représentation particulière des corps constitués, au sens large du terme. Le passage visait aussi bien les organisations formelles (à l'instar des corporations) que les groupes sociaux ou professionnels informels (comme c'était le cas du négoce dans la province). Paradoxalement, c'est donc en prenant publiquement la parole au nom du commerce que les acteurs grenoblois entendaient simultanément réfuter toute possibilité d'une parole publique spécifique au commerce. À ce compte, le négociant était censé s'effacer derrière la figure universelle du citoyen.

Après l'assemblée de Romans, la présence de la bourgeoisie marchande dans le jeu politique perdure donc discrètement. Sur les six députés (dont trois remplaçants) désignés à Romans, en vue de la tenue des états provinciaux de décembre 1788, on compte deux négociants, issus des milieux d'affaires grenoblois : Mounier père et Guillaume-Henri Flory[788]. De même, les commerçants sont minoritaires (environ 5,4 %, N = 55), parmi les députés du tiers chargés d'élire les représentants envoyés aux états généraux[789]. L'examen des députés dauphinois dépêchés à l'assemblée de 1789 aboutit pour finir au même constat. Au total, 24 représentants vont être choisis, dont 12 issus du troisième ordre, auxquels venaient s'adjoindre 6 suppléants[790]. Dans le nombre, on ne recense qu'un seul négociant, Jean-Louis-Dominique Bignan (1744-1824), établi à Suze-la-Rousse et apparemment plus lié aux milieux d'affaires d'Orange qu'au Dauphiné[791].

Les hommes de loi s'avèrent beaucoup plus présents et actifs, surtout aux lendemains des assemblées de Romans. Est-ce à dire que les négociants leur abandonnent sciemment la maîtrise du débat public, pour s'en retourner à leurs affaires ordinaires ? Ce serait méconnaître les relations sous-jacentes, unissant les diverses composantes de la notabilité dauphinoise. Plusieurs des députés aux états généraux allaient en effet relayer dans le monde politique les intérêts des milieux marchands de Grenoble, avec lesquels ils entretenaient des relations nourries. C'était bien sûr le cas de Mounier[792] et de Barnave, mais aussi de l'avocat Pison du Galland, cousin de Chérubin Beyle, dont on connaît la proximité avec les Perier. Pierre Révol (1748-1811) était pour sa part le neveu d'un négociant homonyme[793] et sa famille fréquentait depuis plusieurs générations la bonne société

788 Arch. nat., H 670.

789 Arch. nat., H[1] 670.

790 Barthélémy (Édouard de), La Roque (Louis de), *Catalogue des gentilshommes du Dauphiné qui ont pris part ou envoyé leur procuration aux assemblées de la noblesse pour l'élection des députés aux états généraux de 1789*, Paris, E. Dentu-A. Aubry, 1867, p. 9-10.

791 Voir la courte notice biographique présentée dans Cougny (Gaston), Robert (Adolphe), *Dictionnaire des parlementaires français de 1789 à 1889*, Paris, Bourloton, 1889.

792 Bien après la Révolution, Augustin Perier notait « *que la nature n'avait pas fait Mounier pour être marchand* » ; Perier avait cependant « *la certitude personnelle qu'il voulut sérieusement s'attacher à une maison de commerce dirigée par des compatriotes* », c'est-à-dire à des entreprises dauphinoises, et aux sociétés Perier en particulier (Perier (Augustin), *Histoire abrégée du Dauphiné de 1626 à 1826*, éd. E. Chaper, Grenoble, F. Allier, 1881, p. 113. Cela illustre parfaitement les accointances, souvent tacites, entre les milieux du négoce et leurs députés.

793 Pierre Révol (1741-1770) avait dû s'exiler pour le Canada, à cause de ses activités de contrebande. Il s'installa dans la région de Québec, où il connut une réussite notable dans le commerce le long de la côte du Labrado r (Halpenny

grenobloise. Quant à Guy-Joseph Allard du Plantier (1721-1801), il était lui aussi le cousin de Chérubin Beyle, et son fils aîné allait d'ailleurs épouser l'une des filles de la famille Tivollier, à la fin des années 1790. En somme, près de la moitié des députés avait partie liée avec la bourgeoisie marchande.

Officiellement, ces représentants devaient porter à Versailles les vœux exprimés dans les assemblées pré-révolutionnaires ; les communautés dauphinoises ne durent donc pas rédiger de cahiers de doléances. Dans les faits, les villes et les villages vont tout de même faire connaître leurs revendications, par des voies détournées[794]. Un questionnaire conçu par la Commission intermédiaire permit aux communautés de la province d'exprimer une partie de leurs attentes. Malheureusement, les réponses ont été très inégalement conservées, et nous disposons surtout d'archives exploitables pour les départements de la Drôme et des Hautes-Alpes. Dans le questionnaire, une rubrique était spécialement dédiée à la description de l'état du commerce et de l'industrie dans chaque communauté, incluant d'éventuelles propositions d'amélioration. L'intérêt pour le problème varia fortement selon la situation économique des communautés : dans l'élection de Gap, qui n'était certainement pas la plus dynamique d'un point de vue commercial, 66,7 % (N = 99) des localités ayant répondu déploraient l'absence d'activité marchande sans apporter de projet de réforme particulier[795]. En général, les réponses furent d'autant plus développées qu'il existait sur place une bourgeoisie commerciale active, ou quelques négociants relativement puissants. Ainsi, à Antonaves, Jacques Abel rédigea un mémoire complet sur l'état économique de la région. De manière générale, la Bochaîne apporte les contributions les plus précises, comme à Orpierre, Aspremont, Aspres-sur-Buëch. Les doléances portent en priorité sur la création de nouvelles fabriques et le développement d'infrastructures routières, dans une moindre mesure sur une amélioration des sols (pour dynamiser le commerce des biens agricoles), sur la mise en place de nouvelles foires ou marchés (La Saulce, Saint-Étienne-d'Avançon), sur la suppression des douanes intérieures (Bréziers, Rochebrune), ou sur la baisse des charges (La Rochette). L'intervention des pouvoirs publics est considérée dans la plupart des cas comme le principal moyen de vivifier les échanges.

De manière générale, le commerce apparaît comme un sujet qui, sans se trouver au cœur des

(Francess G.), Hamelin (Jean), La Terreur (Marc), *Dictionary of Canadian Biography – Dictionnaire biographique du Canada*, Toronto, University of Toronto Press, 1974, p. 729). On ignore toutefois si les liens avec le reste de sa famille furent ou non maintenus.

794 Nous nous sommes ici concentrés sur les modes d'expression du troisième ordre. Pour des détails supplémentaires, on se réfèrera à l'article de Chagny (Robert), « Printemps 89… ou comment les Dauphinois, sans y avoir été invités, ont exprimé leurs doléances », dans Chomel (Vital), 1988, p. 143-172. En ce qui concerne le tiers-état, voir plus spécialement p. 163-172.

795 Les réponses ont été éditées par Guillaume (Paul), *Recueil des réponses faites par les communautés de l'élection de Gap au questionnaire envoyé par la commission intermédiaire des états du Dauphiné*, Paris, Imprimerie nationale, 1908.

préoccupations politiques pré-révolutionnaires, n'en figure pas moins parmi les thématiques récurrentes du débat public, dominé par les notables locaux. Ce constat paraît finalement corroborer les propos tenus par le négoce grenoblois, dans sa *Réponse* de 1788[796] : à quoi bon aspirer à une délégation propre au monde marchand, lorsque celui-ci parvient à se faire entendre dans un cadre plus général, en gagnant au passage un surcroît de légitimité ? Le paradoxe tient donc au fait que c'est en réfutant l'opportunité d'une représentation spécifique des intérêts du commerce que les principaux négociants de la région parvinrent finalement à s'ériger en porte-parole officieux du groupe tout entier. En se parant du costume de citoyen, le négociant prétendait en effet renoncer à ses intérêts de corps ; s'il défendait le commerce, c'était en tant que celui-ci se rapportait à la « *félicité générale* », autrement dit en tant qu'il s'identifiait au bien commun et à l'intérêt de la nation[797]. Reste alors à comprendre comment cette assimilation s'est imposée dans le débat.

(d) Idéologie et attentes du négoce.

La question posée est en réalité double. Il faut non seulement se demander comment le programme des négociants dauphinois se répand dans la discussion politique, mais aussi comment ce programme prend corps et finit par être identifié au négoce dans son ensemble. En somme, il s'agit de se demander de quelle façon se constitue une idéologie négociante, au sens où celle-ci englobe à la fois une justification du groupe tel qu'il est[798] (ou tel qu'il devrait être[799]), et une projection du groupe dans l'action collective, qui est censée en découler. Imposer ce genre de représentation ne va pas de soi, tant le négoce dauphinois apparaît au contraire divisé à la fois sur la question de ce qu'il est (nous l'avons vu dès qu'il a fallu tenter d'en proposer une définition), ainsi que sur les différentes options politiques qui se présentent à lui en 1788-1789. Le problème qui se pose peut donc être résumé sous une forme simplifiée : pourquoi et comment est-on parvenu à

796Voir *supra*, partie 1, chapitre 2. Voir également les annexes pour des explications plus détaillées à ce sujet.

797Ce désintéressement affiché – en réalité, un exemple typique d'« *intérêt au désintéressement* » (Bourdieu (Pierre), *Raisons pratiques : sur la théorie de l'action*, Paris, Le Seuil, 1994, p. 160) – présentait un double avantage, pour les grands négociants. Avantage externe d'abord, dans la mesure où il leur permettait d'apparaître hors du champ commercial comme des interlocuteurs d'autant plus dignes de confiance qu'ils rejetaient la défense spécifique des intérêts du commerce. Avantage interne ensuite, au sens où les négociants n'avaient rien à gagner à accepter le principe d'une délégation particulière aux milieux d'affaires. Celle-ci aurait en effet exigé la constitution d'un cadre formel, destiné à encadrer la désignation des délégués notamment. Or, les principales dynasties de commerçants s'étaient longtemps opposées à la mise en place de telles institutions publiques, qui auraient fatalement menacé les instituions familiales sur lesquelles ils s'appuyaient.

798Selon la définition que Pierre Bourdieu propose en introduisant le concept de sociodicée, qui « *désigne des stratégies qui ont pour fonction de justifier les choses d'être ce qu'elles sont* » (Bourdieu (Pierre), *Sur l'État. Cours au Collège de France (1989-1992)*, Paris, Seuil, 2012, p. 379).

799La justification du groupe « tel qu'il est » implique au préalable de s'accorder sur ce qu'il est. De ce point de vue, l'idéologie est plus qu'une simple justification d'un constat, elle se présente comme un mouvement simultané de justification et de prescription.

passer sous silence cette diversité à la fois sociale et politique ?

Pour tenter d'apporter une réponse à cette question, il faut s'attacher à reconstituer l'état du champ commercial, vers la fin de l'Ancien Régime. À cette époque, le négoce dauphinois était principalement dominé par un petit nombre de réseaux, qui se recoupaient dans une assez large mesure : les Perier et leurs proches, la bourgeoisie marchande de Grenoble, et pour finir quelques familles protestantes. Le rapprochement entre ces acteurs avait été favorisé par des rapports de parenté, des associations commerciales, une même sociabilité. De surcroît, leurs intérêts économiques respectifs convergeaient partiellement : dans les trois cas, nous avons en effet affaire à des commerçants très engagés dans le secteur du textile, et qui avaient établi de nombreux liens avec Lyon, Marseille, la Suisse et les colonies[800]. En somme, les négociants impliqués dans le mouvement pré-révolutionnaire avec le plus de précocité se retrouvaient autour de modes de vie, de pensée et d'action très similaires. Dans ces conditions, ils n'éprouvèrent probablement pas de grandes difficultés à s'intégrer au jeu politique comme les porte-parole d'un groupe cohérent. Il leur était d'autant plus facile d'y parvenir qu'ils n'étaient pas confrontés à une concurrence très intense. Les autres marchands s'immiscèrent plus tardivement dans le monde politique (à partir du printemps ou de l'été 1789). Les négociants évoqués disposaient en outre de capitaux relationnels et symboliques considérables, qui leur permettaient de renforcer leur légitimité à définir un programme valable pour le commerce dauphinois tout entier. En ce sens, ils étaient à même d'imposer leurs propres revendications au reste du groupe et au nom du groupe. Mais dans le même temps, les agents dominés avaient eux-mêmes intérêt à accepter d'être ainsi représentés, afin de pouvoir exprimer des doléances qu'ils n'auraient pu formuler par d'autres voies. La construction du collectif en tant que sujet politique, doté d'un projet propre, reposait donc sur cette double logique.

Contestation et construction d'une idéologie collective.

Il faut maintenant nous intéresser aux orientations de ce projet, à sa constitution propre et à la façon dont il a été porté. Entreprise difficile, parce que la contestation qui émane du négoce dauphinois[801] ne donne lieu à aucune déclaration expressément programmatique, encore moins à un effort explicite de théorisation, ce qui rend ses contours relativement flous[802]. Inutile donc de

800D'où l'attention portée au problème des douanes intérieures et extérieures, qui pénalisaient l'ensemble de ces acteurs.

801Pour plus de clarté, nous utiliserons ici l'expression de « négoce dauphinois » et ses synonymes (« les négociants », « la bourgeoisie marchande », etc.) afin de désigner le négoce en tant que sujet politique. Ces désignations recouvrent le groupe tel qu'il est mis en scène par ses représentants, au terme des processus que nous venons de décrire.

802Même la réponse des négociants de Grenoble ne peut apparaître sous l'aspect d'un projet exhaustif : tout au plus condense-t-elle un certain nombre de revendications et de rejets, dans le cadre d'une discussion contradictoire.

rechercher un discours (ni même un type de discours) capable de condenser l'idéologie négociante, puisque ce type de démarche était profondément étrangère au groupe analysé. Il est préférable d'étudier les pratiques contestataires des acteurs, à partir d'une comparaison de textes très divers, dont une présentation plus précise figure en annexe : des mémoires, des déclarations publiques, mais aussi des écrits ordinairement rattachés à la sphère privée ou professionnelle (correspondances commerciales, papiers familiaux). Nous avons ainsi tenté de comprendre les codes qui régissaient l'action des commerçants, définissant ainsi une « *grammaire contestataire*[803] ».

Pour traiter le problème, nous nous sommes appuyés sur une comparaison des différents documents produits, recueillis et consultés par les négociants dauphinois à la fin des années 1780. L'analyse repose ainsi sur l'examen comparé des correspondances commerciales[804], des archives familiales[805], des imprimés publics produits par les négociants ou au nom des négociants dauphinois, d'imprimés conservés au sein des archives personnelles des acteurs, ainsi que des procès-verbaux issus des assemblées pré-révolutionnaires. L'ensemble du corpus ainsi retenu avait été rédigé entre 1788 et 1789. Une étude qualitative de ces diverses sources permet d'isoler quelques thématiques récurrentes, qui vont structurer les discours et les critiques mobilisées par les milieux marchands. Le tableau 2. 3 synthétise les résultats de cette enquête.

803La notion de grammaire contestataire a été forgée en référence directe aux travaux de Boltanski (Luc), Chiapello (Ève), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1999. On retrouve notamment une réflexion sur la notion dans Pereira (Irène), *Un nouvel esprit contestataire : la grammaire pragmatiste du syndicalisme d'action directe libertaire*, thèse de doctorat (sociologie), EHESS, Paris, 2009, p. 8-15. On peut définir la grammaire en tant qu'elle « *est constituée d'un ensemble de règles permettant aux acteurs de faire converger leurs jugements et leurs actions en partant de leurs expériences et du rapport qu'ils entretiennent à l'expérience* » (Nachi (Mohamed), *Introduction à la sociologie pragmatique*, Paris, Armand-Colin, 2006, p. 46).

804C'est-à-dire des correspondances Chauvet (arch. de la CCIMP, L 19/62/08 et 09), Dolle (arch. dép. de l'Isère, 2 E 378-381) et Pinet (arch. dép. de l'Isère, 14 J 6 et 7).

805Nous avons étudié les papiers des familles Abel (arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J 12 et 13), Borel (arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484), Cornud (arch. dép. de la Drôme, 37 J, notamment 14 à 16), Denantes (arch. dép. de l'Isère, 98 J 107), Jacques (arch. dép. des Hautes-Alpes, L 1623), Perier (arch. dép. de l'Isère, 11 J 28), Tanc (arch. dép. des Hautes-Alpes, 77 J). Les archives Abel, Borel et Cornud ont néanmoins fourni l'essentiel des renseignements exploités. Dans les autres fonds, les allusions à la situation politique pré-révolutionnaire et révolutionnaire sont très rares ou inexistantes (ce qui tient parfois à l'état de conservation des fonds, comme en ce qui concerne les archives familiales des Perier).

Tableau 2. 3. Notions[806] et formes de la contestation négociante en Dauphiné (1788-1789).

	Thématique principale	Objectif fixé (en rapport avec la thématique choisie)	Contre-modèle ou adversaires (auquel on s'oppose)	Référence / justification (au nom de quoi on agit)
[a]	esprit public	défendre l'intérêt public	privilèges corporatisme	principes dauphinois libéralisme politique
[b]	nation patrie	défendre les intérêts du pays tout entier défendre le commerce national	provincialisme négociants étrangers	intérêt de la nation intérêt du négoce français concurrences étrangères
[c]	négoce	favoriser l'enrichissement général	stagnation des affaires misère	intérêt du négoce français concurrences étrangères
[d]	modèle anglais modèle hollandais	associer le négoce aux affaires politiques obtenir le droit de pétition promotion d'une monarchie consultative définir une politique commerciale	ruine du commerce privilégiés	intérêt de la nation intérêt du négoce français libéralisme politique
[e]	respect formel des lois	légitimer l'action des négociants dialoguer avec l'État royal garantir l'unité du royaume	émeute guerre civile désunion populace, bandits	droit respect de l'ordre social
[f]	Necker	définir une politique juste définir une bonne politique commerciale et financière	pouvoir souverain dévoyé manipulations mauvais ministres	intérêt de la nation libéralisme politique intérêt du négoce français principes dauphinois
[g]	aide publique au commerce aide publique à l'industrie	défendre le négoce français à l'étranger favoriser l'enrichissement général moraliser la société	stagnation du commerce concurrence étrangère migrations saisonnières	intérêt du négoce français protection du commerce
[h]	libéralisation intérieure	abolir les douanes intérieures vivifier le commerce	privilèges droit provincial	libéralisme politique libéralisme économique intérêt du négoce français principes dauphinois
[i]	expertise des négociants	associer le négoce aux affaires politiques définir une politique commerciale réglementer les échanges	ruine du commerce pouvoir souverain dévoyé mauvais ministres théories trompeuses	intérêt de la nation intérêt du négoce français
[j]	influence du négoce figure du citoyen négociant	faire valoir l'intérêt du commerce associer le négoce aux affaires politiques définir une politique commerciale	représentation spécifique manque d'esprit public	intérêt de la nation principes dauphinois libéralisme politique

Les négociants se réfèrent en permanence à la défense de l'intérêt public[807]. Dans la deuxième moitié du XVIII^e^ siècle, l'idée se révèle très courante ; elle n'est pas du tout l'apanage des seuls négociants, mais se répand à travers tout le royaume, au service de projets très dissemblables. L'accord collectif autour de la nécessité d'agir pour le bien commun masque donc de profonds désaccords sur la définition exacte de la notion. Là se situe l'enjeu central des discussions et des affrontements pré-révolutionnaires.

806 Les notions présentées dans le tableau 2. 3 ne sont pas directement tirées des sources archivistiques, mais résultent de leur analyse. Pour une présentation plus détaillée du corpus et de son traitement, voir les annexes.

807 Voir la *Réponse des négociants de la ville de Grenoble...*, 1788, ou bien la déclaration des marchands-gantiers de Grenoble citée dans Roux (Xavier), *La corporation des gantiers de Grenoble, avant et après la Révolution*, Grenoble, G. Dupont, 1887, p. 84.

Les gens d'affaires dauphinois apportaient-ils à ces problèmes des réponses originales ? Saisis isolément, les principaux sujets qu'ils abordaient et que résume le tableau 2. 3 sont tous très convenus. L'argumentation utilisée classait indéniablement les couches supérieures du commerce du côté de la mouvance patriote, libérale et égalitaire. Cependant, le point de vue des entrepreneurs ne tranchait pas sensiblement avec les propos tenus, au même moment, par des acteurs issus d'autres horizons sociaux, mais qui adoptaient les mêmes positions politiques et idéologiques. Entre 1788 et l'été 1789, le juge royal Mounier ou l'avocat Barnave, pour se cantonner aux auteurs les plus prolifiques, adoptaient des points de vue qui auraient très bien pu être ceux de n'importe quel grand commerçant libéral. Du reste, ces hommes de loi ne s'exprimèrent-ils pas, occasionnellement, au nom des milieux d'affaires ? N'oublions pas que Mounier avait été le rédacteur anonyme de la réponse des négociants grenoblois, en 1788. En réalité, les diverses thématiques évoquées relevaient de perspectives très largement reprises et diffusées par les imprimés publics qui circulaient dans la province et qui, à bien des égards, contribuaient à construire l'opinion commune[808] des roturiers les plus aisés ou de l'aristocratie libérale : les articles des *Affiches*[809], les déclarations et les procès-verbaux émanant des assemblées pré-révolutionnaires[810], mais aussi les libelles publiés dans la foulée[811].

Les acteurs vont néanmoins ressaisir ces thématiques dans des régimes d'argumentation et d'action singuliers, en liant ces idées générales à leur condition professionnelle particulière, donc en articulant un ensemble organisé de principes universalistes à des problèmes et à des représentations propres au monde marchand. De leur point de vue, la défense du bien public **[a]**[812] et de la patrie **[b]** induit la défense des intérêts du commerce, au sens où celui-ci contribue à l'opulence générale du pays[813], selon un raisonnement popularisé par la littérature économique et par les textes réglementaires du XVIII^e^ siècle[814] **[c]**.

808C'est-à-dire un ensemble d'habitudes langagières et argumentatives, dominantes au sein des milieux d'affaires, et auxquelles les agents pouvaient s'identifier individuellement. Comme l'observait Michel Vovelle, l'opinion s'enracine en partie dans la pensée des Lumières et émerge peu à peu, à partir de la fin de l'Ancien Régime (Vovelle (Michel), *La découverte de la politique : géopolitique de la Révolution française*, Paris, La Découverte, 1993, p. 23).

809On peut notamment se référer aux numéros parus au cours de l'été 1788 (Dal'zotto (Élodie), 2007, p. 10).

810Cf. en particulier la *Délibération de la ville de Grenoble du samedi 14 juin 1788*, Grenoble, s. éd., 1788, *Assemblée des trois ordres de la province du Dauphiné*, Grenoble, s. éd., 1788 (le texte avait en fait été rédigé par Mounier), et *Extrait des registres des états du Dauphiné, assemblés à Romans du 9 décembre 1788*, s. l., s. éd., 1788.

811Qu'ils soient favorables ou défavorables à la pré-révolution. On notera que si les imprimés opposés aux assemblées ou à leurs décisions n'adoptaient évidemment pas le même système argumentatif, ils reprenaient bien souvent les catégories utilisées par leurs adversaires : référence à la constitution, à l'intérêt général, à l'articulation entre droit provincial et droit national, etc.

812Les lettres indiquées entre crochets se réfèrent aux descriptions plus détaillées contenues dans le tableau 2. 3.

813L'idée est notamment défendue dans la *Réponse des négociants de la ville de Grenoble…*, 1788.

814On peut voir dans ce thème la réactivation, sous une forme théorique nettement plus sommaire et plus convenue, des réflexions introduites à partir du XVIII^e^ siècle sur le rapport entre l'intérêt particulier (les vices privés) et la félicité publique, par un courant de pensée généralement qualifié de libéral. Cf. à ce propos Hirschman (Albert), *Les passions et les intérêts*, Paris, PUF, 1980 ; Perrot (Jean-Claude), *Une histoire intellectuelle de l'économie politique*

Partant de ce constat, où s'entremêlent libéralisme économique, libéralisme politique et patriotisme, les commerçants dauphinois en viennent à développer une critique farouche des privilèges et de tout particularisme ou corporatisme, qui tranche avec la nécessité « *d'envoyer des députés de chaque place de commerce à l'assemblée de la nation*[815] » **[a, i]**, suivant le vœu initial que les négociants nantais soumirent à leurs confrères extérieurs[816]. Les représentants des milieux d'affaires grenoblois refusèrent d'apporter leur soutien à cette initiative, qui aboutit en octobre 1789 à la création d'un Comité des députés extraordinaires du commerce et des manufactures[817], dont les Dauphinois furent logiquement absents[818].

Cette critique s'appuie sur une stratégie alternative. Au principe d'une délégation spécifique, les acteurs opposent l'influence diffuse dont dispose le négoce au sein de la communauté nationale ou auprès des gouvernants. Pour les Grenoblois, il s'agissait clairement de mettre en avant la possibilité de jouer de cette influence pour servir les intérêts particuliers du monde marchand, mais au nom de l'intérêt général **[i]**. Il s'agit donc de tracer les lignes d'une politique commerciale adoptée après consultation des négociants du royaume. Ce faisant, les Dauphinois prônent l'établissement de nouvelles formes de médiation entre le pouvoir politique et les milieux d'affaires, dans le respect des lois **[d]**, aux antipodes des poussées insurrectionnelles qui avaient effrayé les notables pendant l'été 1788. La justification emprunte à un argument très répandu dans le monde marchand, qui est celui de l'expertise **[h]** dont les acteurs sont censés disposer, par opposition aux profanes, aux théoriciens abscons, aux ministres incompétents. Sans doute faut-il y voir une autre forme d'opposition à l'esprit de système, évoqué par Jean-Pierre Hirsch[819]. Par là même, il serait envisageable de procéder à une libéralisation politique et économique intérieure, capable de remédier aux effets pervers des particularismes locaux **[g]**, tout en garantissant au négoce la protection de leurs intérêts sur la scène internationale **[f]**. Rien de très original là non plus, dans la mesure où ces revendications affleurent aussi dans d'autres places[820].

En soutien à ces perspectives de réforme, deux éléments reviennent assez régulièrement

(XVII^e^-XVIII^e^ siècle), Paris, Éditions de l'EHESS, 1992.

815 La citation est tirée de l'article de Hirsch (Jean-Pierre), 1975, p. 1337. Les comparaisons qui suivent, entre l'attitude des Dauphinois et l'idéologie qui apparaît chez les négociants des autres provinces, s'appuient dans une large mesure sur cette enquête.

816 Voir *supra*, partie 1, chapitre 2.

817 Hirsch (Jean-Pierre), 1975, p. 1337-1338. Le comité, où les places portuaires étaient fortement représentées, va orienter une large part de ses travaux vers la question du commerce colonial et maritime – cf. Lemarchand (Guy), *L'économie en France de 1770 à 1830 : de la crise de l'Ancien Régime à la révolution industrielle*, Paris, Armand-Colin, 2008.

818 Pour une cartographie de l'origine des différents députés, voir Becchia (Alain), *La draperie d'Elbeuf (des origines à 1870)*, Rouen, Publications de l'université de Rouen, 2000, p. 365.

819 Hirsch (Jean-Pierre), 1975, p. 1340-1343.

820 Les travaux de Jean-Pierre Hirsch sur Lille laissent entrevoir la même oscillation entre protection et libéralisation (Hirsch (Jean-Pierre), 1991. Voir en particulier la conclusion, p. 409-446).

entre 1788 et 1789. En premier lieu, la référence au « *bon M. Necker*[821] » **[e]** est régulièrement mobilisée[822]. Necker fait figure de ministre modèle, par opposition à ses prédécesseurs, mais aussi parce qu'il est lui-même issu des milieux de la finance, ce qui le soustrait vraisemblablement à l'accusation de s'immiscer à la légère dans le cours normal des affaires **[h]**. En deuxième lieu, l'évocation régulière du modèle anglais et, dans une moindre mesure, de l'exemple hollandais **[c]** apporte des illustrations concrètes à des argumentations généralement plutôt abstraites. Soulignons qu'il n'est jamais question d'imiter dans l'ensemble la constitution britannique. Les allusions à l'Angleterre vont surtout servir à légitimer les réclamations en matière de politiques commerciales[823] et de concertation. Ces réflexions ne sont d'ailleurs pas exemptes de réserves, comme le soulignent les délibérations de Romans : « *on ne saurait apliquer à la France l'exemple de l'Angleterre où deux chambres, il est vray, délibèrent séparément, mais où les citoyens ne forment pas plusieurs classes, toutes intéressées au maintien des abus qui leur sont particuliers*[824] ». Plus que les institutions britanniques, sans doute est-ce la domination maritime et économique de l'Angleterre[825] qui fascine tant les milieux d'affaires du Dauphiné. Ce d'autant que le modèle britannique était loin de faire l'unanimité : s'y rattachent surtout des acteurs aisés, liés aux réseaux dauphinois, à la tête d'entreprises qui présentaient un fort degré d'ouverture internationale.

Attentes socio-économiques.

De façon générale, l'« idéologie négociante » – telle qu'elle transparaît dans les imprimés publics des années 1788-1789 – masque l'hétérogénéité des points de vue adoptés par les acteurs, qui sont loin d'adhérer à l'unisson aux principes « libéraux » soutenus à Grenoble, Vizille ou Romans[826]. Dans l'ensemble, le processus pré-révolutionnaire va surtout permettre aux négociants

821L'expression est utilisée par Jean-Jacques Chauvet : arch. de la CCIMP, L 19/64/08, lettre du 18 juillet 1789 de Chauvet (Marseille) à Rey Félix et Génézy (Cap-Français).

822Au cours de l'année 1789, la popularité de Necker est à son comble, en particulier parmi les milieux d'affaires « libéraux », qui le soutenaient depuis longtemps Hofmann (Étienne), Rosset (François), *Le groupe de Coppet : une constellation d'intellectuels européens*, Lausanne, Presses polytechniques et universitaires romandes, 2005, p. 33-35).

823C'est par exemple le cas dans la réponse des négociants grenoblois, ou dans le mémoire consacré à l'état du commerce et des manufactures à Crest (1790) : arch. nat., F^{12} 652.

824Arch. nat., H 670.

825Cette articulation entre des enjeux internationaux et des préoccupations sociales et politiques a notamment été relevée dans l'ouvrage de Stone (Bailey), *The Genesis of the French Revolution. A Global-historical Interpretation*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994, p. 111-143.

826La correspondance Pinet en offre une bonne illustration. Pourtant proche des Perier, Jean-Joseph-André Pinet manifestait sa défiance à l'égard des assemblées de 1788 : « *Je ne reçois rien de ma recette, par toutes les tracasseries de la justice qui a entièrement cessé toutes fonctions et par les arrêts séditieux des indécents qui arrivent de Grenoble dans toutes les communautés, pour les engager à se réunir à elles. Grand nombre y ont envoyé des députés pour assister à l'assemblée généralle des trois ordres indiquée malgré les ordres du roy pour le 21 juillet. Il y aura beaucoup de noblesse. Notre ville de Gap n'a cependant rien encore délibéré, de même que celles de Valence et de Vienne. Il faut espérer que Dieu éclaire les esprits sur leur vrai devoir et soumission envers le*

dominants, actifs dans le commerce des étoffes, organisés notamment autour des Perier, de leurs relations d'affaires et dans une moindre mesure des réseaux réformés de la vallée du Rhône, de s'imposer comme les porte-parole du groupe. En tant que tels, ils vont parvenir d'une part à faire passer l'intérêt particulier des milieux d'affaires pour l'expression de l'intérêt général, d'autre part à forger l'illusion d'un positionnement du groupe cohérent, sur le plan politique et idéologique, en agissant comme si leurs propres attentes reflétaient les attentes du commerce en général. Là réside sans doute – du point de vue de l'histoire du négoce et du champ commercial – toute l'importance de la pré-révolution dauphinoise. Le mouvement qui éclate aux lendemains de la journée des Tuiles ne conduit qu'en apparence à forger un programme politique commun à la totalité des négociants en présence. En revanche, il contribue à renforcer les fonctions de médiation des élites commerciales, qui vont profondément influencer les modalités de l'engagement public des gens d'affaires à partir de l'été 1789.

Dans ces conditions, s'interroger sur les attentes sociales et économiques du négoce ne revient en aucun cas à dresser une improbable synthèse des aspirations individuelles de chaque entrepreneur. Car à l'intérieur même de la bourgeoisie marchande, toutes les opinions ne se valaient pas[827]. Les termes du problème posé doivent donc être réévalués : il n'est pas question de chercher à juxtaposer des points de vue pour en chercher les points communs, mais plutôt de décrire des positions et thématiques qui se sont imposées à l'époque comme l'expression propre des milieux négociants (même s'ils résultaient en réalité de rapports de force intrinsèques au groupe).

Sur le plan strictement commercial, ces aspirations rejoignent en fait les critiques politiques que nous venons d'évoquer et qui se manifestaient déjà sous l'Ancien Régime[828]. Le dernier paragraphe de la réponse des négociants de Grenoble en résume bien les principales lignes de force. Les négociants attendaient en premier lieu du pouvoir central qu'il fût attentif à leurs difficultés. Ce qui revenait à souhaiter une meilleure prise en compte de la question du commerce et de l'industrie au sein de l'appareil d'État. La revendication pouvait paraître vague et rhétorique ; elle exprimait néanmoins l'essentiel : le sentiment diffus que le négoce n'avait jamais été tout à fait considéré à la hauteur de son rôle économique réel. Il en découlait deux grandes perspectives, apparemment contradictoires, mais dont les recherches de Jean-Pierre Hirsch ont déjà démontré la complémentarité : la promotion des libertés du commerce et du libre-échange d'une part ; l'appel à l'État et aux protections publiques d'autre part.

D'un côté, les gens d'affaires du Dauphiné prônaient en effet un ensemble de mesures libératoires, tout spécialement à l'intérieur des frontières du royaume. Le projet visait d'une part à

roy », arch. dép. de l'Isère, 2 E 378, lettre de Pinet (Gap) à Auson (Paris) du 16 juillet 1788.

827Cf. Bourdieu (Pierre), « L'opinion publique n'existe pas », dans *Les temps modernes* (n° 318), janvier 1973.

828Voir *supra*, partie 1, chapitre 2.

se débarrasser d'organisations institutionnelles et de règlements qui avaient subi depuis plusieurs décennies les critiques des négociants et des fabricants. La critique portait d'une part sur les instruments de contrôle des activités productives et marchandes : corporations, inspection des manufactures[829]. Et d'autre part sur les privilèges exclusifs[830], dénoncés comme tels par les Grenoblois dès 1788[831]. Il s'agissait enfin de mettre un terme aux douanes intérieures (liberté de commerce intérieur) et à l'organisation des douanes extérieures, qui portait un préjudice particulier au commerce dauphinois. Depuis le XVII^e siècle[832], les négociants locaux devaient en effet faire transiter leurs marchandises par la douane de Lyon, pour pouvoir les exporter ensuite en direction de la Savoie, de Genève, des régions suisses et allemandes[833]. Si des facilités avaient été introduites au cours du XVIII^e siècle par la monarchie, les soies du Dauphiné devaient encore passer par la place lyonnaise dans les années 1780[834], ce qui gênaient évidemment les opérations des principales entreprises de la province. De surcroît, le système revenait à imposer aux acteurs des droits de sortie sur les marchandises exportées qui les handicapaient par rapport à leurs concurrents extérieurs.

Aux yeux des négociants, cette libéralisation des institutions intérieures était indissociable d'une forme de patriotisme économique. Dans ce cadre, l'État était censé assurer un rôle protecteur, en vue de soutenir les activités commerciales et proto-industrielles nationales, contre la concurrence et les « *nouveautés étrangères*[835] ». Le rejet des contraintes n'aboutissait donc pas au souhait de voir disparaître par principe toute intervention publique, mais plutôt à en repréciser le sens et la portée. Sans doute peut-on y voir une illustration de la fameuse formule du manufacturier Guillaume Lesage, citée par Serge Chassagne : « *laissez-nous faire, Sire, et protégez-nous beaucoup*[836] ». Concilier liberté et protection du commerce : tel était le sens des grandes revendications économiques du négoce dauphinois.

Enfin, par-delà la sphère des échanges marchands, nul doute que les entrepreneurs du

829Voir Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), *Histoire de la Chambre de commerce de Valence. La formation du patronat drômois au XIX^e siècle*, Grenoble, Université des sciences sociales de Grenoble, 1981 p. 18-19 et Léon (Pierre), 1954, p. 313.

830À savoir contre les « *concessions accordées à des sociétés ou des particuliers du droit de travailler ou de vendre exclusivement* » (Isnard (Achille-Nicolas), *Traité des richesses*, Londres-Lausanne, Grasset, 1781, vol. 1, p. 224).

831« *Ils* [le monarque et les états généraux] *sentiront le danger et l'injustice des privilèges exclusifs, dont le moindre vice est d'attenter à la liberté naturelle, et qui réserve à quelques hommes avides des richesses que le commerce, s'il était exempt de contrainte, livreroit à tous ceux qui les ont méritées par leur zèle et leur intelligence* », *Réponse des négociants de la ville de Grenoble…*, 1788, p. 8.

832Favier (René), *Les villes du Dauphiné aux XVII^e et XVIII^e siècles,* Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1993, p. 367.

833Selon l'arrêt du 14 mars 1663.

834Voir Moreau de Beaumont (Jean-Louis), *Mémoires concernant les impositions et droits en Europe*, Paris, J.-C. Desaint, 1787-1789, vol. 3, p. 387.

835*Réponse des négociants de la ville de Grenoble...*, 1788, p. 8.

836Chassagne (Serge), *Le coton et ses patrons, 1760-1840*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1991, p. 135. Voir également Hirsch (Jean-Pierre), Minard (Philippe), « "Laissez-nous faire et protégez-nous beaucoup" : pour une histoire des pratiques institutionnelles dans l'industrie française (XVIII^e-XIX^e siècle) », dans Bergeron (Louis), Bourdelais (Patrice) (dir.), *La France n'est-elle pas douée pour l'industrie ?*, Paris, Belin, 1998, p. 135-158.

Dauphiné, très majoritairement issus du tiers état, espéraient aussi parvenir à une remise en cause du cadre institutionnel qui endiguait leur expansion sociale. Ce dernier point est capital, car il explique à lui seul une bonne partie des arguments mobilisés et des positionnements politiques adoptés entre 1788 et 1789, puis réactivés ensuite sous la Révolution. Même enrichis et anoblis, le négociant portait encore les stigmates de sa condition initiale. Si la condamnation morale de la spéculation commerciale s'était peu à peu essoufflée, elle n'avait pas disparu pour autant à la fin du XVIII[e] siècle. Aussi le négoce restait-il entaché de la « *demi-friponnerie* » évoquée par Stendhal[837]. En dépit de leur domination dans la sphère économique, les acteurs subissaient ainsi la violence symbolique qu'exerçaient l'Église et l'aristocratie sur la société d'ordres. Un décalage manifeste apparaissait ainsi entre d'une part la puissance matérielle et les ambitions des principales familles de commerçants, et d'autre part la dévalorisation sociale et morale des activités autour desquelles le groupe s'était constitué. Les négociants n'échappaient pas à ces contradictions, y compris quand ils avaient connu une réussite éclatante. À Grenoble, Claude Perier avait par exemple hérité du surnom de « Perier-Milord » – référence mi-sérieuse, mi-ironique à son immense fortune, mais aussi aux titres seigneuriaux qu'il avait achetés. Et bien des années après 1789, Camille Teisseire concevait encore « *la plus grande honte* » des origines de l'enrichissement familial – le commerce du ratafia de cerises[838]. « *Lorsqu'on a été quelque temps de suite sans voir la bonne compagnie et qu'on a pris une certaine habitude de la mauvaise, on se trouve déplacé dans la bonne* », confiait encore Perier au docteur Henri Gagnon, le grand-père d'Henri Beyle[839]. Anecdote éclairante, car tout indique qu'à l'aube de la Révolution, les gens d'affaires les plus influents aspiraient avant tout à trouver une place à la mesure de leur richesse, dans un ordre social et symbolique renouvelé.

Un tel mélange d'ambitions et de ressentiments ne suffisaient certainement pas à forger un programme, encore moins à déclencher une révolution. Les années 1788-1789 ne servirent pas de tremplin à la réalisation d'une « volonté collective », censée exprimer mécaniquement l'« intérêt » du groupe. En aucun cas les négociants de la province ne s'engagèrent dans le champ politique en suivant un plan d'action formellement établi. En revanche – et c'est sans doute là l'essentiel –, la pré-révolution avait permis à quelques-uns d'entre eux d'occuper l'espace public, et d'exprimer ainsi un ensemble diffus de vœux et de revendications, qui vont largement conditionner l'implication politique des commerçants après 1789.

837Stendhal, *Vie de Henry Brulard*, Paris, Gallimard, 1973 (1890).
838Stendhal, 1973 (1890).
839Stendhal, 1973 (1890). Et Stendhal de conclure : « *je suppose que la bonne compagnie des présidentes au Parlement de Grenoble, Mmes de Sassenage, de Quinsonnas, de Bailly, contenait encore un degré d'alliage et d'affection trop fort pour un homme au génie vif comme M. Perier* ».

2. Intensité et formes de l'engagement public (1789-1810).

Dès le début de la Révolution, une minorité de négociants, qui dominait les hiérarchies économiques régionales, était donc en mesure de s'exprimer à la place de tous les autres commerçants dauphinois, et de faire ainsi passer – au nom du groupe tout entier – sa ligne, à la fois libérale et patriote. La question est alors de savoir comment cette situation va évoluer à partir de 1789. Le processus révolutionnaire, en remodelant l'espace politique, confère à la notion même d'engagement public une portée nouvelle. Quel fut l'effet de cette recomposition de la sphère publique sur l'implication du négoce ? Pour apporter une réponse à ces questions, nous commencerons par analyser plus précisément le degré d'implication des acteurs dans la sphère publique. Nous nous efforcerons ainsi de montrer que, par-delà les vicissitudes politiques de la décennie 1790, les négociants parvinrent à reconduire, à moyen terme, l'influence qui était la leur vers la fin des années 1780.

(a) Définir l'engagement public des acteurs.

Il convient donc, au préalable, de mesurer la participation des individus aux affaires publiques. Ce qui renvoie d'emblée à un problème de définition plus épineux qu'il n'en a l'air : à l'aune de quels critères est-on fondé à considérer qu'un agent est ou n'est pas engagé dans l'action politique et administrative ? Les références au domaine public se répandent dans la deuxième moitié du XVIII[e] siècle, sous diverses déclinaisons (fonction publique, service public, opinion publique, esprit public, etc.[840]). Pour autant, la définition de la notion d'engagement et des ses possibles synonymes reste dans l'ensemble plutôt imprécise[841] : fondamentalement, l'action publique se caractérise comme telle par les liens qu'elle entretient avec l'État, quelle qu'en soit l'échelle. Nous employons volontairement le terme très général de *lien*, car le rapport entre l'institution étatique et l'action assumée par les particuliers n'est pas uniforme, loin s'en faut. Il englobe à la fois ce qui relève de la politique, au sens où nous l'entendons aujourd'hui, et les activités administratives[842]. De

840Margairaz (Dominique), *François de Neufchâteau : biographie intellectuelle*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2005, p. 10-11 ; Ozouf (Mona), *L'homme régénéré : essai sur la Révolution française*, Paris, Gallimard, 1989, p. 21-53.

841Il faut ainsi attendre la fin des années 1830 et le début des années 1840 pour voir se détacher une définition rigoureuse de l'administration publique : cf. Dreyfus (Françoise), *L'invention de la bureaucratie : servir l'État en France, en Grande-Bretagne et aux États-Unis (XVIII[e]-XX[e] siècle)*, Paris, La Découverte, 2000, p. 90). Contrairement à une idée reçue, même la période impériale, pourtant considérée comme la matrice du modèle bureaucratique français, n'aboutit pas à une clarification des statuts des acteurs impliqués dans le fonctionnariat (Dreyfus (Françoise), 2000, p. 118-119).

842C'est pourquoi nous avons parlé d'action politico-administrative. Non qu'il ne soit pas nécessaire, en particulier pour les besoins de l'analyse, de distinguer les deux types d'intervention. Il apparaît cependant que du point de vue des acteurs étudiés, les deux notions se confondent la plupart du temps.

surcroît, il peut aussi bien recouvrir la réalisation ponctuelle d'une tâche au service de la collectivité – ce que Michel Bruguière désignait sous le terme de « *para-public*[843] » – que l'obtention d'une charge publique régulière. Par conséquent, on peut parler d'implication publique dès lors qu'un acteur se met au service de l'intérêt général, tel qu'il est reconnu et garanti par les autorités instituées[844], et qu'il bénéficie à ce titre, outre ses propres ressources particulières, de moyens matériels publics, mis directement ou indirectement à sa disposition par l'État ou par ses représentants locaux.

Dans cette acception, il est quelquefois très malaisé d'établir si une intervention relève de l'action publique ou, au contraire, d'opérations particulières. La question n'est pas facile à trancher, y compris pour les agents eux-mêmes. Le conflit qui opposa les négociants Freycinet et Regard à leur confrère Trophime Roustan montre bien les conséquences que ces incertitudes pouvaient avoir sur les affaires marchandes. Rappelons brièvement le contexte dans lequel ce litige va être porté devant la justice[845]. Au milieu des années 1790, la Drôme, l'Ardèche et le Vaucluse connaissaient une sévère disette. Le 12 janvier 1795, trois négociants furent désignés par le commissaire Jean Debry (1760-1834) pour prendre en charge l'approvisionnement des trois départements : Louis Freycinet de Montélimar, Jean Viret de Chabeuil et Regard aîné, venu d'une famille de marchands installée à Privas[846]. Freycinet fut envoyé à Gênes, pour y acquérir des grains, réexpédiés ensuite vers la France. Le 12 juin 1795, à Mondragon, dans le Vaucluse, le négociant Trophime Roustan acheta à la commission 182 charges de froment pour un total de 15 300 fr., que Roustan voulut payer par une lettre de change sur Londres[847] ; mais la lettre revint à protêt, pour des raisons politiques[848]. Là commence l'affaire[849]. Freycinet et Regard comptaient sur cette rentrée de fonds pour rembourser des sommes qu'ils devaient à la société Duseigneur Wollaston et C^ie^. Mais Roustan

843Bruguière (Michel), *Gestionnaires et profiteurs de la Révolution*, Paris, O. Orban, 1986, p. 132. Ce qui permet au passage d'insister sur l'imbrication entre certains formes d'activités publiques et les activités marchandes des particuliers.

844« *Le service public ne désigne pas seulement le service accompli par les citoyens qui assument une charge publique, mais, plus généralement, le service dû par tous les membres de la collectivité pour assurer son bien-être, le service de tous, par tous. En retour, le service tire son caractère public de ce qu'il remplit une fonction d'intérêt général, par opposition aux intérêts particuliers* », Margairaz (Dominique), 2005, p. 13.

845Les informations qui suivent sont tirées, pour l'essentiel, des documents qui ont été conservés à propos de la commission formée par Freycinet, Regard et un troisième négociant originaire de Chabeuil, Jean Viret (arch. nat., F[11] 1197-1198).

846Les Regard se lancèrent dans le commerce à Privas, à partir du XVIII^e^ siècle. Ils étaient vraisemblablement liés à la place lyonnaise, sans que l'on connaisse dans le détail l'ampleur de ces relations (Reynier (Élie), *Histoire de Privas, XVII^e^ et XVIII^e^ siècles*, Aubenas, Société de l'imprimerie Habauzit, 1946, vol. 2, p. 207-208).

847Le choix de Londres s'expliquait par les relations tissées à Gênes entre Freycinet et la banque Duseigneur Wollaston et C^ie^, dont nous avons vu qu'elle était dirigée par un Dauphinois protestant (Duseigneur) et un banquier d'origine britannique (Wollaston).

848En Angleterre, une loi avait interdit le remboursement des dettes contractées auprès de Français, en réponse aux confiscations des propriétés britanniques en France.

849À propos de ce conflit, on se reportera notamment au mémoire présenté devant le tribunal de cassation, pour défendre la cause de Freycinet et Regard (arch. nat., F[11] 1197).

refuse de les payer directement ; sous prétexte que l'approvisionnement en grains relevait non de rapports marchands mais de l'intérêt public, il « *ne veut plus reconnaître comme créancier que le gouvernement*[850] », ce qui lui permet au passage de s'acquitter de sa dette en assignats, plutôt qu'en écus et en livres sterling. La manœuvre était évidemment très rentable, mais l'essentiel ne réside pas dans ce montage fructueux. Pour le sujet qui nous intéresse, nous devons surtout insister sur la façon dont les acteurs jouaient des ambiguïtés qui entouraient la qualification de leurs actions. Tantôt celles-ci sont présentées comme de banales opérations marchandes ; tantôt les voilà transformées en services publics.

> *D'abord, il est à remarquer que l'adversaire* [Roustan] *prétend que ses achats de grains près la commission ne furent point une affaire de commerce ; que son seul but était d'approvisionner sa commune et de servir ses concitoyens.*
>
> *Mais comment concilier cette assertion avec la revente faite par lui, à bénéfice et sans se déplacer, des 182 charges froment payées avec l'effet sur Londres ?*

L'argumentation de Freycinet et Regard consistait donc à réduire l'achat de Roustan à « *une spéculation commerciale* », et non à « *un acte de dévouement à ses concitoyens* ». Il faut cependant souligner qu'au cours de cette longue série de procès, la position des négociants est loin d'avoir été absolument inamovible : alors même que Freycinet présentait ses interventions comme des actions essentiellement marchandes en 1795 (et donc soumises au droit commercial), il n'hésitait pas cinq ans plus tard à assimiler sa mission à l'exercice de « *fonctions publiques*[851] ». Le mode de justification alors sollicité diffère sensiblement de celui qui prévalait auparavant : il n'est plus question de s'en référer au droit commercial et aux tribunaux commerciaux, pour juger une affaire purement marchande, mais plutôt de pointer l'injustice flagrante qui consiste à dépouiller « *deux citoyens* » qui ont rempli « *une mission dans laquelle ils ont déployé un zèle aussi utile que désintéressé*[852] ».

Ce genre de discussion est révélateur des difficultés qu'on peut éprouver afin de cerner les pourtours de l'action publique à la fin de l'époque moderne[853], et par conséquent de l'engagement

850Arch. nat., F[11] 1197.

851Dans une lettre imprimée envoyée au ministre de l'Intérieur, le 3 floréal an 8 (23 avril 1800), Freycinet se présente par exemple comme un « *commissaire du gouvernement* », insiste sur son rôle décisif dans la résorption de la famine, ainsi que sur les « *fonctions publiques* » qu'il a successivement assumé depuis la fin de l'Ancien Régime. La notion de fonction publique est tantôt utilisée de façon rigoureuse par les sources (pour s'appliquer aux seuls fonctionnaires *stricto sensu*), tantôt de manière plus souple. C'est dans cette dernière acception que nous utiliserons ici l'expression.

852Arch. nat., F[11] 1197.

853Notons que la question de savoir « *comment dénombrer les hommes politiques* » (Offerlé (Michel) (dir.), *La profession politique (XIX^e^-XX^e^ siècles)*, Paris, Belin, 1999, p. 9) ne se pose pas du tout dans les mêmes termes à l'époque révolutionnaire, précisément parce que la délimitation d'une « *profession politique* » et la définition de la figure de l'« *homme politique* » renvoient à des enjeux ultérieurs.

public tel que nous l'avons préalablement défini. Ce d'autant que les listes d'électeurs ou de notables ne permettent pas, au premier coup d'œil, de distinguer avec assurance les individus qui ont pu assumer occasionnellement des missions de ce genre, oscillant entre la transaction classique et l'approvisionnement de la collectivité. Si l'on souhaite quantifier l'implication publique, et parvenir ainsi à une comparaison entre plusieurs groupes sociaux, il faut donc se résoudre à restreindre la portée de la notion, et se recentrer sur les formes visibles et officielles d'engagement. Autrement dit, nous nous efforcerons de mesurer l'engagement des acteurs en tant que participation formelle – et reconnue formellement – à un même milieu, où se confondent action politique et action administrative.

Ce parti-pris présente certes le désavantage de laisser de côté (momentanément) des implications publiques effectives, mais informelles, indirectes ou éphémères : seules peuvent être retenues les qualifications exprimées au grand jour, que les divers recensements officiels viennent graver dans le marbre. Considérons rapidement la liste des notables du département des Hautes-Alpes, publiée en 1811[854] : y figure notamment Alexandre Barrillon, domicilié à Paris et sobrement qualifié de « *banquier* ». Nulle trace des activités publiques assumées par le négociant, en sa qualité d'ancien régent de la Banque de France[855] ou de munitionnaire. Nous retrouvons par ailleurs dans le même document un certain Chaffrey Merle (né en 1763), commerçant à peu près inconnu, dont nous savons simplement qu'il vivait dans le Queyras, à Abriès[856], où il occupait le poste d'« *adjoint municipal* ». La confrontation de ces deux exemples est intéressante, en ce qu'elle nous permet de préciser l'objet de notre travail. Il ne fait aucun doute que l'influence politique et administrative de Barrillon était très supérieure à celle de Merle. En revanche, cette influence ne se traduit pas nécessairement par une implication formelle, objectivée sous l'aspect d'un titre, qui renvoie lui-même à l'idée naissante de carrière publique[857].

Or, c'est bien ce dernier élément qui constitue pour l'instant l'objet de notre analyse. Il s'agit

854Arch. nat., F ^{1cIII} Alpes (Hautes-) 2.

855Barrillon avait été élu le 16 février 1800 et avait renoncé à la régence le 18 octobre 1803 (arch. de la Banque de France, Barrillon, 1069201118, boîte 2).

856La famille n'est pas mentionnée dans l'enquête ethno-historique consacrée à la communauté d'Abriès par Rosenberg (Harriet G.), *A Negociated World: Three Centuries of Change in a French Alpine Community*, Toronto, University of Toronto Press, 1988.

857Le terme est déjà utilisé, à la fin du XVIII^{e} siècle, pour désigner « *le cours de la vie* » ou « *le temps qu'on exerce un emploi, une charge* », suivant le dictionnaire de l'Académie de 1799. Cependant, la naissance de la carrière publique, au sens contemporain du terme, incluant un système bien défini de formation, de sélection, de hiérarchisation et d'avancement n'existe pas encore au cours de la période étudiée. Il n'existe pas, en particulier, de phénomène de « *professionnalisation* », au sens où la profession politique (et plus largement publique) se caractériserait moins par l'obtention de revenus à partir d'activités publiques, que par le fait d'exercer une fonction publique « *à l'exclusive de toute autre activité professionnelle* » (Girard (Violaine), « Une notabilisation sous contrôle : la trajectoire d'un maire rural face à un professionnel de la politique sur la scène intercommunale (1971-1995) », dans *Politix* (vol. 3, n° 83), 2008). Voir également Offerlé (Michel) (dir.), *La profession politique (XIX^{e}-XX^{e} siècles)*, Paris, Belin, 1999.

de se pencher sur le *cursus* de chaque acteur, ou plus précisément sur la représentation de ce *cursus*, que les qualifications choisies par les autorités administratives viennent figer en même tant qu'elle les expose au regard public. Ces désignations doivent donc faire l'objet d'une double étude : il convient tout d'abord de les utiliser pour déterminer le poids des commerçants dans le milieu politico-administratif. Il faut aussi dépasser le seul travail de dénombrement, et se demander ce qui permet à une carrière de devenir qualification, ce qui revient à s'interroger sur la dimension publique du parcours individuel, conçu « *comme enjeu de désignation plutôt que comme propriété prétendue des personnes ou des comportements*[858] ». En l'espèce, le système classificatoire adopté par les autorités – et tout spécialement dans la confection des listes de notables des années 1810[859] – entretenait clairement l'« *illusion biographique*[860] ». Les catégories retenues pour nommer les agents ressaisissaient en effet chaque trajectoire dans une double identité : identification de la vie des personnes à une suite linéaire de qualifications ; identification de ces qualifications à des modèles sociaux, liés à la figure de la notabilité. Dans cette perspective, les charges publiques apparaissaient comme le couronnement possible d'un parcours personnel : la reconnaissance par l'État des services rendus à la collectivité rejaillissait directement sur le prestige des acteurs concernés. Sans doute est-ce la raison pour laquelle les qualifications politiques ou administratives étaient si fréquemment mises en avant dans la documentation.

L'évaluation de l'implication publique du négoce doit donc être ressaisie dans cette perspective : dès le début de la Révolution, la définition de l'engagement politico-administratif se situait à la croisée de deux types de considérations : les unes essentiellement symboliques (liées à des enjeux de prestige), les autres principalement sociales et professionnelles (associées à des considérations descriptives, visant à rendre compte des activités d'un individu). Reste donc à évaluer l'intensité de cette participation d'un point de vue quantitatif.

(b) Mesurer le niveau d'implication des négociants.

En février 1792, dans une lettre destinée à son oncle (alors prêtre à Chichiliannes[861]), Jean-Jacques Chauvet écrivait, depuis Marseille, les quelques lignes qui suivent :

« *Il y a beaucoup de divisions dans cette ville ; les esprits sont ardents et il*

858Darmon (Muriel), « La notion de carrière : un instrument interactionniste d'objectivation », dans *Politix* (n° 82), 2008, p. 155.

859Ces listes présentent en effet la particularité de récapituler, pour chaque individu recensé, l'ensemble des qualités ou titres, tant actuels qu'anciens, qui lui sont propres.

860Bourdieu (Pierre), « L'illusion biographique », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (n° 62-63), juin 1986, p. 69.

861Dép. de l'Isère.

y a à craindre en cas d'événement ; mais comme je ne fais ni ne dis, que je ne m'occupe que de mes affaires commerciales, cela me rassure et je suis tranquille autant que je puis l'être[862] ».

La prudence que manifestait Chauvet à l'égard du débat public résume assez bien l'image générale qui s'attache au comportement de la bourgeoisie d'affaires face à la Révolution, et plus largement encore face à l'action politique[863]. Les négociants paraissent se tenir en retrait des activités politiques. Tout au plus jouent-ils parfois de leur influence sur le personnel politique, ou apparaissent-ils comme les victimes de l'« *anti-négociantisme*[864] ». Leur implication personnelle demeurerait un phénomène marginal, cantonné à quelques cas particuliers[865], peu représentatifs du groupe. Le grand personnage public de la Révolution serait bien davantage l'homme de loi. Le Dauphiné ne paraît pas devoir se soustraire à la règle, à en juger par la prépondérance des avocats dans la vie publique post-révolutionnaire. À Grenoble, les recherches de Sylvain Turc ont ainsi montré que la plupart des députés bourgeois appartenaient (ou avaient appartenu) au barreau[866]. « *Jusqu'en 1820 au moins, les hommes d'affaires, les négociants et dans une moindre mesure les détenteurs de la richesse foncière sont exclus de la chose publique*[867] ». Une analyse plus large tend cependant à infirmer cette hypothèse, non seulement à l'échelle du Dauphiné tout entier, mais aussi à Grenoble même. Comme le souligne Sylvain Turc, les avocats impliqués dans l'action politique étaient très proches des grandes familles marchandes[868]. De plus, une analyse élargie à d'autres fonctions publiques montre que l'implication directe des acteurs commerciaux était relativement élevée, quand bien même elle n'atteignait pas le degré d'intensité qu'on observe parmi les magistrats ou les avocats.

Pour commencer, une pesée globale s'imposait. Nous avons donc recherché les titres ou qualifications professionnelles des 118 députés dauphinois élus entre 1789 et 1829. Le tableau 2. 4

862Arch. de la CCIMP, L 19/62/09, lettre du 26 février 1792 de Jean-Jacques Chauvet (Marseille) à Pierre Chauvet (Ribiers).

863Comme le soulignait Philippe Hamman, à propos des XIX^e^ et XX^e^ siècles, « *la place des patrons et des milieux d'affaires français dans l'arène politique est un objet assez peu investi par la littérature scientifique* » (Hamman (Philippe), « Patrons et milieux d'affaires français dans l'arène politique et électorale (XIX^e^-XX^e^ siècles) : quelle historiographie ? », *Politix* (n° 84), 2008, p. 36).

864Crouzet (François), « Les conséquences économiques de la Révolution française. Réflexions sur un débat », dans *Revue économique* (vol. 40, n° 6), 1989, p. 1193.

865À l'image du négociant Benoît Lacombe, très engagé dans la vie politique et étudié par Cornette (Joël), *Un révolutionnaire ordinaire. Benoît Lacombe, négociant. 1759-1819*, Mâcon, Champ Vallon, 1986.

866« *14 des 18 députés grenoblois provenant de la bourgeoisie sont ou ont été avocats au moment de leur élection* », Turc (Sylvain), *Les élites grenobloises, des Lumières à la monarchie de Juillet*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2009, p. 335.

867Turc (Sylvain), 2009, p. 335.

868Sylvain Turc évoque les carrières de deux avocats, André Réal (1752-1832) et Pierre-François Duchesne (1743-1814), qui illustrent « *dans toute sa pureté la conquête du pouvoir politique par les membres du barreau* » (Turc (Sylvain), 2009, p. 336). Tous deux étaient issus de familles de négociants. Réal s'était par ailleurs uni à la famille Balmet (influente à Voiron et dans le commerce colonial), tandis que Duchesne avait épousé Rose-Euphrosine Perier (1748-1797), la sœur de Claude Perier.

synthétise les résultats obtenus. Les hommes de loi sont certes clairement prépondérants, alors que le négoce se trouve en minorité dans l'ensemble des trois départements. Pour autant, il serait erroné de soutenir que les commerçants[869] aient été sous-représentés, ou *a fortiori* totalement absents : leur poids relatif (8,5 %) avoisine globalement les pourcentages de commerçants recensés parmi les notables entre 1800 et 1829, et se situe vraisemblablement au-dessus de la proportion de marchands dans l'ensemble des populations dauphinoises[870].

Tableau 2. 4. L'origine sociale des députés dauphinois entre 1789 et 1829.

Catégories[871]	Hautes-Alpes	Drôme	Isère	Dauphiné
Hommes de loi	33,3 %	38,7 %	48,3 %	42,4 %
Militaires	7,4 %	22,6 %	11,7 %	13,6 %
Commerçants	11,1 %	6,4 %	8,3 %	8,5 %
Administrateurs	11,1 %	9,7 %	6,7 %	8,5 %
Notaires	7,4 %	3,2 %	5,0 %	5,1 %
Propriétaires	0,0 %	3,2 %	8,3 %	5,1 %
Prêtres	7,4 %	6,4 %	1,7 %	4,2 %
Médecins	3,7 %	0,0 %	3,3 %	2,5 %
Autres	0,0 %	6,4 %	0,0 %	1,7 %
Indéterminés	18,5 %	3,2 %	6,7 %	8,5 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	27	31	60	118

[Source : d'après Gaston Cougny, Adolphe Robert,1889.]

Il est plus difficile de déterminer le poids exact des gens d'affaires à des échelons locaux, notamment au niveau des municipalités[872]. Les listes de maires et d'adjoints, dressées par les préfectures des Hautes-Alpes[873] et de la Drôme[874] en 1812, nous en donnent un aperçu incomplet,

869La catégorie regroupant des « *négociants* », mais aussi de grands marchands (par ailleurs qualifiés occasionnellement de négociants dans les sources). Compte tenu de ces ambiguïtés, il paraissait préférable, afin d'évaluer le poids réel du négoce dans les activités publiques, de recourir ici à un cadre de classification reconstruit *a posteriori* par agglomération des dénominations d'origine.

870Rappelons qu'en 1811, les individus patentés (incluant donc des commerçants, mais aussi des artisans ou des industriels) représentaient environ 3,0 % de la population iséroise (N = 471 660).

871Les catégories en question résultent de reconstitutions *a posteriori*, issues à la fois du travail biographique réalisé par Gaston Cougny, et Adolphe Robert, et de la synthèse que nous avons effectuée à partir de leur dictionnaire (Gaston Cougny, Adolphe Robert,1889).

872Le grand nombre de communes en présence explique que la plupart des études entreprises se soient concentrées sur des échantillons, comme le soulignait Edelstein (Melvin), « Les maires de chefs-lieux de département, de 1789 à 1792 », dans Jessenne (Jean-Pierre) (dir.), *Vers un ordre bourgeois ? Révolution française et changement social*, actes du symposium international de Villeneuve-d'Ascq (12-14 janvier 2006), Rennes, PUR, 2007, p. 200.

873Arch. mun. des Hautes-Alpes, 2 M 43.

874Arch. mun. de la Drôme, 2 M 56.

mais non dénué d'intérêt[875]. Dans les deux départements, la majorité des communes était dirigée par des « *propriétaires* » : 73,7 % des municipalités dans la Drôme (N = 716) et 61,8 % dans les Hautes-Alpes (N = 367). Seulement 3,2 % des responsables municipaux drômois et 4,9 % de leurs homologues haut-alpins étaient désignés comme des négociants ou d'anciens négociants[876].

Les recensements haut-alpins et drômois de 1812 présentent toutefois un certain nombre de limites, ne serait-ce qu'à cause des imprécisions qui entourent les qualifications utilisées par les autorités[877]. Nous avons donc tenté de mener une enquête plus poussée, dont le but était de reconstituer les charges professionnelles ou les titres attribués vers 1810 aux maires des principales villes du Dauphiné[878]. Nos mesures se sont appuyées sur la liste drômoise de 1812, sur les listes de notabilité, et enfin sur des recherches biographiques et généalogiques. Les résultats de ce travail ont été condensés dans le tableau 2. 5. Ils confirment l'implication des propriétaires (qui sont les plus présents parmi les maires), mais aussi et surtout le pourcentage élevé de négociants, dont le nombre dépasse même celui des avocats ou des notaires.

Tableau 2. 5. Fonctions et titres des maires des principales villes dauphinoises vers 1810.

Catégories[879]	Proportion de maires	Nombre de maires
Propriétaires	25,7 %	17
Commerçants	15,7 %	11
Notaires	14,3 %	10
Militaires	12,9 %	9
Avocats et hommes de loi	7,1 %	5
Administrateurs	5,7 %	4
Professions intellectuelles	4,3 %	3
Médecins	1,4 %	1
Indéterminés	14,3 %	10
Total	100,0 %	70

875Nous n'avons pas retrouvé de document similaire dans les archives départementales de l'Isère.

876Notons que les autres groupes n'étaient guère mieux représentés. Après les « cultivateurs » ou « agriculteurs » (9 % des cas), trois catégories affichent un poids relatif à peu près équivalent : les notaires ou hommes de loi (4 % des cas), les militaires (3 % des cas), et enfin la bourgeoisie commerciale.

877Le terme de « *propriétaire* » ne va pas sans poser problème, parce qu'il masque probablement d'autres fonctions, d'autres statuts sociaux : l'hypothèse est d'autant plus convaincante que cette désignation semble avoir été utilisée par les rédacteurs de manière systématique, peut-être dans le but d'accélérer la rédaction d'un document long et fastidieux.

878C'est-à-dire des 70 localités qui, vers la fin du XVIII^e^ siècle, constituaient les principaux bourgs et villes du Dauphiné, suivant la sélection proposée par Favier (René), 1993, p. 441.

879Pour les besoins de l'enquête, nous avons là encore dû recourir à des catégories forgées *a posteriori*, destinées à agglomérer les catégories « indigènes » et les catégories utilisées ultérieurement (par des historiens, des biographes) afin de désigner les fonctions des maires.

Comment expliquer cet engagement inégal de la bourgeoisie marchande ? Après vérification, aucun zonage ne se dessine nettement[880]. Par ailleurs, les positionnements des localités dans les hiérarchies urbaines dauphinoises n'ont pas non plus d'influence visible sur le statut de leurs maires respectifs. Les maires négociants se trouvent aussi bien à la tête de villes relativement importantes que de communes moins peuplées[881]. Le principal facteur explicatif reste probablement la puissance sociale dont jouissaient les milieux d'affaires sur place. En toute logique, c'étaient en effet les villes marchandes[882], à l'image de Romans, de Voiron et de Crest, qui avaient à leur tête des membres de la bourgeoisie commerciale. Ailleurs, ce sont davantage des hommes de loi (avocats) ou des propriétaires fonciers qui furent choisis.

Ces premières conclusions découlent de mesures transversales : nos descriptions donnent de l'implication des négociants une image instantanée, saisie à un moment donné de la séquence historique étudiée (à savoir le début des années 1810). Une telle méthode peut revêtir plusieurs avantages, en ce qu'elle mobilise des données et des cadres classificatoires relativement homogènes[883]. Elle n'est cependant pas dépourvue d'imperfections, précisément parce qu'elle n'intègre pas la dimension temporelle dans l'analyse. Les individus sont réduits à une seule qualité fixe, sans que leur parcours ne soit pris en compte dans son intégralité. Il est donc utile de compléter la démarche par une étude longitudinale des trajectoires personnelles. À cet égard, les listes des collèges électoraux publiées entre 1809 et 1812 dans les trois départements dauphinois constituent un précieux matériau[884], même si elles ne portent que sur une fraction de la formation sociale dauphinoise[885]. Figurer sur ces listes représentait, en soi, une première forme d'implication dans la vie publique locale. Or, les négociants y étaient nettement sur-représentés (tableau 2. 6), en particulier dans les Hautes-Alpes et l'Isère.

880Pour plus de précisions à ce sujet, voir la carte commentée présentée en annexe.

881On dénombre 7 maires négociants pour les 35 villes les plus importantes, contre 4 pour les 35 autres villes (pour s'en tenir aux principales localités de l'ancien Dauphiné). D'après les données plus précises dont nous disposons dans le cas de la Drôme, il apparaît que plusieurs municipalités exclues des 70 villes retenues par René Favier étaient également dirigées par des maires commerçants, comme Valdrôme (c. de Luc-en-Diois), la Garde-Adhémar (c. de Pierrelatte), Montségur-sur-Lauzon (c. de Saint-Paul-Trois-Châteaux), etc. Sur 23 maires et adjoints, 13 étaient ainsi domiciliés dans des communes que nous pourrions qualifier de rurales.

882Telles que nous les avons précédemment définies, voir *supra*, partie 1, chapitre 4.

883En étudiant les qualités et titres des maires ou des adjoints de 1812, la question de savoir si une même désignation recouvre les mêmes réalités statutaires ou fonctionnelles se pose, mais elle se limite au problème d'éventuelles divergences inter-régionales, sans faire intervenir la question des mutations dans le temps.

884Arch. nat., F^{1cIII} Alpes (Hautes-) 2, F^{1cIII} Drôme 4, et F^{1cIII} Isère 2.

885Les documents recensaient des individus, en partie élus par les notables locaux, en partie désignés par le pouvoir central (voir Bourguet-Rouveyre (Josiane), « La survivance d'un système électoral sous le Consulat et l'Empire », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 346), octobre-décembre 2006 pour une analyse synthétique, ou Simon (Mathias), *Manuel des conseils de préfecture*, Coblence, Heriot, 1810, p. 94-103 pour une présentation contemporaine de la composition et du fonctionnement des collèges électoraux).

Tableau 2. 6. Le poids des commerçants dans les collèges électoraux vers 1810.

	Hautes-Alpes	Drôme	Isère
Part des commerçants	19,0 %	10,9 %	22,8 %
Nombre de commerçants	21	55	57

[Source : F^{1cIII} Hautes-Alpes 2 ; F^{1cIII} Drôme 4, F^{1cIII} Isère 3.]

Surtout, la documentation assignait à chaque notable[886] un ensemble de titres de qualités professionnelles, ainsi qu'une série de qualifications qui décrivent brièvement leurs occupations ou leurs statuts antérieurs (depuis les débuts de la Révolution). Les désignations « professionnelles » y côtoyaient les charges publiques, administratives ou politiques. Il est ainsi envisageable d'identifier, donc de dénombrer, les électeurs qui participaient ou qui avaient participé aux affaires publiques, entre 1789 et la fin des années 1800. Pour prendre la mesure de l'implication des gens d'affaires, il fallait néanmoins ne pas se contenter d'étudier exclusivement les négociants ou les grands marchands. Il s'agissait aussi de comparer le comportement de la bourgeoisie commerciale à celui des principaux groupes sociaux en présence. Le tableau 2. 7 présente les résultats de cette enquête.

Tableau 2. 7. Engagement public des principaux groupes composant les collèges électoraux entre 1789 et 1810.

Catégories sociales	Hautes-Alpes		Drôme		Isère	
	%	N	%	N	%	N
Commerçants	41,9 %	43	62,2 %	98	46,4 %	84
Propriétaires	27,5 %	80	62,8 %	269	63,4 %	355
Notaires	62,5 %	24	50,7 %	69	57,6 %	165
Hommes de loi	78,9 %	19	81,2 %	16	85,1 %	74

Lecture : dans les Hautes-Alpes, 41,9 % des commerçants recensés parmi les membres du collège électoral vers 1810 avaient assumé au moins une charge publique entre 1789 et 1810.
[Source : arch. nat., F^{1cIII} Hautes-Alpes 2, F^{1cIII} Drôme 4, et F^{1cIII} Isère 3.]

Les négociants n'étaient donc pas absents de l'espace public : une majorité d'entre eux avait participé à la vie politique ou aux activités administratives dans la Drôme, et une forte minorité dans les Hautes-Alpes et l'Isère. L'engagement de la bourgeoisie d'affaires était cependant inférieur à celui d'autres catégories en présence – tout spécialement des hommes de loi, avocats ou officiers, qui apparaissent là encore comme un groupe particulièrement bien mobilisé. La situation des

886En principe, les listes des collèges électoraux ne sauraient se confondre avec les listes de notabilité – ce d'autant qu'officiellement, la mise en œuvre des collèges se présentait comme une remise en question du système notabiliaire qui avait dominé le Consulat et le début de la période impériale (Bourguet-Rouveyre (Josiane), 2006, p. 94-103). Dans les faits, ce sont néanmoins les membres les plus éminents de la région qui étaient généralement élus ou désignés. Les modalités des scrutins (sans délibération) favorisaient du reste cette tendance.

commerçants était plutôt contrastée, sans qu'une tendance générale n'émerge avec netteté, à ce stade de la réflexion. Pour mieux saisir les logiques qui sous-tendaient la participation des acteurs à l'action politico-administrative, il faut donc approfondir l'analyse, en différenciant avec plus de précision les niveaux et les modalités de l'implication des agents, sans en rester à la simple opposition entre engagement et désengagement public.

(c) Échelles d'action et actions d'échelle.

Remarquons d'abord que l'exercice de fonctions publiques s'applique toujours à un territoire « *contrôlé-borné*[887] », selon la définition classique qu'en donnent les sciences politiques. Les charges assumées par les agents s'inscrivaient dans une hiérarchie territoriale qui contribue elle-même à hiérarchiser les fonctions assignées, de l'administration municipale à la représentation nationale[888]. De ce point de vue, la notion d'échelle d'action doit être entendue à la fois dans un sens géographique (les agents interviennent à une échelle spatiale précise), et dans un sens symbolique (l'action publique des commerçants peut être jugée à l'aune d'une échelle – ou de plusieurs échelles – de valeur). L'une et l'autre acceptions tendent à se recouper, même imparfaitement – en incluant quelquefois des incertitudes[889]. Ce d'autant que nous examinons ici « *l'espace bouleversé* » évoqué par Michel Vovelle[890], c'est-à-dire un ensemble de territoires en cours de légitimation et de reconnaissance institutionnelle.

Au niveau d'observation qui est le nôtre – trois départements, épousant peu ou prou les frontières d'une ancienne province – il est envisageable d'énoncer une règle générale : la valeur accordée à une charge publique s'accroît au fur et à mesure qu'on se rapproche du pouvoir central et de l'échelon national. Cette norme ne prend sens que dans une approche globale et elle admet des exceptions. Elle permet malgré tout de décrire assez fidèlement les tendances d'ensemble qui se dessinent, dans les pratiques politiques ou administratives.

Pour étayer ces remarques, examinons par exemple le cas de Hyacinthe-Marcellin Borel. Le négociant commence son parcours politique au niveau local, en tant que procureur-syndic du district de Briançon[891]. Il accède ensuite à des charges réputées plus prestigieuses, devient député, siège dans des commissions, et est envoyé dans les départements de l'Isère ou de l'Ain comme

887Lévy (Jacques), *Le tournant géographique : penser l'espace pour lire le monde*, Paris, Belin, 1999, p. 122.
888Vovelle (Michel), 1993, p. 101-104.
889La hiérarchisation des fonctions publiques ne se réalise que progressivement, au cours de la Révolution, comme le souligne Dreyfus (Françoise), 2000, p. 95.
890Vovelle (Michel), 1993, p. 100.
891Pour ces activités, voir arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484, dossier n° 2.

représentant du peuple en mission[892]. Dans la biographie consacrée au négociant par l'un de ses descendants[893], la trajectoire de Borel apparaît comme une ascension continue : *mutatis mutandis*, ce sont les mêmes dispositions politiques que le négociant mettrait à profit, suivant les mêmes logiques. Seules varieraient les dimensions de l'action, non ses structures. Pareille interprétation contribue à expliquer succès et insuccès politiques en référence à des déterminations individuelles ou sociales, selon qu'on attribue le *cursus* de Borel à son habileté politicienne personnelle ou à sa fortune et à ses relations. Chaque niveau de la pyramide politique et territoriale impliquerait quoi qu'il en soit une véritable mise à l'épreuve des agents, tantôt rejetés vers d'autres fonctions subalternes, tantôt projetés vers les hautes sphères de l'appareil d'État.

Un examen approfondi montre néanmoins qu'en changeant d'échelle, ce sont les structures mêmes de l'action qui vont être modifiées, et pas uniquement leur métrique. Structures formelles, puisque chaque charge implique un rôle et des règles particulières (Borel se charge d'arbitrages locaux et de conseils à la municipalité lorsqu'il est procureur-syndic, alors qu'il est censé représenter son département d'origine en tant que député). Mais les moyens informels, mobilisés pour s'acquitter des buts fixés, varient eux aussi. Vers 1790, Borel faisait appel en priorité à un réseau régional[894], composé de liens familiaux, amicaux et commerciaux, que venait sans doute renforcer le souvenir de la charge de « *capitaine châtelain royal* », achetée sous l'Ancien Régime[895]. En l'an 3, la situation n'est plus la même. Député, puis chargé de l'épuration du département de l'Isère, Borel pouvait encore compter sur ses relations alpines, mais elles ne suffisaient plus à sa condition. C'étaient désormais des préfets, des ministres, des municipalités que l'ancien négociant contactait. Les rapports avec Briançon ne s'étaient pas évanouis pour autant ; ils avaient changé de nature. Leur poids apparent, dans la correspondance reçue, demeurait considérable. Mais désormais, Borel était avant tout considéré comme un médiateur, entre les habitants de la région et les autorités centrales[896].

Le passage d'une charge à une autre n'entraîne pas seulement l'élargissement des relations de Borel, mais aussi leur transformation qualitative – c'est-à-dire le déplacement d'un réseau de

892Arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484, n° 4 et n° 6-7.

893Borel du Bez (Lucien), *Le conventionnel Borel du Bez (1756-1796). Documents inédits sur la réactions thermidorienne à Lyon et dans la région du Sud-Est*, Gap, impr. L. Jean et Peyrot, 1926.

894La correspondance passive qui a été conservée fait la part belle aux relations avec le Briançonnais et l'Embrunais. Quelques missives sont également échangées avec Grenoble. L'ancrage des lettres s'avère beaucoup plus local que le courrier échangé quelques années plus tard, alors que Borel occupait les fonctions de représentant du peuple en mission.

895Arch. dép. des Hautes-Alpes, L 325.

896Plusieurs des lettres reçues par Borel témoignent des sollicitations que lui adressaient les habitants de la région, pour obtenir telle ou telle autre faveur, notamment de la part du gouvernement. Entre autres exemples figurent les diverses pétititons que relayait Borel et dont certaines émanaient d'ailleurs des milieux d'affaires locaux, à l'instar du marchand Blanchard, d'André Hugues (à propos d'un « *projet d'établissement des assurances* ») ou encore d'Antoine Caire (« *pour obtenir à bâtir une fabrique à papier jouinte au moulin des pauvre de la Salle* », après un différend avec les riverains). Cf. arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484, notamment le dossier n° 4.

liens à un autre[897]. Le processus n'exclut certainement pas des emboîtements d'échelle. Les négociants élus députés, sous la Révolution, l'Empire ou la Restauration, s'appuyaient tous sur des liens locaux, insérés dans des réseaux départementaux et nationaux. Les travaux de Jérôme Rojon ont montré comment le négociant Alexandre-Charles Pascal (1751-1818) sut mettre à profit « *sa connivence avec les milieux politico-financiers locaux et parisiens* » pour asseoir son influence politique[898]. Administrateur en Corrèze, puis membre du Conseil général isérois, Pascal intégra le Sénat en 1802[899]. Même constat dans la Drôme, où le négociant Jean-Pierre Archinard (1742-1836) fut élu député à l'Assemblé nationale, au début des années 1790. Issu d'une vieille famille protestante, solidement implantée dans la région, il pouvait compter sur le soutien des communautés situées dans la haute vallée de la Drôme et aux alentours de Crest (il jouissait notamment d'une position éminente, parmi les réformés de la région[900]). Son commerce l'avait aussi poussé à fréquenter les milieux d'affaires et le monde politique parisiens[901].

L'action publique ne faisait donc pas toujours appel aux mêmes dispositions et aux mêmes dispositifs, indépendamment de l'échelle à laquelle se référaient les acteurs en question. On ne saurait également réduire les différences d'échelle à un arrière-plan mouvant, où prendraient place les mêmes personnages, porteurs des mêmes initiatives, au service des mêmes objectifs. Il serait en effet trompeur d'estimer que les variations d'échelles se limitent à un changement contextuel, foncièrement extérieur aux agents, qui n'auraient eu qu'à s'y adapter. Lorsque Borel, Pascal ou Archinard se lancent dans des activités politiques de plus grande ampleur, ils ne se contentent pas d'ajuster les méthodes locales d'administration aux enjeux nationaux. Tant qu'ils demeuraient dans leurs régions respectives, ces négociants-politiciens avaient dû arbitrer des litiges ou représenter les intérêts de leurs communautés, au regard des autorités centrales. En inscrivant leur activité à l'échelle nationale, les voilà qui changent de fonction et de statut, assurant une série de médiations entre l'espace local et le pouvoir central. Dès lors, les acteurs ne sont plus en mesure d'utiliser les mêmes outils matériels ou intellectuels. Par conséquent, si les agents étudiés contribuent à transformer ou à créer les échelles d'action, les échelles d'action ont aussi des effets sur les agents. La question est alors de savoir à quel(s) niveau(x) d'observation cette interaction se manifestait. En

897Comme le souligne Jacques Lévy, « par une magie quasi alchimique ou par un "ordre des choses" étrangement immanent, les petits objets ne seraient que le modèle réduit des grands. Cette idéologie cognitive se situe dans une longue tradition microcosme/macrocosme, selon laquelle le fragment ferait écho à la totalité. […] Parler d'échelle, c'est justement admette qu'autre chose que la taille change quand change la taille » (Lévy (Jacques), « Échelle », dans Lévy (Jacques), Lussault (Michel) (dir.), Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés, Paris, Belin, 2003, p. 284).

898Rojon (Jérôme), 2007, p. 65-67.

899Gaston Cougny, Adolphe Robert, 1889.

900Archinard figurait sur la liste des « *vingt-cinq chefs de famille protestants les plus imposés* » du département, jointe à un arrêté préfectoral du 2 fructidor 10 (20 août 1802) : voir arch. dép. de la Drôme, 1 K 51, fol. 108.

901Archinard était notamment proche de Camille Desmoulins (Cougny (Gaston), Robert (Adolphe), 1889).

d'autres termes, les commerçants dauphinois avaient-ils privilégié certaines échelles d'action publique par rapport à d'autres ? Le cas échéant, quels en furent les principaux effets ? Quels facteurs permettent d'expliquer le phénomène ?

Le maillage territorial institué par la Révolution, consolidé ensuite sous l'Empire et la Restauration, se caractérisait par son architecture rigoureuse. Celle-ci jette les jalons d'une répartition en strates successives. Au bas de l'échelle, la commune ferait figure de cellule élémentaire. Puis viennent, dans l'ordre ascendant, les échelons suivants : canton (ou division), arrondissement (ou district), département et enfin nation. En principe, pareille classification ne prévaut pas pour la totalité des charges publiques[902]. Elle permet néanmoins d'élaborer un cadre classificatoire général, à peu près conforme aux conceptions alors dominantes.

On peut ainsi attribuer aisément à chaque charge un échelon politico-administratif relativement précis[903] : nous avons distingué quatre niveaux d'action successifs, à partir des données contenues dans les listes de notabilité de 1810, que nous avons déjà utilisées auparavant. Le tableau 2. 8 permet de confronter deux séries de pourcentages, les uns relatifs à la participation des négociants aux affaires publiques, les autres aux pratiques observées chez l'ensemble des notables[904].

Tableau 2. 8. Les échelles de l'engagement public des négociants et des autres notables (1789-v. 1810).

	Hautes-Alpes		Drôme		Isère	
	Négoce	**Notables**	**Négoce**	**Notables**	**Négoce**	**Notables**
Aucun engagement	55,8 %	80,0 %	40,4 %	38,1 %	45,2 %	21,5 %
Municipalité	37,2 %	7,31 %	32,3 %	42,1 %	26,9 %	46,8 %
Canton, division	2,3 %	1,3 %	8,1 %	7,5 %	8,6 %	9,0 %
Département, arrondissement	4,6 %	10,2 %	9,3 %	10,1 %	14,0 %	19,2 %
Nation	0,0 %	1,1 %	9,1 %	0,9 %	5,4 %	3,5 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	44	520	99	506	93	744

[Sources : données personnelles, d'après Arch. nat., F/1/cIII.]

La situation des négociants, relativement au reste des notables, variait donc

902La répartition des tribunaux de commerce échappait par exemple à ce découpage. Dans le Dauphiné, on recense trois tribunaux, dont deux se trouvaient en Isère (Grenoble, Vienne) et un seul dans la Drôme (Romans).

903Les cas indéterminés restent plutôt rares et ont pu être précisés à partir de recherches supplémentaires.

904Pour une comparaison plus détaillée entre les négociants et les autres catégories de notables, voir les annexes.

considérablement selon le département considéré : alors que l'engagement public des commerçants était particulièrement élevé dans les Hautes-Alpes (où la concurrence des autres groupes se faisait moins sentir), il se révélait moins important dans la Drôme et, plus encore, en Isère – où une partie des charges publiques était l'apanage des anciens magistrats ou de la vieille noblesse.

Par-delà ces divergences territoriales, l'ancrage local des gens d'affaires engagés dans l'action publique était néanmoins manifeste : de fortes minorités de commerçants (de 26,9 % à 37,2 %) participaient ainsi à l'administration des municipalités, sous ses diverses formes. À côté des fonctions de maire (les plus fréquemment mentionnées sur les listes de 1810[905]), les agents s'étaient aussi tournés vers l'administration municipale ou l'exercice de la justice de paix (en tant que juge de paix, suppléant ou greffier). Tels étaient les qualificatifs les plus couramment utilisés afin de décrire les parcours des négociants.

L'implication dans l'administration ou la vie politique cantonales se situait quant à elle à des niveaux proches de ceux observés chez les autres membres de la notabilité régionale. Deux types de charges mobilisaient tout spécialement les milieux marchands : la présidence des cantons d'un côté, les prélèvements fiscaux de l'autre[906]. Cette tendance n'est pas originale. Dès l'Ancien Régime, les offices de finance attirent les négociants dauphinois. Dans le Gapençais, le parcours collectif de la famille Pinet est ainsi jalonné par l'acquisition de charges fiscales, comme l'a souligné l'article que René Favier lui a consacré[907]. Dès le début du XVIII^e siècle, André Pinet acquiert de petits offices de finance : receveur des tailles à Veynes (1719), puis changeur dans la même localité (1726). Son fils, Pierre-Daniel, parvient quant à lui à être nommé receveur des tailles de l'élection de Gap en 1763. Au début de la Révolution, son fils continuait à assurer les mêmes fonctions dans la région[908].

Cette continuité ne saurait être expliquée par une adhésion précoce de la famille aux changements révolutionnaires. C'est même tout le contraire qui se produit, dans la mesure où les Pinet craignent de perdre une bonne part des ressources acquises sous l'Ancien Régime : des offices, des terres, des titres. L'enrôlement de négociants dauphinois dans les affaires publiques ne s'explique donc pas ni systématiquement ni uniquement en référence à des convergences idéologiques. D'autres explications plus plausibles apparaissent, liées en particulier à l'expertise des

905 Vers 1810, le mot représentait un peu moins de 28,4 % des qualifications mobilisées pour désigner les fonctions politico-administratives assumées par des notables négociants (N = 236). Suivaient les appellations liées à des fonctions municipales diverses (19,1 %) et les fonctions relatives à l'exercice de la justice de paix (11,9 %).

906 Parmi les 25 qualifications différentes utilisées pour désigner les 16 notables négociants impliqués dans les affaires publiques cantonales, les fonctions fiscales sont les plus fréquentes.

907 Favier (René), « Un grand bourgeois à Gap à la fin de l'Ancien Régime : Pierre-Daniel Pinet », dans *Bourgeoisie de Province et Révolution*, actes du colloque de Vizille (octobre 1984), Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1987, p. 45-55., p. 43-53.

908 Voir notamment la correspondance échangée à ce propos, mêlée au courrier commercial : arch. dép. de l'Isère, 14 J 7.

acteurs[909]. N'est-ce pas la raison pour laquelle on retrouve si souvent des négociants dauphinois à la manœuvre, dès lors qu'il est question de prélèvements, de financements, d'approvisionnements militaires ou civils, de développement d'un réseau bancaire, de contrôles douaniers ? Quand les autorités des Hautes-Alpes s'inquiètent des risques de pénurie en grains, dans les années 1790, elles font appel tout naturellement à des négociants de la région : Arduin à Briançon, Ithier à Serres, les frères Gayde aux Mées[910]. Dans le même ordre d'idée, le négociant Laurent Delolle (né en 1773), originaire d'une famille de commerçants de Romans[911], avait été employé à l'armée comme réquisitionnaire, « *dans la partie des subsistances* », pour le département de la Drôme[912]. Arguant de son expérience et de son talent, fort des capitaux économiques et relationnels accumulés, le négociant réussit ainsi à se rendre indispensable, au sens où il parvient à entraîner les autres acteurs en présence vers lui, en conservant sa propre position. Ce qui ne veut pas dire que les administrateurs chargés de telles fonctions soient tous recrutés dans les milieux marchands[913]. Les opérations de ravitaillement (civil ou militaire) conjuguaient ainsi le travail de commerçants, mais aussi de représentants politiques (maires, députés, conseillers généraux), d'administrateurs, de militaires. Tous ces acteurs doivent cependant emprunter au négoce une bonne part de son outillage intellectuel, de ses techniques. Outils de mise en circulation, bien sûr : pour acheminer les stocks de céréales, par exemple, les administrateurs dauphinois empruntent des circuits classiques, qui traversent les grandes villes voisines (Lyon, Turin) et les ports méditerranéens (Marseille, Gênes)[914]. Mais il s'agit aussi d'outils intellectuels, qui garantissent à la bourgeoisie commerciale la maîtrise de la comptabilité, ainsi qu'une bonne (re)connaissance des biens marchands et de leur qualité.

909 Une missive adressée par Chauvet à Delessert montre bien que les négociants eux-mêmes avaient pleinement conscience du phénomène. Chauvet vient d'apprendre, par le papier public, que Delessert, a été nommé par sa commune à l'assemblé du commerce qu'on vient de convoquer. À ses yeux, « *le but du gouvernement est de* [leur] *demander des lumières pour l'amélioration de* [leurs] *finances et le ravitaillement de* [leur] *commerce* », arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettres de Chauvet (Marseille) à Delessert (Paris).

910 Arch. dép. des Hautes-Alpes, L 225 et L 340.

911 Les archives familiales sont conservées à Romans : arch. mun. de Romans, 150 S 1.

912 Arch. dép. de la Drôme, 71 M 1.

913 Pour le cas des ravitaillements militaires, par exemple, la correspondance de la famille Pinet montre que les acteurs étaient à la fois des commerçants, des militaires, des administrateurs. En ce qui concerne l'approvisionnement des communautés en céréales, ce sont surtout des commerçants, des administrateurs et des politiciens qui vont être mobilisés.

914 Ces remarques s'appuient notamment sur les résumés des lettres envoyées pour l'approvisionnement des Hautes-Alpes, rassemblées en un volume unique (arch. dép. des Hautes-Alpes, L 225). Mais des réseaux assez similaires avaient aussi été choisis par les négociants Freycinet, Regard et Viret, pour importer des grains de Gênes ou Marseille vers la Drôme, l'Ardèche et le Vaucluse (arch. nat., F^{11} 1197-1198).

3. Logiques et enjeux de l'engagement public.

Comment expliquer, dès lors, la mobilisation des négociants dans l'espace public ? Cette dernière question implique d'examiner plus précisément les stratégies et les logiques qui présidaient à l'implication des acteurs dans la sphère administrative ou politique. Nous commencerons donc par analyser la manière dont les entrepreneurs eux-mêmes concevaient ou légitimaient de leur engagement. Nous verrons ensuite que ces justifications masquaient toutefois un ensemble de tensions sociales, qui trouvaient des répercussions dans le domaine politique. Surtout, la participation des gens d'affaires aux activités publiques doit être reconsidérée sur la longue durée, sans se cantonner au strict contexte révolutionnaire : il faut en particulier mettre en perspective le phénomène avec le problème plus ancien de l'honorabilité du négoce, qui s'était posé dès l'Ancien Régime, et que la Révolution réactiva sous des formes renouvelées.

(a) « *Oublions tout pour le bien commun*[915] ».

Les régimes de justification déployés par les acteurs ne sont jamais autant visibles que dans des épisodes conflictuels, où il s'agit de rendre des comptes en public, que ce soit pour se défendre ou pour légitimer une intervention. Or, dans ce genre d'épreuves, les références qui sont convoquées par les commerçants ne paraissent pas suivre de ligne invariante, mais s'adapter au contraire à une configuration politique mouvante. En moins d'une dizaine d'années, Jean-Jacques Chauvet pouvait par exemple alterner entre le dénigrement féroce des « *égoïstes* » et autres « *aristocrates* » (en 1790)[916], l'éloge de la prudence politique (en 1792)[917], pour finir par la dénonciation acerbe de l'« *orage révolutionnaire* » (en 1796)[918]. En dépit des apparences, Chauvet ne se contentait pas d'adapter son discours au gré des circonstances immédiates. Pour restituer à ces thématiques apparemment hétérogènes leur cohérence, encore faut-il les resituer dans leur contexte d'énonciation. Le discours de Chauvet n'avait rien d'original : toutes les notions mobilisées étaient en réalité empruntées au vocabulaire et aux débats politiques de l'époque. Or, ce discours n'est intelligible qu'à condition de le ressaisir dans une double opposition idéologique, caractéristique de

915 *Examen impartial de l'assemblée tenue à Vizille en Dauphiné, le 21 juillet 1788*, s. l., s. n., 1788.

916 Arch. de la CCIMP, L 19/62/08, lettre du 8 octobre 1790 de Chauvet (Marseille) à Terme et Gazay (Nîmes).

917 « *Il y a beaucoup de divisions dans cette ville ; les esprits sont ardents et il y a à craindre en cas d'événement, mais comme je ne fais ni ne dis, que je ne m'occupe que de mes affaires commerciales, cela me rassure et je suis tranquille autant que je puis l'être* », arch. de la CCIMP, L 19/62/09, lettre du 26 février 1792 de Jean-Jacques Chauvet (Marseille) à Pierre Chauvet (Ribiers).

918 Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 12 frimaire 5 (2 décembre 1796) de Chauvet (Marseille) à Sainte-Guitte (Veynes).

la bourgeoisie d'affaires ou, plus largement encore, des élites roturières. D'un côté, ces dernières se mobilisent contre toute éventuelle résurgence de l'Ancien Régime. Mais de l'autre, il existe aussi une « *contradiction décisive* » entre la bourgeoisie et « *la participation populaire à la Révolution*[919] ». Réinterprétés dans ce cadre, les différents passages mentionnés retrouvent donc toute leur cohésion intellectuelle. Pour les milieux d'affaires dauphinois, la dénonciation de l'ordre féodal n'était pas incompatible avec celle des « excès » révolutionnaires, tout au contraire : l'une n'allait pas sans l'autre. L'adresse de Jourdan publiée en 1793, que nous avons citée, résumait fort bien cette tension et en précisait les enjeux :

> *Liberté, égalité, respect aux propriétés, destruction des tyrans et des anarchistes ; tel est le vœu des citoyens libres de la commune de Tain, qu'ils soutiendront par tous les sacrifices que l'amour de la patrie pourra leur suggérer.*
>
> *Un peuple entier est criminel et il devient complice des factieux ; alors qu'il sanctionne leur règne par le silence, alors qu'il abandonne aux hommes de sang les poignards de l'anarchie.*
>
> *Les hommes libres ont triomphé des esclaves du 10 août ; et une constitution masquée, excroissance immonde de l'Ancien Régime a succombé sous les efforts du républicanisme : à cette époque une nouvelle sphère s'est présentée aux vrais partisans de la liberté, ils ont pensé que la révolution finissoit là ; et que réunis par les mêmes intentions, ils n'auroient qu'un seul et unique but ; la République, toute la République.*
>
> *Cependant la Convention se convoque et s'assemble. Tous les cœurs, toutes les espérances se tournent vers elle, et on attend en silence une constitution : mais là où l'on espéroit de voir régner le calme joint à la sagesse, l'unité des principes, aux intentions pures, on n'apperçoit qu'incohérence dans les vues, tumulte dans les discussions, désordre et esprit de parti, dont le triste résultat, au lieu d'assurer la liberté, nous plonge dans l'affreuse alternative de la guerre civile ou de l'anarchie, de la mort ou de l'esclavage. Certes un pareil état de choses ne peut se tolérer. Quel est donc l'espèce de gouvernement qu'on prétend nous donner ? Que faut-il penser des difficultés qu'on élève aujourd'hui*[920] *?*

Cette critique conjointe de l'ordre féodal (« *destruction des tyrans* ») et des révoltes populaires (« *les poignards de l'anarchie* ») va étroitement conditionner la nature du rapport entre les négociants et l'État. Dans le discours des notables, que la bourgeoisie commerciale s'approprie sans difficulté, la résolution des contradictions sociales, au nom de la défense de l'intérêt général, passait par une intervention régulatrice de la puissance publique. Les autorités devaient ainsi « *réunir tous les esprits, et leur donner un mouvement uniforme, d'où dérivera le bien commun* », comme le préconisait en l'an 9 le sous-préfet de Montélimar, Gaud-Roussillac, dans un discours

919Cf. la présentation proposée par Michel Biard et Jean-Pierre Jessenne, dans Jessenne (Jean-Pierre) (dir.), *Vers un ordre bourgeois ? Révolution française et changement social*, actes du symposium international de Villeneuve-d'Ascq (12-14 janvier 2006), Rennes, PUR, 2007, p. 187-196, et dont les citations sont extraites (p. 188).

920Arch. nat., F^{1cIII} Drôme 1.

précieusement conservé par le négociant Étienne Cornud[921].

En l'espèce, la notion de « pouvoir public » se rapporte plus précisément à un ensemble de fonctions à la fois politiques et administratives – c'est-à-dire à des fonctions de *police*, capables de regrouper « *l'ensemble des processus par lesquels s'opèrent l'agrégation et le consentement des collectivités, l'organisation des pouvoirs, la distribution des places et fonctions et les systèmes de légitimation de cette distribution*[922] ». C'est en ce sens que le discours sur le bien commun doit être appréhendé : par opposition aux divisions intérieures et aux rivalités entre les factions[923], les gens d'affaires en appelaient à l'unité des citoyens et de la nation – renouant ainsi avec des lieux communs déjà mobilisés à l'époque de la pré-révolution. Derrière la rhétorique, une exigence s'affirme toutefois avec vigueur : le « *respect aux propriétés* », c'est-à-dire la protection des biens et des hommes de bien, garantie par des administrateurs avisés. Nul doute que les négociants se retrouvaient sans peine dans un tel projet, pour des raisons aussi bien sociales que professionnelles. Car non seulement les affrontements sociaux menaçaient directement la sauvegarde de leur statut, mais ils gênaient aussi la circulation des marchandises à l'intérieur de l'espace national. En témoignent – entre autres exemples – les réquisitions consécutives au soulèvement lyonnais de 1793[924] et les poursuites dont certains commerçants firent l'objet dans la foulée[925]. Derrière les grandes déclarations universalistes ou l'invocation incessante de l'« esprit public » se profilait en somme un ensemble de contradictions sociales et politiques, qui constitua la trame de fond de toute la « décennie révolutionnaire ».

(b) Luttes sociales et luttes politiques.

Très tôt, dès les années 1788-1789, les négociants dauphinois avaient eu pleinement conscience des tensions sociales et des risques qu'elles faisaient peser sur leurs intérêts communs, tant sociaux qu'économiques. Bien plus que n'importe quel programme, les craintes qui se manifestèrent alors jouèrent indubitablement un rôle fédérateur, rapprochant les entrepreneurs malgré la diversité de leurs opinions. En 1789, Jean Joseph André Pinet s'inquiétait par exemple des révoltes qui se multipliaient en Haut-Dauphiné. Contre les émotions populaires, le négociant en appelait à un renforcement des effectifs militaires, dans tout le Gapençais et l'Embrunais :

921Arch. dép. de la Drôme, 37 J 4.
922Rancière (Jacques), *La mésentente : politique et philosophie*, Paris, Galilée, 1995, p. 51.
923Ozouf (Mona), 1989, p. 49-53.
924Arch. dép. de l'Isère, 1 Q 396 et arch. dép. de la Drôme, Q 320. Dans le cas de la ville de Vienne, des documents épars ont également été conservés : certificats de non-rébellion et fragments de correspondance administrative (arch. mun. de Vienne, LL 78-87).
925Arch. dép. de l'Isère, L 550.

> *La fermentation est si forte et si généralle ici dans le peuple, que les cent hommes que l'on envoie ne sont pas sufisans. Si vous avez occasion de voir M. Durfort, vous rendrez service à tout ce qu'il y a d'honnête dans cette contrée de le prier de demander au gouvernement une augmentation de troupes et de nous envoyer un bataillon au moins divisé entre Gap et Embrun. Toutes les maisons où il hurle l'espoir d'un bon pillage, soit à Gap ou dans les environs, ont été déjà menacées plusieurs fois, et cent hommes qui seront dans le cas d'être divisés ne peuvent point en imposer à la population*[926].

Si nous avons retenu ce témoignage, c'est parce qu'il résume assez bien – par-delà le point de vue particulier de son auteur[927] – les discours qui, sous la Révolution, dominaient les milieux d'affaires dauphinois[928]. Pour les négociants de la région, la lutte contre la violence insurrectionnelle constituait un enjeu de première importance. De leur point de vue, il s'agissait de s'en remettre à l'État – et par conséquent à la violence légitime de l'État – pour surmonter la violence insurrectionnelle et pour affermir un nouvel ordre social, ajusté aux aspirations initiales du groupe. Dans cette perspective, l'institution étatique apparaissait comme une puissance neutre, capable d'intervenir au-dessus de la mêlée et en dernière instance.

Or, pendant toute la séquence révolutionnaire, cette idée se heurtait à la situation effective du champ politique, qui connaissait alors une profonde réorganisation. Il en résultait un climat de forte incertitude politique et institutionnelle, c'est-à-dire un flottement constant sur la nature même de la puissance publique, de même que sur son devenir. Un autre courrier de Pinet, consécutif à la fuite et à l'arrestation de Louis XVI (20-21 juin 1791), résumait assez clairement les interrogations de l'époque :

> *J'ai reçu, mon cher abbé, votre* [lettre] *du 21 juin. Nous avons déjà appris par un courier extraordinaire le départ du roy et bientôt un autre nous a appris son arrestation. Nos électeurs étaient assemblés pour vous nommer des successeurs ; on avait déjà choisi Marnat de Ribiers, lorsque votre décret de se séparer est arrivé, ce qui a dérangé la brigue et la caballe qui était formée par leur nomination. Vous avez actuellement le roy de retour. Qu'allons-nous devenir, que va-t-il devenir luy-même ? Serons-nous républicains, aurons-nous un régent, ou garderons-nous une portion de notre forme antique*[929] *?*

Questions circonstanciées, sans doute, mais qui laissent entrevoir une inquiétude constante,

926Arch. dép. de l'Isère, 14 J 6, lettre du 24 avril 1789 de Pinet (Gap) à Castret (Grenoble).

927Contrairement aux négociants grenoblois ou protestants, Pinet avait accueilli avec les plus grandes réserves, les débuts de la Révolution en Dauphiné.

928Les observations qui suivent prennent appui sur les correspondances Chauvet arch. de la CCIMP, L 19/62/08 à 10 et Pinet arch. dép. de l'Isère, 14 J 6 à 9, ainsi que sur les archives de Borel du Bez arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484 (voir en particulier les dossiers 1 à 7 à propos des charges publiques de Borel), d'Étienne Cornud arch. dép. de la Drôme, 37 J 14 à 16 ainsi que sur les divers fonds familiaux dont nous disposons : cf. notamment les fonds Perier (arch. dép. de l'Isère, 11 J), Abel (arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J), Dolle (arch. dép. de l'Isère, 2 E 376-381 bis).

929Arch. dép. de l'Isère, 14 J 8, lettre du 1er juillet 1791 de Pinet (Gap) à Rolland (Paris).

qui traverse toute la « décennie révolutionnaire », au moins jusqu'au Directoire : à quel rythme s'opérerait la stabilisation de la situation politique et quelle forme revêtirait-elle ? L'implication des commerçants dans la vie publique doit être appréhendée dans ce cadre bien particulier, où l'État apparaissait à la fois comme un *acteur* institutionnel (c'est-à-dire comme l'expression de la puissance publique, légitime parce qu'elle était extérieure aux intérêts particuliers) et comme un *espace* institutionnel (autrement dit comme un champ social, dont la forme, les limites, les fonctions dépendaient de rapports de force sous-jacents, entre les agents et entre les groupes sociaux en présence[930]).

L'engagement d'une partie du commerce dauphinois en politique et dans l'administration doit donc être ressaisi à l'intérieur des rivalités qui s'exacerbèrent au cours des années 1790 et qui avaient notamment pour objet la nature et les fonctions du gouvernement, ou plus généralement encore de l'appareil d'État. De ce point de vue, l'implication personnelle ou indirecte des principaux négociants dans les affaires publiques ne renvoie donc pas seulement à l'accomplissement d'un dessein collectif. Sans doute les milieux d'affaires profitèrent-ils de leur capacité à peser sur le débat politique pour tenter d'imposer leurs principales aspirations, telles qu'elles étaient en tout cas formulées et défendues par les acteurs les plus mobilisés. Mais l'engagement de personnalités issues de la bourgeoisie commerciale contribuait surtout à maintenir l'influence relative du collectif, dans un contexte où le champ institutionnel était le théâtre de rivalités, entre des groupes différenciés et antagoniques – mais aussi entre des organisations concurrentes.

L'exemple de la famille Jourdan, installée à Tain-l'Hermitage, offre une illustration exemplaire du phénomène. Les Jourdan étaient issus du négoce : le père, Charles, s'était enrichi dans le commerce du vin et assuma de nombreuses fonctions publiques locales sous la Révolution et l'Empire[931]. Son fils, Louis Antoine, embrassa lui aussi une carrière politique et devint député. C'est en tant que tel qu'il rédigea, le 30 mai 1793, à la veille de la chute des Girondins, une violente diatribe adressée à la Convention, qui attaquait notamment Marat, « *homme de boue* », « *monstre qui* [se] *désaltère dans le sang et dans le désordre*[932] ». Indirectement, le négociant visait aussi les jacobins drômois. Leur principal dirigeant local, Joseph François Payan (1759-1852), ne tarda

930L'appareil d'État moderne apparaît en permanence sous ce double aspect. L'État est fréquemment dépeint comme une puissance politique supérieure. Mais dans le même temps, il apparaît aussi comme un environnement institutionnel, à l'intérieur dans lequel se déroulait un ensemble de luttes et de rivalités collectives, familiales ou individuelles. Reste que le processus révolutionnaire contribue à rendre ce double aspect bien plus visible qu'il ne l'était sous l'Ancien Régime, précisément parce qu'il révèle au grand jour toutes les tensions constitutives du champ étatique.

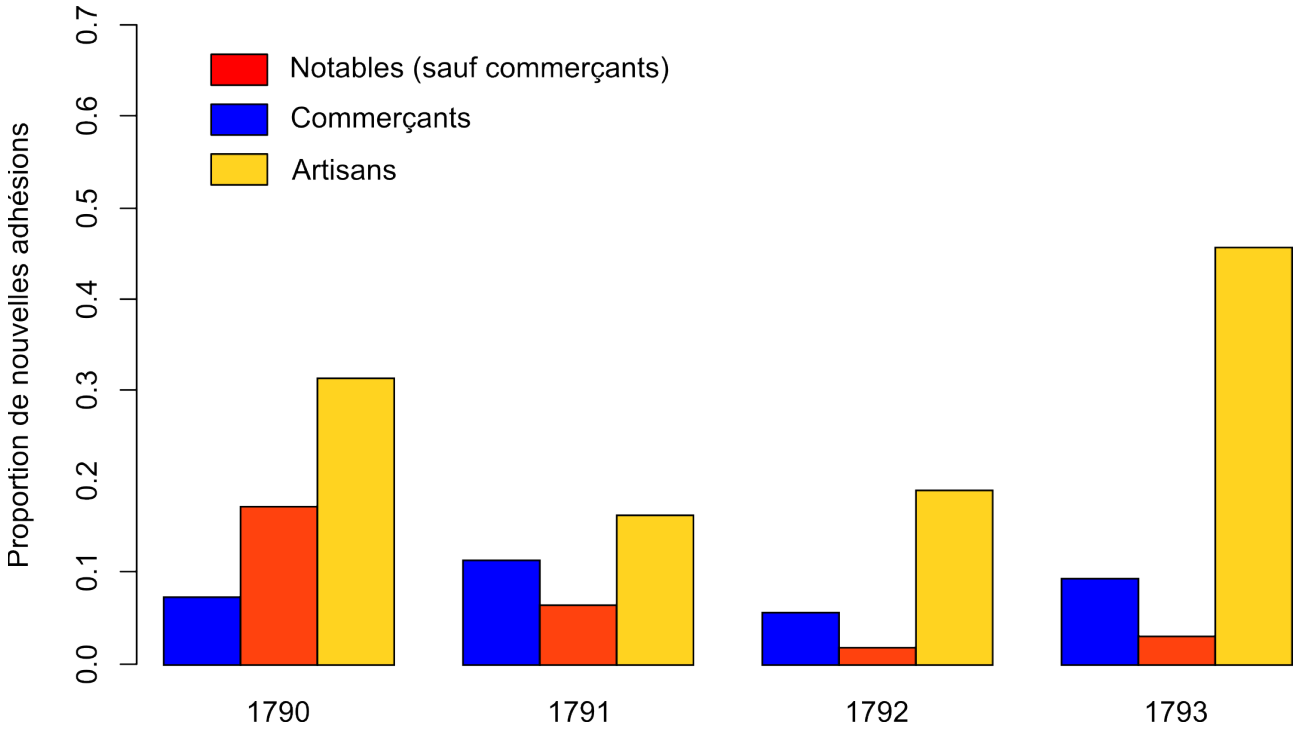
931Bellet (Charles-Félix), *Histoire de la ville de Tain, en Dauphiné, depuis la domination romaine jusqu'à nos jours*, Paris, A. Picard, 1905-1922, vol. 2, p. 23.

932Les éléments rapportés ici sont tirés du dossier conservé à propos du différend entre Jourdan et Payan : arch. nat., F^{1cIII} Drôme 1.

d'ailleurs pas à réagir. D'après le témoignage de Charles Jourdan, il menaça Louis Antoine, lui enjoignant de démissionner de ses fonctions, sans doute au cours de l'été 1793. Contre le négociant, archétype du notable modéré, Payan et son frère avaient réussi à mobiliser plusieurs sociétés populaires locales, qui avaient exprimé publiquement leur soutien aux jacobins.

Par-delà les rivalités personnelles ou familiales auxquelles elle fait écho, l'anecdote est surtout révélatrice des tensions collectives qui agitaient alors l'espace dauphinois et qui s'intensifièrent peu à peu. Elle met en lumière la concurrence qui apparaissait entre les sociétés populaires, particulièrement bien implantées dans la Drôme[933], et les divers échelons de l'appareil d'État, et qui coïncidaient – en partie du moins – avec des clivages sociaux et idéologiques. Ce qui ne signifie pas que les milieux commerçants aient été tout à fait absents des cercles politiques locaux, loin s'en faut – comme l'illustre une étude de la société populaire de Grenoble, dont on a conservé la liste des membres, entre 1790 et 1793 (graphique 2. 1).

Graphique 2. 1. Adhésion des commerçants à la société populaire de Grenoble (1790-1793).



[Source : R. Tissot, 1909.]

La qualification professionnelle des individus recensés est mentionnée dans 69,3 % des cas (N = 306)[934]. Le groupe le mieux représenté est, sans surprise, celui des artisans, qui représentait au

933Vovelle (Michel), 1993, p. 136.

934Ce qui n'était pas forcément le cas pour les autres sociétés populaires étudiées, par exemple à Romans (société populaire, société de l'Unité et comité révolutionnaire : cf. arch. mun. de Romans, 72 S1-2), à Crest (arch. dép. de la Drôme, L 652) ainsi que dans plusieurs autres localités de la Drôme (voir notamment les dossiers conservés aux arch. dép. de la Drôme, L 2299, 2388, 2733). Des patronymes peuvent quelquefois être repérés, mais pas

moins 37,2 % de l'ensemble des militants (soit 53,8 % des personnes dont la qualité sociale était indiquée). Négociants et marchands n'étaient néanmoins pas absents, avec près de 10,1 % des membres (14,6 % des individus désignés par leur qualification). De 1790 à 1793, le poids du commerce eut même tendance à augmenter légèrement, passant de 7,2 % (N = 125) à 9,2 % (N = 131)[935]. La hausse était sans nul doute nettement moins spectaculaire que pour les artisans. Elle n'en demeurait pas moins réelle, alors même que les autres notables (hommes de loi, notaires, médecins) voyaient au contraire leur influence décroître (de 16,8 % à 3,0 %).

Reste que ces commerçants étaient en majorité issus du monde des simples « *marchands* » (19 individus sur 31). Les « *négociants* » étaient bien moins nombreux[936], même si l'on dénombrait parmi eux quelques noms biens connus sur la place grenobloise : Antoine Michal père et son fils François, Alexandre Bottut, Jacques Jacquemet[937]… Mais la plupart de ces acteurs, issus du négoce, avaient rejoint la société au début de la décennie, principalement entre 1790 et 1791[938]. Tandis que les marchands s'étaient surtout mobilisés en 1793, à l'époque de la Terreur. En ce sens, les formes d'engagement des acteurs dans les organisations publiques de l'époque révolutionnaire étaient largement conditionnées par l'état des structures et des tensions sociales.

(c) Prédispositions à l'action publique.

Pour autant, les affrontements sociaux et politiques relèvent davantage des circonstances de l'engagement des acteurs que des facteurs susceptibles d'en expliquer le déroulement. En d'autres termes, la question des intérêts collectifs de la bourgeoisie négociante se pose sans nul doute, mais elle ne suffit vraisemblablement pas à rendre compte systématiquement de la participation des individus aux affaires publiques. Pour mieux comprendre les mécanismes de cette mobilisation, il faut plutôt nous attacher à reconstituer le positionnement des agents et la relation éventuelle qui apparaît entre leur situation socio-économique et leur implication dans la sphère publique.

À partir des listes de collèges électoraux rédigés vers 1810, nous nous sommes d'abord intéressés aux liens éventuels entre le niveau de richesse des commerçants (exprimé en revenus) et leur implication politique ou administrative. Nous avons classé les négociants en fonction de leur

nécessairement de façon très assurée. Quoi qu'il en soit, peu de négociants ont généralement été identifiés dans ces sources.

935Les pourcentages ont été calculés par rapport au nombre total des membres dont la qualification était précisée.

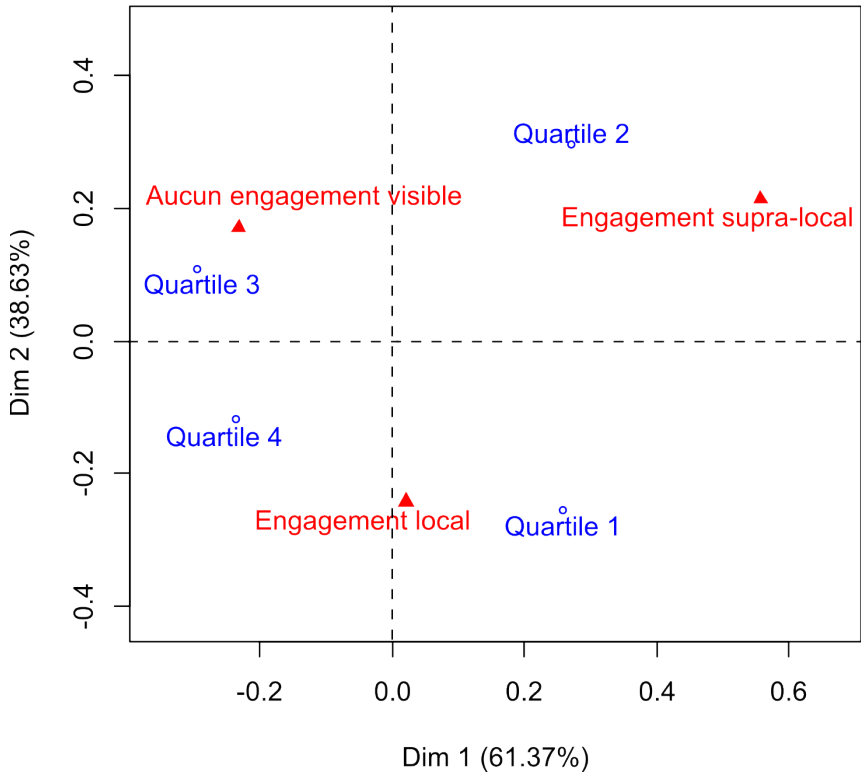
936Le même constat s'impose dans d'autres sociétés populaires observées, comme à Romans. Alors que la ville constituait un important pôle marchand, les négociants étaient peu nombreux à figurer parmi les membres de la société populaire locale (arch. mun. de Romans, 72 S 1).

937La liste complète figure en annexes.

938Les trois quarts des 12 « *négociants* » recensés avaient adhéré à la société en 1790 ou en 1791.

niveau de richesse, en les répartissant par quartile[939]. Ont également été définis trois types d'engagement public : l'absence de toute implication visible, la participation aux affaires locales (municipales, cantonales) et enfin l'engagement à un niveau supra-local (arrondissement, département, nation). Nous avons ainsi entrepris une analyse factorielle des correspondances (AFC) entre les deux variables, à partir de l'examen de 205 commerçants ou anciens commerçants[940] dauphinois membres des collèges électoraux de département et d'arrondissement[941]. Un test de χ^2 indique que l'hypothèse d'indépendance entre les deux variables peut être rejetée, avec une marge d'erreur nettement inférieure à 1,0 %.

Graphique 2. 2. Niveaux des revenus et engagement public des commerçants inscrits sur les collèges électoraux dauphinois vers 1810.



[Sources : d'après Arch. nat., F^{1cIII} Hautes-Alpes 2, F^{1cIII} Drôme 4, F^{1cIII} Isère 3.]

L'examen de l'axe 1 révèle une opposition majeure entre les commerçants les plus riches

939Le quartile 1 regroupe les individus les plus riches, présentant des revenus annuels d'au moins 25 000 fr. Le quartile 2 correspond aux commerçants dont les revenus se situaient entre 4 500 fr. et 25 000 fr., le quartile 3 aux commerçants dont les revenus variaient de 1 800 fr. à 4 500 fr. , le quartile 4 aux commerçants dont les revenus étaient de 1 800 fr. ou moins.

940Le choix de prendre en considération les « anciens » commerçants se justifie dans la mesure où une partie de ces acteurs continuait en réalité le commerce, mais aussi parce que les négociants, après leur engagement dans la vie publique, n'étaient généralement plus désignés comme tels.

941C'est-à-dire des 205 commerçants dont le montant des revenus avait été consigné, sur un total de 226 individus.

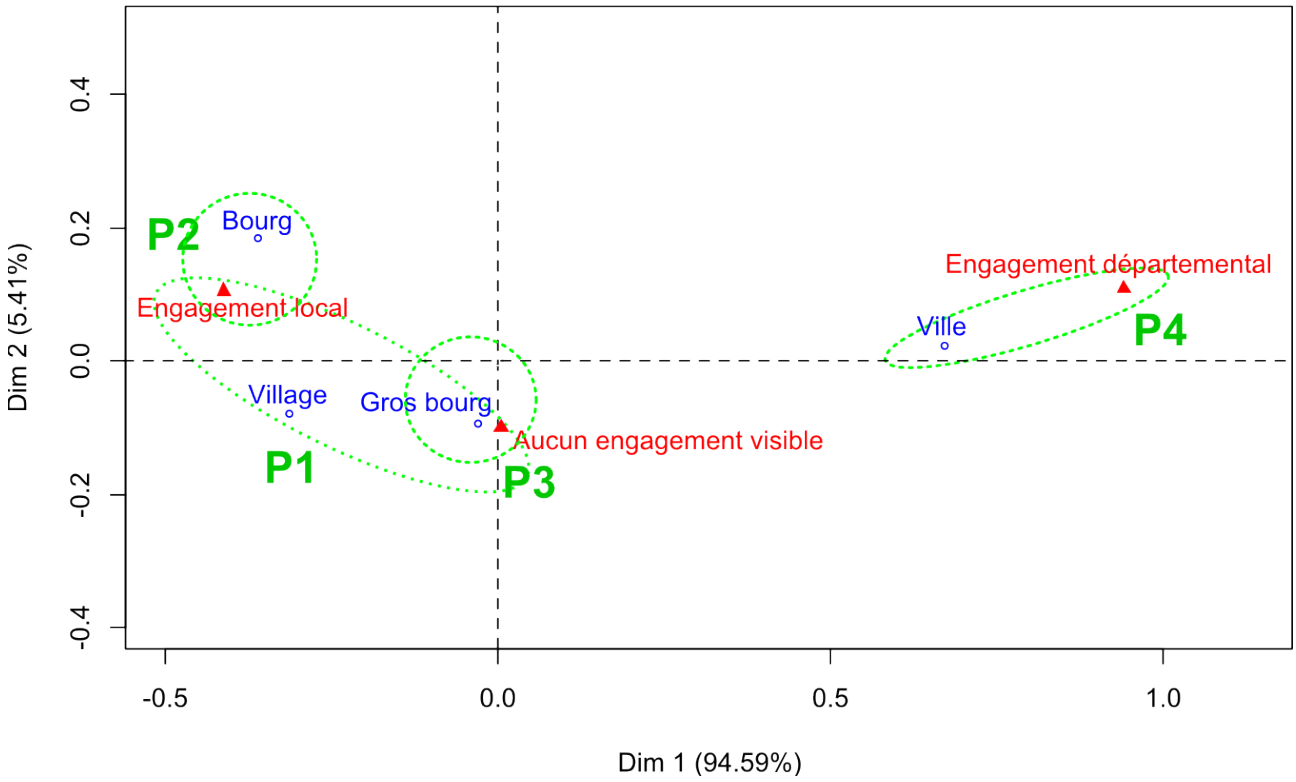
(quartiles 1 et 2) et les autres (quartiles 3 et 4). Les premiers présentaient un niveau d'engagement nettement plus important que les seconds : 68,0 % d'entre eux avaient occupé au moins une charge politique ou administrative, contre seulement 49,0 % des acteurs qui appartenaient aux troisième et quatrième quartiles[942]. Par ailleurs, l'AFC met aussi en évidence une deuxième opposition entre les premier et deuxième quartiles, bien perceptible après observation de l'axe 2. Les négociants qui percevaient les plus hauts revenus étaient particulièrement actifs dans les municipalités et les cantons, un peu moins aux échelons supérieurs, départementaux et nationaux. En revanche, les gens d'affaires de rang intermédiaire (quartile 2) participaient à un niveau équivalent aux activités locales et supra-locales. Cette différenciation tenait vraisemblablement à plusieurs facteurs. En premier lieu, les strates les plus fortunées du négoce n'avaient pas nécessairement besoin de se mobiliser en personne pour faire entendre leurs voix : elles disposaient déjà de relais dans l'appareil d'État et dans les milieux politiques. En second lieu, les carrières publiques constituaient, pour les négociants de moyenne importance, une possible voie de promotion sociale. Enfin, il n'est pas exclu que les grands entrepreneurs aient eu quelque répugnance à s'engager dans des activités qui les auraient éloignés de leurs maisons de commerce, éventuellement de leurs manufactures, et qui risquaient enfin de les arracher aux cercles de sociabilité locaux.

La situation des acteurs dans l'armature urbaine régionale va également jouer un rôle déterminant dans leur rôle public. Un lien statistique significatif apparaît ainsi entre le type de domiciliation[943] d'une part, l'échelle d'engagement public d'autre part. Un nouveau test de χ^2 nous autorise là encore à rejeter l'hypothèse d'indépendance des deux variables, avec une marge d'erreur négligeable (inférieure à 1,0 %).

942Lesquels étaient surtout associés à des fonctions locales, par ailleurs : 42,2 % d'entre eux s'étaient impliqués dans les affaires publiques au niveau municipal ou cantonal, alors que 6,9 % du sous-groupe s'étaient tournés vers des charges supra-locales.

943La classification des localités s'appuie sur la carte proposée par Favier (René), 1993, p. 464. Nous l'avons cependant adaptée aux exigences de l'analyse factorielle.

Graphique 2. 3. Niveaux d'implication et lieux de domiciliation des négociants vers 1810.



[Sources : d'après Arch. nat., F^{1cIII} Hautes-Alpes 2, F^{1cIII} Drôme 4, F^{1cIII} Isère 3.]

Le graphique 2. 3 laisse entrevoir quatre profils distincts. Les négociants localisés dans des bourgs[944] (P2) se destinaient principalement à des charges locales, qu'elles soient municipales ou cantonales. Dans les gros bourgs[945] (P3), les commerçants participaient plus faiblement aux affaires publiques. Quant aux acteurs situés dans les « villages[946] » dauphinois (P1), ils se situaient dans un entre-deux, oscillant entre absence d'implication et participation à la vie publique locale. L'analyse de l'axe 1, de loin le plus explicatif, montre que ces trois profils s'opposent à la bourgeoisie marchande des villes (P4)[947], qui s'était engagée essentiellement dans la vie publique à l'échelon départemental ou national.

Nous avons réalisé une seconde analyse factorielle, en examinant cette fois la totalité des

944La notion regroupe à la fois ce que René Favier désigne sous le terme de « bourg » et les « gros bourgs » qu'il mentionne par ailleurs.

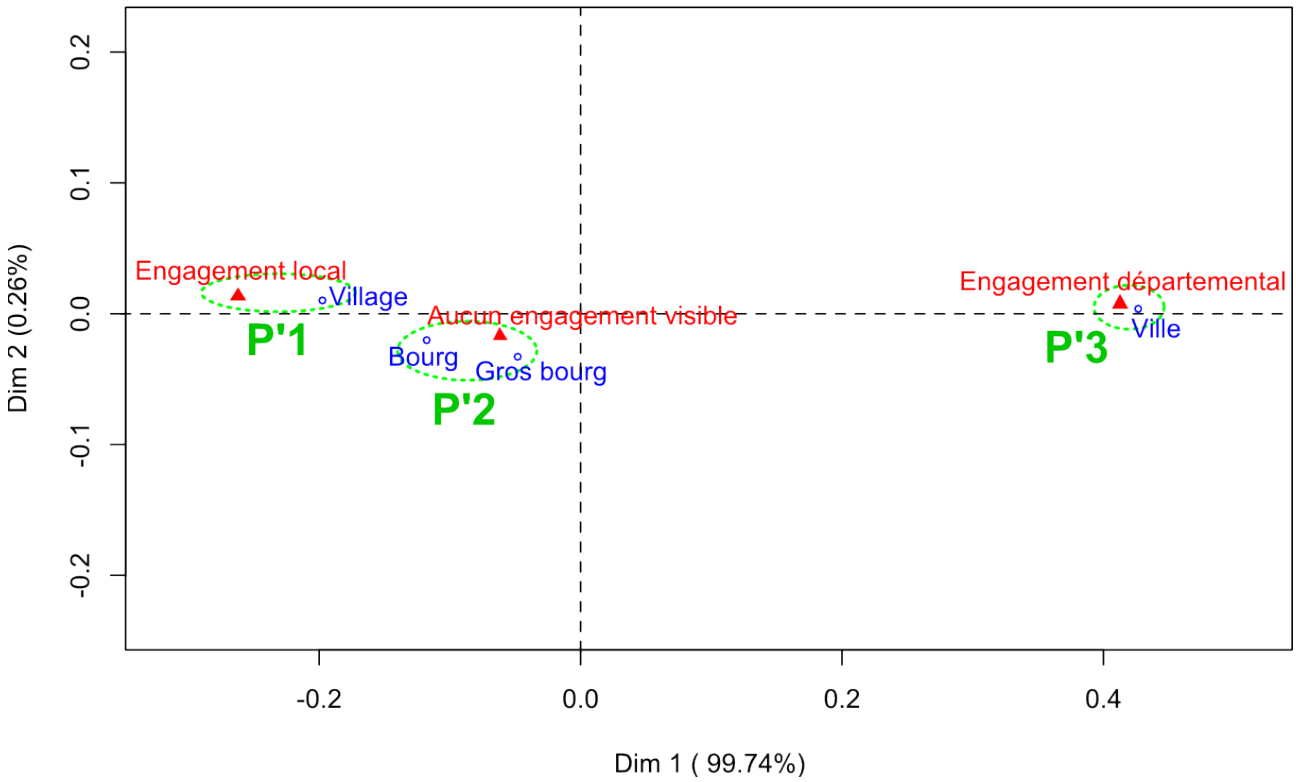
945La notion de gros bourg permet ici de désigner les localités intermédiaires, entre le bourg et la ville (soit la catégorie « bourg et ville » employée par René Favier).

946Le village est ici défini par défaut : la catégorie s'appliquera aux localités qui échappent à la classification proposée par René Favier pour recenser les villes et bourgs du Dauphiné à la fin du XVIII^{e} siècle. Même si cette définition négative comporte des défauts (notamment parce qu'elle agglomère des localités très inégalement peuplées et dans des positions très diversifiées), elle permet de ressaisir opportunément le regard que les acteurs eux-mêmes posaient sur ce genre de communautés – notamment dans les rangs de l'administration.

947Qui tendait également à regrouper les individus les plus fortunés.

notables départementaux de l'Isère (mais les conclusions que nous en tirerons nous semblent pouvoir être élargies aux autres départements dauphinois). Après un test de χ^2, l'hypothèse d'indépendance entre les deux variables en question peut à nouveau être rejetée, avec une marge d'erreur proche de 2,2 %. Le graphique 2. 4 laisse percevoir des associations qui ne se démarquent pas radicalement des résultats obtenus à partir de l'examen des seuls négociants.

Graphique 2. 4 Niveaux d'implication et lieux de domiciliation des notables isérois (v. 1810).



[Sources : d'après Arch. nat., F^{1cIII} Hautes-Alpes 2, F^{1cIII} Drôme 4, F^{1cIII} Isère 3.]

Nous retrouvons un clivage entre un profil strictement urbain (P'3), propice aux engagements départementaux ou nationaux, et un ensemble de profils « ruraux » ou du moins hybrides (P'1 et P'2), orientés vers l'absence de participation publique ou des charges locales. En définitive, les milieux d'affaires se distinguaient surtout par l'intensité de leur activité au sein des bourgs, c'est-à-dire de localités intermédiaires, plus importantes que de simples villages, mais qui se singularisaient nettement des petites villes et des grands bourgs dauphinois. Dans ce contexte favorable, les négociants subissaient moins la concurrence d'autres groupes plus dynamiques (comme les avocats) ou de notables mieux intégrés à la communauté villageoise (à l'instar des notaires et des propriétaires fonciers dans les villages).

L'état local du champ politico-administratif avait une incidence considérable sur les

dispositions des négociants (ou des notables) à s'introduire sur la scène publique, de même que sur les échelles d'action adoptées. Une analyse fine des trajectoires individuelles montre d'ailleurs que la condition typique des négociants « engagés » ne se distinguait pas radicalement du profil des commerçants non-impliqués. Dans les deux cas, il est question des strates dominantes des milieux d'affaires dauphinois. La plupart des acteurs (plus de 80,0 %[948]) étaient ainsi qualifiés de « *négociants* » (80,8 %, N = 120), et non de marchands[949]. Par leur âge[950], leur situation familiale, ils faisaient figure d'hommes installés. Mariés[951], parfois veufs, ils se trouvaient en général à la tête de familles légèrement plus nombreuses en moyenne que celles de leurs confrères retirés de la scène politique[952]. Ces négociants étaient en majorité issus de grandes familles catholiques, comme les Augustin Perier et Camille Teisseire à Grenoble, ou Pierre-Joseph-Fleury Jubié (né en 1761), à la Sône[953]. Mais dans les bourgs réformés, c'étaient des négociants protestants qui s'impliquaient dans les affaires publiques : Jean-Pierre Archinard à Crest, Jacques Richard à Mens, Étienne Cornud à Montélimar, ou encore Jean-Louis Morin à Dieulefit.

En somme, l'archétype du négociant « engagé » ressemblait à n'importe quel notable, qu'il soit employé dans la bureaucratie post-révolutionnaire, dans l'appareil politique, ou plus ou moins retranché de la vie publique. Le principal motif de différenciation relevait non pas de caractéristiques individuelles, mais du positionnement des agents, c'est-à-dire du type d'environnement dans lequel ils se mouvaient. Les négociants étaient les plus actifs là où ils pouvaient se prévaloir d'une solide assise locale. C'est exactement le parcours suivi par les négociants de Romans ou de Grenoble. Les premiers forment, dès la fin de l'Ancien Régime, un milieu social cohérent et influent, qui bénéficie de relais dans les instances municipales. Les familles en présence sont soudées par l'expérience de combats collectifs (dans les années 1770 et 1780), par des liens familiaux et confessionnels. Les Grenoblois s'organisent quant à eux autour de la famille Perier et de ses ramifications à Voiron. Les négociants ayant assumé des fonctions publiques sous la Révolution et l'Empire sont tous liés au même réseau : Augustin Perier lui-même, son beau-frère Teisseire, et son associé Berlioz. Ces relations sans cesse réactivées et redoublées, si utiles aux opérations commerciales et financières, s'avèrent tout aussi efficaces pour s'approprier

94880,8 % des acteurs impliqués dans la sphère publique étaient ainsi désignés, contre 83,2 % pour l'ensemble des notables engagés dans le commerce.

94910,8 % des individus actifs en politique ou dans l'administration étaient qualifiés de « *marchands* », et environ 11,9 % des notables commerçants.

950L'âge moyen des acteurs effectivement dotés de charges publiques vers 1810 était d'environ 52,8 ans, contre 51,6 ans pour les autres notables négociants qui n'avaient pas été (ou qui n'étaient plus) impliqués dans le monde politique et administratif.

95181,7 % des négociants publiquement engagés étaient mariés, 6,7 % veufs et 10,8 % célibataires.

952Le nombre moyen d'enfants par père de famille était de 2,97 pour les négociants engagés publiquement, contre 2,7 pour les autres acteurs. Le nombre médian d'enfants s'élevait respectivement à 3 et 2 enfants par père de famille.

953Les frères Jubié se trouvaient à la tête d'une importante manufacture à la Sône (Isère). Pour des précisions à leur sujet, voir Rojon (Jérôme), 2007, p. 152-158.

des charges publiques que pour organiser échanges et spéculations.

(d) Politique et dignité du négoce : dans la continuité de l'Ancien Régime.

Envisagée sous cet angle, l'implication au sein de l'appareil d'État dépendait donc fortement de la situation des individus, c'est-à-dire de leur position au sein du champ commercial et plus généralement de l'espace social. La décision d'assumer une charge publique résultait sans nul doute de la conjonction de plusieurs éléments, où s'entremêlaient finalement aspects personnels et collectifs. Mais dans ce faisceau de facteurs explicatifs, la question du prestige inhérent à ces fonctions occupait une place centrale. En s'engageant vers des carrières politiques ou administratives, en cumulant activités spéculatives et activités publiques, les hommes d'affaires dauphinois ne cherchaient pas tant à mettre en application un projet, qu'à accumuler des fonctions et des titres prestigieux.

La recherche d'une valorisation sociale et symbolique, à travers l'implication publique, n'avait rien de foncièrement original. Sur ce plan, les gens d'affaires ne rompaient pas radicalement avec leurs anciennes pratiques : ils les ajustaient plutôt à un contexte nouveau. La volonté collective de prendre part aux affaires publiques n'apparut pas brusquement, au cours des assemblées pré-révolutionnaires : elle se manifestait aussi dans les institutions d'Ancien Régime. Dans sa version de 1789, l'*Almanach du Dauphiné*[954] donnait ainsi un aperçu – très partiel cependant[955] – de la composition des corps de ville (maires, consuls, échevins, conseillers, syndics, notables). Les négociants représentaient alors un peu plus de 6,9 % de l'ensemble des individus répertoriés (N = 101). Dans la mesure où les cas indéterminés étaient nombreux (57,4 %), il s'agissait d'une des catégories les mieux représentées, avec les avocats (également 6,9 % des effectifs). Ces commerçants étaient installés dans des villes relativement importantes sur le plan provincial[956], à l'instar de Charvet, quatrième échevin à Vienne, de Delatune, échevin à Crest, ou encore d'André, échevin à Gap. Ajoutons qu'à Grenoble – qui n'apparaissait pas sur la liste – les gens d'affaires étaient également représentés parmi les quatre consuls : Jacques Perier avait été choisi comme troisième consul de 1767 à 1774, Jean Bottut, François Félix et Claude Romand se succédèrent

954*Almanach général et historique de la province du Dauphiné*, Grenoble, Giroud, 1789.

955L'almanach ne dresse pas une liste systématique des individus qui appartiennent au corps de ville dans l'ensemble des communautés. Une partie seulement des principales villes est concernée.

956On notera par ailleurs que des négociants se trouvaient aussi à la tête de petites communautés villageoises. À Val-des-Prés (Hautes-Alpes), par exemple, la famille Prat avait fait fortune à l'étranger, sans rompre pour autant avec sa communauté d'origine. Les Prat-Garze s'étaient installés en Espagne, à Gandia, dans les années 1750. Une autre branche de la famille s'orienta plutôt vers Gênes. François Prat (v. 1734-1796) avait fondé en Italie une société de commerce. En dépit de ses activités extérieures, le négociant restait très présent à Val-des-Prés. Il devint en 1784 le consul du village. Son nom figurait encore dans les rôles de l'emprunt forcé de 600 millions : il faisait alors partie des hommes les plus riches du département (arch. dép. des Hautes-Alpes, L 526 et 527).

quant à eux en qualité de quatrième consul, de 1773 à 1790[957].

On notera par ailleurs que bon nombre de négociants impliqués en politique ou dans l'administration à partir de 1789 avaient fait leurs premières armes avant la Révolution, ou étaient issus de familles traditionnellement mêlées aux activités publiques. Parmi les huit négociants qui siégèrent à l'Assemblée entre la Révolution et la Restauration, c'était par exemple le cas de Delatune (ancien échevin), de Perier, de Barrillon (dont les familles avaient assumé des fonctions municipales, respectivement à Grenoble et à Serres), ou encore de Borel du Bez (dont on a vu qu'il était devenu capitaine-châtelain à Briançon). Une analyse des négociants des collèges électoraux, qui s'étaient engagés dans la vie publique entre 1789 et 1810, confirme l'hypothèse d'une certaine continuité. Un peu plus de 21,0 % des acteurs avaient rempli des charges publiques diverses sous l'Ancien Régime, ou descendaient directement de familles engagées dans les activités publiques. En outre, la proportion était beaucoup plus élevée pour les individus qui avaient endossé des fonctions à l'échelle d'un arrondissement, d'un département, ou au niveau national : 44,4 % (N = 36), contre seulement 10,7 % pour les négociants engagés à l'échelle municipale ou cantonale (N = 84)[958]. Le processus révolutionnaire ouvrait ainsi aux acteurs de nouvelles voies, vers des types de charges qu'ils n'auraient pu espérer acquérir auparavant, ou que seule une très étroite minorité de grands négociants aurait éventuellement été en mesure de s'approprier.

Dans ces conditions, quelles étaient les raisons qui incitaient les milieux d'affaires à embrasser des carrières politiques ou administratives ? Il ne faut évidemment pas négliger les divers avantages économiques qui résultaient de l'influence acquise sur l'appareil d'État. Mais par-delà les bénéfices qui en découlaient, sur le plan commercial, manufacturier ou financier, l'engagement politique ou administratif des négociants revêtait aussi – et peut-être même avant tout – une dimension symbolique. Car en atteignant les hautes sphères de l'État, les négociants les plus influents accédaient à un statut nouveau, renforçant leur propre prestige, et plus généralement celui du groupe tout entier auquel ils se rattachaient. En ce sens, la Révolution apportait une réponse tardive au vieux problème de l'honorabilité du négoce et des négociants – mais dans un cadre conjoncturel et structurel profondément remanié.

•

En fin de compte, et de manière quelque peu paradoxale, l'engagement public des négociants dans la Révolution exprimait, à bien des égards, un ensemble d'attentes, de

957Turc (Sylvain), 2009, p. 134.

958Notons qu'il s'agit là d'estimations basses, qui s'appuient sur la reconstitution *a posteriori* des trajectoires personnelles et familiales, non sur des renseignements contenus dans la documentation.

revendications et de craintes, héritées pour la plupart des structures sociales et symboliques de l'Ancien Régime, mais transposées dans le contexte post-révolutionnaire. Ces aspirations ne constituaient d'aucune manière un quelconque « programme » cohérent, encore moins un projet formellement défini. Et si des espérances collectives purent quelquefois passer pour un projet cohérent, bâti autour de principes « libéraux » et patriotes, ce ne fut que par un effet de trompe-l'œil. Car en réalité, ces principes exprimaient essentiellement les attentes de quelques grands négociants, qui avaient réussi à se faire les porte-parole du groupe. De surcroît, leur « libéralisme » restait très ambivalent, oscillant entre liberté et promotion du commerce, sans jamais trancher définitivement entre les deux notions[959]. Inutile, par conséquent, de chercher les origines de l'implication publique des gens d'affaires dans une quelconque ligne idéologique, clairement définie dès 1789. Au fond, bien plus que la volonté collective du négoce, ce sont des questions statutaires qui vont largement mobiliser les entrepreneurs au sein de la sphère publique. Le processus révolutionnaire n'ouvrait pas simplement à la bourgeoisie commerciale de nouvelles fonctions, grâce auxquelles les acteurs ou leurs familles pouvaient faire valoir leurs revendications spécifiques et obtenir des avantages d'ordre économique. Car les négociants ambitionnaient aussi de concentrer entre leurs mains des charges prestigieuses, effaçant du même coup la violence symbolique dont ils avaient souffert sous l'Ancien Régime.

959Ainsi que le notait déjà Hirsch (Jean-Pierre), « Les milieux du commerce, l'esprit de système et le pouvoir à la veille de la Révolution », dans *Annales ESC* (n° 6), 1975, p. 1364-1365.

Chapitre 6. Les négociants dans la conjoncture révolutionnaire.

La Révolution répondit-elle vraiment aux espérances que le négoce dauphinois – ou qu'une partie du négoce dauphinois – avait placé en elle ? Afin de saisir les retombées du mouvement révolutionnaire sur le négoce, il faut d'abord s'attacher à en étudier les conséquences les plus immédiates, à la fois parce qu'elles ont profondément marqué les mentalités et les acteurs, et parce que ce sont aussi ces mouvements brefs qui ont conditionné un ensemble de mutations plus durables, qui ont marqué l'époque post-révolutionnaire. Ce chapitre repose sur une question et une hypothèse. Celle-ci tient en peu de mots : la période révolutionnaire aurait coïncidé avec une dégradation de la conjoncture, qui aurait fortement pesé sur les intérêts du négoce dauphinois. S'ensuit une interrogation : si l'hypothèse est validée, comment caractériser la séquence révolutionnaire ? Crise commerciale ? Crise économique ? Crise politique ? Pour démêler les fils du problème, nous commencerons par envisager la manière dont les acteurs eux-mêmes ont pu se représenter le déroulement de la séquence et ses conséquences à court terme. À partir de là, nous examinerons les trois principales dynamiques qui, du point de vue des négociants, semblent avoir fixé les lignes directrices de la décennie : l'inflation et la dépréciation du papier-monnaie ; la question de l'économie coloniale et de la révolution haïtienne ; l'exacerbation rapide des tensions sociales et la crainte d'une dégradation du contexte politique, au détriment des intérêts du commerce.

•

1. La crise révolutionnaire : dynamiques et représentations.

Pour comprendre la nature du processus qui s'ouvre en 1788, il faut d'abord s'attacher à reconstituer la manière dont les acteurs eux-mêmes se figuraient le phénomène, conformément aux attentes dépeintes précédemment. Nous nous interrogerons donc sur les représentations de la Révolution et de la chronologie révolutionnaire qui émanaient des milieux d'affaires dauphinois. Ce n'est qu'une fois ce travail accompli que nous pourrons étudier, dans un second temps, les

dynamiques réelles[960] que recouvre la notion de « crise révolutionnaire[961] ».

La manière dont les négociants allaient ordonner le temps révolutionnaire s'axait autour de trois étapes majeures : la pré-révolution dauphinoise (1788-1789), les débuts des révolutions française et haïtienne (1789-1792) et, enfin une troisième phase qui englobe la seconde Terreur[962] et les débuts du Directoire (1793-1796). Ce séquençage reposait sur une reconstruction *a posteriori* des faits, en fonction de considérations politiques et idéologiques. Un tel découpage permet en effet d'isoler d'une part les principes d'une révolution vertueuse (incarnée par la révolte des notables et parlementaires dauphinois en 1788), et d'autre part la « catastrophe » terroriste[963], dont les répercussions dépassent Thermidor et se prolongent jusqu'à ce que les milieux d'affaires, enfin rassurés, puissent s'en retourner sereinement à leurs affaires. Entre ces deux moments clefs, la période qui s'échelonne de 1789 à 1793 fait figure – aux yeux des acteurs étudiés – d'époque transitoire, au cours de laquelle les tensions sociales tendent à s'accentuer peu à peu, pour le plus grand malheur des entrepreneurs.

Dès la seconde moitié des années 1790, la plupart des négociants dauphinois s'accordaient ainsi sur un point : l'« *orage révolutionnaire*[964] » s'éloignait et il était permis d'espérer un rapide retour à l'ordre social et politique, conformément à l'image générale qu'ils s'en faisaient. L'affirmation exprimait à la fois un constat et une attente collective : elle reflétait une représentation du sens de la Révolution et de son déroulement, commune aux négociants – et plus largement aux notables de la région. Une adresse des « *patriotes grenoblois* », publiée le 14 pluviôse an 4 (3 février 1796), témoignait par exemple de l'enthousiasme à l'égard du Directoire :

> Gouvernement, ton attitude commande la confiance et rassure les républicains ! La patrie sera donc sauvée, la liberté sera donc triomphante. La liberté ! Elle sort des tombeaux. Que d'abus, que de maux, que de forfaits ! Ces lâches pour qui République et Terreur sont synonymes, ces prétendus amis de l'humanité, ont, depuis un an, couvert la France de cadavres, trente mille patriotes ont péri sous leurs coups ; exhumera-t-on leurs ossements pour consacrer encore leur vengeance. Non, les républicains ne versent le sang de leurs ennemis qu'aux champs de la gloire et de

960C'est-à-dire les principales manifestations de la « crise », affectant spécifiquement les champs (ou une partie des champs) dans lesquels les négociants dauphinois étaient engagés.

961Nous retrouvons donc ici un problème de vocabulaire récurrent, associé à la polysémie du mot *crise*. Pour une synthèse à ce sujet, on se reportera notamment à Guerreau (Alain), « Crise », dans Gauvard (Claude), Libera (Alain de), Zink (Michel), *Dictionnaire du Moyen Âge*, Paris, PUF, 2002, p. 369-370. Alain Guerreau dénonçait en particulier la nature « *vague et ambiguë, dénuée de caractère scientifique* » de la notion. D'où la nécessité de mener, au préalable, un effort de définition.

962La « première Terreur » de l'été 1792 n'a en revanche pas eu d'effet décisif sur les négociants dauphinois.

963Notions qui englobe plus généralement la Terreur et le spectre de la guerre civile, fréquemment associés dans l'esprit des notables.

964En l'occurrence, l'expression a été empruntée à Jean-Jacques Chauvet : arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 12 frimaire 5 (2 décembre 1796) de Chauvet (Marseille) à Sainte-Guitte (Veynes).

> l'honneur ; mais l'assassin, de quelque masque qu'il se couvre, ne doit point échapper à la vindicte de l'État […][965].

Champollion-Figeac identifiait, parmi les signataires, plusieurs négociants de Grenoble : Point aîné, Mugé, Chevalier. Par-delà la dimension rhétorique et convenue de ce genre de texte, une fraction non-négligeable du monde marchand contribuait à entretenir la légende noire de la Terreur, tout en glorifiant le nouveau régime. « *Nos affaires politiques prennent une bonne tournure* », constatait Jean-Jacques Chauvet un peu plus tard, en février 1797[966]. De même, à Bourgoin, le maire et négociant Jean-François Tranchand ne tarissait pas d'éloges sur les bienfaits du Directoire – tout en stigmatisant Robespierre, dépeint en « *monstre* » sanguinaire[967]. Tant sur le fond que sur la forme, un tel discours n'avait absolument rien d'original. Discret ou anecdotique dans la correspondance essentiellement commerciale des négociants, il éclate en revanche au grand jour à l'intérieur des lettres familiales et, plus encore, du discours politique. Les lieux communs qui percent çà et là, dans les textes des commerçants ou de leurs proches, n'étaient donc nullement spécifiques au groupe : à l'époque considérée, ils participaient au contraire d'orientations idéologiques qui dominaient les strates les plus aisées et les plus puissantes de la société dauphinoise et française[968].

C'est ainsi une même vision de la Révolution qui se profile, capable de fédérer autour d'elle des individus issus d'horizons divers, mais que rapprochait un double rejet : refus du retour à l'Ancien Régime d'une part, refus de la Terreur et du jacobinisme d'autre part.

Dès lors, dans quel sens faut-il parler de « crise révolutionnaire » ? La notion même n'est pas dénuée d'ambiguïté, puisqu'elle désigne indifféremment des périodes tantôt brèves, tantôt longues, et s'applique aussi bien à des moments de déstabilisation passagers qu'à des mutations structurelles et irréversibles[969]. Par convention, c'est dans cette dernière acception que l'expression de « crise révolutionnaire » sera utilisée ici. La crise recouvre alors un moment de la conjoncture durant lequel les agents étaient engagés dans une métamorphose durable des rapports socio-économiques existants[970]. Saisie dans ce sens très général, la crise ne constitue pas un retournement

965Champollion-Figeac (Aimé), *Chroniques dauphinoises et documents inédits relatifs au Dauphiné pendant la Révolution*, Vienne, Imprimerie de Savigné, 1880-1881, p. 228-229.

966Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre 23 avril 1797 (4 floréal 5) de Chauvet (Marseille) à Philippon Lauret et C^{ie} (Baltimore).

967Champollion-Figeac (Aimé), 1880-1881, p. 236.

968Cf. Biard (Michel), Bourdin (Philippe), Marzagalli (Silvia), *Révolution, Consulat, Empire, 1789-1815*, dans Cornette (Joël) (dir.), *Histoire de France*, Paris, Belin, 2009, p. 145.

969Cf. l'introduction de l'article de Morsel (Joseph), « Crise ? Quelle crise ? Remarques à propos de la prétendue crise de la noblesse allemande à la fin du Moyen Âge », dans *Sources. Travaux historiques* (n° 14), 1988, p. 17-19.

970En l'occurrence, la notion de crise permet d'embrasser l'ensemble des effets – à la fois sociaux et économiques – des contradictions systémiques propres à l'Ancien Régime (cf. Vilar (Pierre), Iniciación al vocabulario del análisis histórico, trad. M. Dolors Folch, Barcelone, Crítica, 1999 (1980), p. 69-70 : « *la estructura de funcionamento de un modo de producción comporta y genera contradicciones* […]. *En el terreno económico, estas contradicciones*

conjoncturel itératif[971], mais bien la phase au cours de laquelle une série de facteurs conjoncturels rendent possible une mutation des structures sociales. Plus précisément, la crise qui s'ouvre à partir de 1788-1789 revêt une dimension à la fois économique et sociale, qui trouve son expression dans l'ordre de l'action politique et des représentations collectives.

La situation économique commença à se dégrader dès la fin des années 1780, mais principalement dans les secteurs agricoles et industriels, comme l'avait déjà souligné Ernest Labrousse[972]. En s'inspirant du modèle labroussien, Pierre Léon avait montré que la « *crise finale de l'Ancien Régime* » avait aussi pesé, par contrecoup, sur les intérêts des négociants du Dauphiné, notamment dans le secteur textile (cotons, draps, laines)[973]. Au début de la décennie 1790, le rapport alarmiste de l'inspecteur Goy faisait par exemple état des faiblesses du commerce et des fabriques d'étoffes dans la région[974]. La documentation doit néanmoins être examinée avec prudence : le discours tenu par les administrateurs comme par les négociants entrait en effet dans le cadre de stratégies par lesquelles les acteurs se positionnaient aussi bien par rapport à leurs concurrents que vis-à-vis de leurs partenaires, ou encore des autorités publiques. Or, dans les faits, l'impact des difficultés évoquées demeura plutôt limité[975]. En réalité, les négociants dauphinois furent essentiellement confrontés à un bouleversement du champ commercial à partir de l'année 1792. Auparavant, les acteurs avaient principalement dû composer avec des tensions sociales et politiques, consécutives à la rupture de 1788-1789, qui n'affectait pas directement leurs affaires. Du reste, la

generan crisis, y en el terreno social, luchas de clases »).

971Une telle définition de la notion est par ailleurs fortement critiquable, comme l'ont établi – à propos des « cycles » intermédiaires de l'échange ou de la production – les recherches de Grenier (Jean-Yves), *L'économie d'Ancien Régime : un monde de l'échange et de l'incertitude*, Paris, Albin-Michel, 1996, p. 396-415. Voir aussi la conclusion de l'ouvrage, p. 424-427.

972Labrousse (Ernest), *La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution*, Paris, PUF, 1944. Dans le cas du Dauphiné, plusieurs enquêtes relèvent les difficultés du secteur agricole, durant les dernières années de la décennie 1780. Outre les travaux de Léon (Pierre), 1954, p. 286-288, des renseignements à ce sujet figurent aussi dans de nombreuses monographies : voir, par exemple, Routier (Jacqueline), *Briançon à travers l'histoire*, Gap, Société d'études des Hautes-Alpes, 1997, p. 329 (pour le Briançonnais), Nicolas (Jean), *La Révolution française dans les Alpes : Dauphiné et Savoie (1789-1799)*, Paris, Privat, 1989, p. 65 (pour les marchés céréaliers de Grenoble), ou encore Jones (Peter), *Liberty and Locality in Revolutionary France. Six Villages Compared, 1760-1820*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003, p. 33 (pour la communauté d'Allan, dans la vallée du Rhône).

973Léon (Pierre), 1954, p. 226-229.

974Arch. dép. de la Drôme, C 8.

975On remarquera que pour Pierre Léon, la « crise » de 1787-1790 s'inscrit dans la continuité des « crises décennales » d'Ancien Régime, c'est-à-dire de phases de déstabilisation économique pseudo-cycliques, durant lesquelles les difficultés agricoles entraîneraient une contraction des débouchés du secteur « industriel », provoquant par-là même une perturbation des marchés. On retrouve donc ici une interprétation fortement inspirée des travaux d'Ernest Labrousse, auquel Pierre Léon se réfère explicitement à de nombreuses reprises. La relation ainsi établie entre prix agricoles et prix industriels a fait l'objet de controverses plus récentes. Voir notamment Weir (David R.), « Les crises économiques et les origines de la Révolution française », dans *Annales ESC* (vol. 46, n° 4), 1991, p. 939, ou l'article de Simonin (Jean-Pascal), « La crise de l'Ancien Régime : un essai de justification théorique », dans *Histoire et mesure* (vol. 7, n° 3-4), 1992, qui réhabilite en partie les thèses labroussiennes. Pour une lecture critique des travaux de Labrousse sur la crise économique pré-révolutionnaire, cf. Clough (Shepard B.), « The Crisis in French Economy at the Beginning of the Revolution », dans *The Journal of Economic History* (vol. 6, n° 2), novembre 1946.

plupart des entreprises dauphinoises continuèrent à prospérer durant les premières années de la période révolutionnaire, en continuant à assumer les mêmes opérations que sous l'Ancien Régime[976].

En ce sens, on peut bel et bien évoquer une crise socio-économique globale, qui débute dès 1788, mais qui connaît un tournant à partir de 1792-1793, c'est-à-dire dès lors que la crise commerciale commence et que la crise socio-politique s'amplifie. Aux yeux des négociants eux-mêmes, cette rupture socio-économique se manifestait à travers trois dynamiques majeures. En premier lieu, l'inflation et la dépréciation du papier-monnaie (les assignats et dans une moindre mesure les mandats territoriaux[977]) marquèrent profondément les milieux d'affaires, par leurs conséquences immédiates sur l'état des marchés, la réglementation des prix (maximum), ou encore l'évolution du comportement des agents, qui cherchèrent à investir leurs capitaux dans des placements sûrs, comme les biens nationaux. En second lieu, la révolution haïtienne – mais aussi la guerre maritime[978] – entraînèrent une vaste perturbation du commerce colonial, atteignant de fait les intérêts des entreprises dauphinoises. Enfin, en troisième lieu, les négociants durent aussi faire face à un ensemble de tensions sociales, dès le commencement de la « pré-révolution » dauphinoise, et à leurs répercussions à la fois politiques et idéologiques – qui s'accentuèrent à partir de l'année 1793.

Cette vision du processus révolutionnaire correspondait-elle véritablement au déroulement et aux conséquences de la crise sur les négociants étudiés ? D'une part, les représentations mentales qui s'imposèrent aux lendemains de Thermidor doivent être considérées avec circonspection, dans la mesure où elles étaient indissociables des enjeux politiques ou idéologiques du moment. Il s'agit donc d'en vérifier le sens réel. D'autre part, comme le remarquait Charles Carrière[979], ce n'est pas parce que le secteur commercial traversait une période de crise socio-économique que les commerçants pâtissaient uniformément des mêmes phénomènes négatifs, ni que les insuccès étaient forcément durables. Dans ces conditions, une analyse purement contextuelle est importante, mais non suffisante. Il faut aussi étudier l'évolution à court terme du positionnement des acteurs, dans cette période de recompositions socio-économiques, politiques et spatiales.

976C'était notamment le cas des maisons de commerce dont les archives comptables ont été conservées : sociétés Chauvet, société Cornud, société Delatune. D'après les témoignages dont nous disposons, les principaux négociants de la province réussirent à maintenir leurs activités sans trop de difficulté jusqu'en 1792 ou 1793 : ce fut par exemple le cas de Claude Perier, d'Alexandre Barrillon, d'Antoine-Ignace Anthoine…

977Si la dépréciation des mandats fut tout aussi considérable, elle fut moins durement ressentie par les milieux d'affaires du Dauphiné, vraisemblablement parce que l'épisode fut plus rapide et que les négociants, forts de l'expérience des assignats, se méfièrent de cette nouvelle forme de papier-monnaie.

978On ne peut traiter des effets de la révolution haïtienne sans évoquer les retombées de la guerre maritime. Reste que la question spécifique de la guerre et ses effets à plus long terme fera l'objet de développements plus détaillés par la suite : voir *infra* partie 3, chapitres 9 et 10.

979Carrière (Charles), *Négociants marseillais au XVIII^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, Institut historique de Provence, 1972, p. 375-379.

2. Les assignats, l'inflation, le maximum.

Les premières poussées inflationnistes se manifestèrent à partir de l'automne 1791. Deux éléments vont accélérer le processus : la hausse du prix des denrées coloniales, mais aussi et surtout la perte de valeur des assignats[980] – considérés officiellement comme du papier-monnaie depuis le mois d'avril 1790. Les négociants du Dauphiné allaient dès lors tenter de reconduire leur puissance socio-économique, en composant avec un contexte monétaire instable. Nous verrons que pareille situation contribuait à mettre à l'épreuve les systèmes de crédit hérités de l'Ancien Régime : c'est précisément cet aspect du problème sur lequel nous nous concentrerons. Notre but ne sera pas d'appréhender les effets globaux des phénomènes inflationnistes et la dépréciation de l'assignat, mais plutôt de nous intéresser à l'impact (tant social qu'économique) de ces mouvements sur les négociants et les entreprises de la province.

(a) La dépréciation des assignats en Dauphiné.

Dans l'ensemble, la dépréciation de l'assignat, à partir de 1791, est un processus bien documenté, notamment grâce aux données compilées et publiées au début du XX^e^ siècle par Pierre Caron, à partir de tableaux constitués dans chaque département. Les limites de ces sources ont été relevées très tôt[981]. Plus récemment, un article d'Eugene N. White[982] revenait sur ces critiques, notamment pour en appeler de nouveau à une mise en perspective des données de Pierre Caron avec les informations réunies dans chaque département par les administrations départementales, cantonales ou municipales[983]. Eugene N. White souligne en particulier que les tableaux réalisés dans les Hautes-Alpes et en Isère paraissent au premier abord douteux[984]. Une comparaison avec la

980 Comme le rappelle Lemarchand (Guy), 2008, p. 142.

981 Voir Léon (Pierre), 1954, p. 333-334 (note 144). En dépit de ces réserves, Pierre Léon choisit tout de même de s'appuyer sur les données de Pierre Caron afin de mener ses analyses. Trois principaux reproches sont notamment rappelés. *(a)* La dépréciation de l'assignat est envisagée comme un processus uniforme, indépendamment des différences observées entre les types d'assignats en circulation (Hubrecht (Georges), *Les assignats dans le Haut-Rhin*, Strasbourg, Heitz, 1931, p. 207). *(b)* Les consignes qui ont présidé à l'élaboration de ces travaux restaient floues, d'où un possible manque d'homogénéité entre les séries départementales (Lefebvre (Georges), « Mr S. E. Harris, *The assignats* », note de lecture dans *Annales d'histoire économique et sociale* (vol. 3, n° 12), 1931, p. 629). *(c)* Enfin, les valeurs ont été consignées à partir de mercuriales, donnant une représentation officielle des prix, sans tenir compte des écarts avec les prix réels (Gauchet (Robert), « La rédaction du tableau de dépréciation des assignats », dans *La Révolution française* (nouv. série, vol. 1), 1935, p. 242-245).

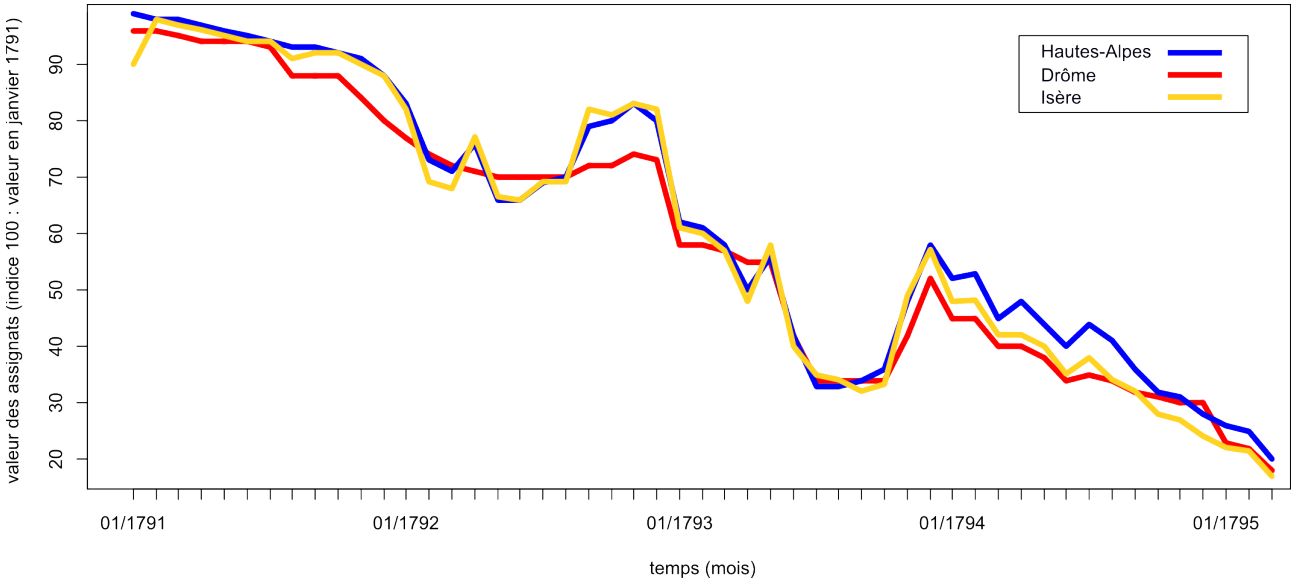
982 White (Eugene N.), « Measuring the French Revolution's Inflation: the *Tableaux de dépréciation* » dans *Histoire et mesure* (vol. 6, n° 3-4), 1991, p. 245-274.

983 White (Eugene N.), 1991, p. 254-258.

984 « *The Basses-Alpes, Hautes-Alpes, Aude and Isère all show that inflation slowed considerably in the last period. This is surprising, especially for* départements *near a frontier where inflation rates tended to be higher* », White (Eugene N.), 1991, p. 255.

documentation locale montre cependant que les éléments collectés dans les tableaux de dépréciation donnent des ordres de grandeur fiables[985]. Nous avons donc utilisé les travaux de Pierre Caron pour donner un aperçu général de la dépréciation des assignats (graphique 2. 5.).

Graphique 2. 5. Évolution de la valeur de l'assignat dans les départements dauphinois, de 1791 à 1795.



[Source : d'après P. Caron, 1909.]

Les coefficients de corrélations linéaires[986] entre les trois séries de valeurs (envisagées sur l'ensemble de la séquence 1791-1794) sont très proches de 1 : dans tous les départements du Dauphiné, les courbes observées présentent donc des profils très similaires. Dans les Hautes-Alpes, la Drôme et l'Isère – comme dans le reste du pays – les assignats éprouvèrent une dépréciation considérable, de 1791 à 1795. Mais la valeur du papier-monnaie décroît essentiellement à partir du printemps 1792 : une première baisse suit la déclaration de guerre du 20 avril 1792 et se prolonge

985 Voir les tableaux conservés aux arch. dép. de l'Isère, L 299 et aux arch. dép. des Hautes-Alpes, K 787. L'analyse des prix des mercuriales, en dépit de leurs limites propres et des lacunes archivistiques (la documentation fait défaut à partir de 1793), aboutissent à des conclusions similaires (Léon (Pierre), 1954, p. 335). Les archives d'entreprises dont nous disposons ne nous ont pas permis de reconstituer avec exactitude des séries de prix, à l'intérieur de l'espace dauphinois.

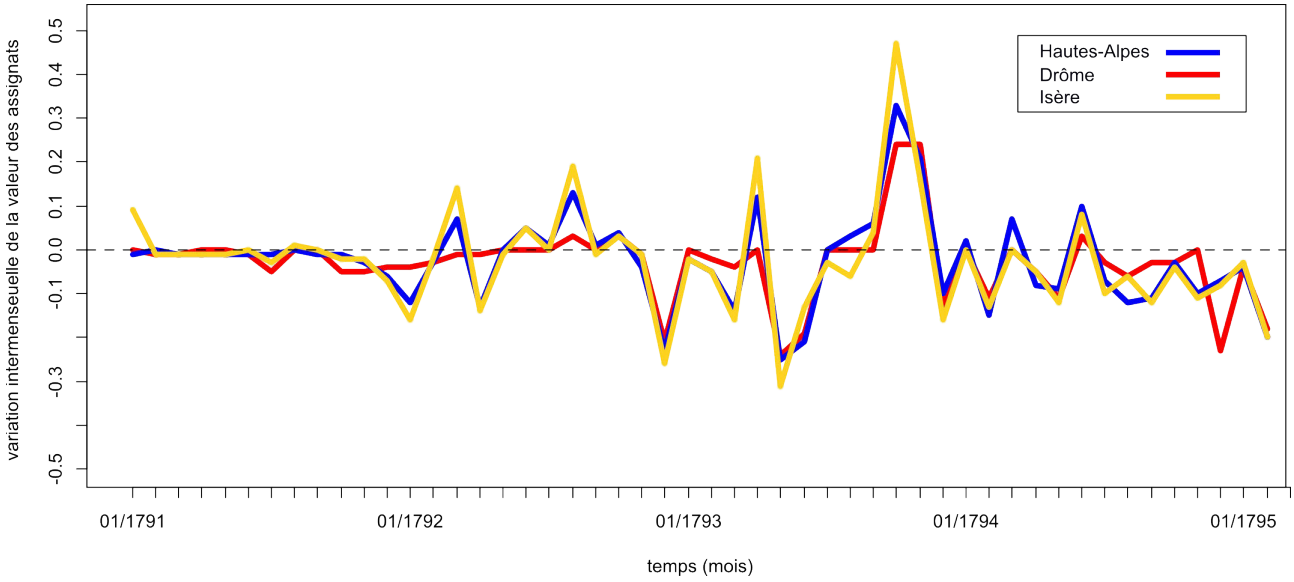
986 Voir Martin (Olivier), *L'analyse de données quantitatives*, Paris, Armand Colin, 2009 (2005), p. 89 ; Saly-Giocanti (Frédéric), *Utiliser les statistiques en histoire*, Paris, Armand-Colin, 2005, p. 129-130. Pour calculer ce coefficient, nous avons utilisé la formule suivante :

$$r_p = \frac{\sum_{i=1}^{n} (c_i - \bar{c})(p_i - \bar{p})}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n} (c_i - \bar{c})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^{n} (p_i - \bar{p})^2}}$$

jusqu'au début de l'été[987]. Elle est suivie par une seconde, plus importante encore[988], pendant l'hiver 1792-1793. Entre la fin du printemps et le début de l'été 1793, le prix de l'assignat avait ainsi diminué de plus de moitié, dans l'ensemble de l'ancienne province.

Reste que cette baisse globale, sur le moyen terme, ne rend visible qu'une partie des problèmes qui se posaient aux négociants. Du point de vue des acteurs, il faut bien distinguer deux plans d'analyse, qui renvoient eux-mêmes à deux temporalités. D'une part, l'effondrement à moyen terme du papier-monnaie, dont on peut reconstituer l'évolution, de 1791 à 1795. D'autre part, l'évolution à très court terme de la valeur des assignats, dont le graphique 2. 5 ne rend pas compte, mais qui interférait grandement avec les affaires des négociants (graphique 2. 6).

Graphique 2. 6. Fluctuations des cours de l'assignat dans les départements dauphinois.



[Source : d'après P. Caron, 1909.]

Le graphique 2. 6 permet de distinguer trois séquences successives : 1791-1792, de la fin de l'année 1792 à 1793, et enfin 1794-1795. La première période se caractérise par des fluctuations relativement mesurées, comprises entre –5,4 % et +8,9 %. La situation change dès le début de l'année 1792 dans les Hautes-Alpes et l'Isère, du début de l'année 1793 dans la Drôme. À partir de 1793, les départements sont soumis à des oscillations de grande amplitude, qui atteignent leur paroxysme en novembre-décembre 1793, avec des variations supérieures à + 20,0 % dans les trois cas. C'est seulement à partir du deuxième semestre de 1794 que les oscillations s'amenuisent

987En juin, l'assignat avait ainsi perdu, en moyenne, 29,0 % de sa valeur d'origine (ce chiffre a été obtenu en calculant la moyenne des taux de dépréciation observés dans les trois départements dauphinois). Entre avril et juin 1792, la valeur du papier-monnaie avait ainsi éprouvé une variation – 9,7 %.

988Entre janvier 1791 et mars 1793, la valeur de l'assignat avait diminué (toujours en moyenne de 39,5 %. Entre novembre 1792 et mars 1793, la variation moyenne était d'environ – 28,1 %.

jusqu'en 1795.

Si l'on compare les graphiques 2. 5 et 2. 6, il apparaît donc finalement que jusqu'en 1792, les perturbations monétaires demeurèrent relativement limitées. D'une part, la perte de valeur de l'assignat reste plutôt modérée jusqu'aux derniers mois l'année 1792[989], à l'exception de la baisse des cours provoquée par la rupture internationale du printemps 1792. D'autre part, les oscillations inter-mensuelles se révèlent passablement modérées – bien davantage en tout cas qu'à partir des premiers mois de 1793. En somme, c'est surtout lorsque s'acheva l'année 1792 que la dépréciation des assignats s'aggrava, tandis que l'instabilité du papier-monnaie s'accentuait nettement.

(b) Un désastre monétaire ?

L'analyse de la conjoncture monétaire et de ses répercussions sur les activités économiques (le commerce, la proto-industrie, la finance) s'est longtemps concentrée sur les dommages imputés à l'inflation et sur la responsabilité supposée des milieux politiques. À cet égard, la littérature a parfois adopté un ton dénonciateur, éreintant les faiblesses des politiciens, assimilées tantôt à des formes de corruption, tantôt à l'incompétence des décideurs. Florin Aftalion évoque notamment l'ignorance des « *petites gens* » et leur influence politique pernicieuse, pour expliquer la mise en place du papier-monnaie, sa dépréciation fulgurante, ses effets économiques désastreux[990]. Le mouvement inflationniste et la mise en place du système des assignats sont ainsi assimilés à une véritable débâcle monétaire, qui avait lourdement touché les activités marchandes[991].

Ce genre d'interprétation rejoint en définitive le jugement porté (quelquefois *a posteriori*) par un certain nombre de responsables publics, d'administrateurs ou de notables, dès l'époque révolutionnaire et impériale. En 1790[992], le député dauphinois Alexandre Falcoz de La Blâche

989Les assignats avaient perdu, en moyenne, 17,3 % de leur valeur initiale entre janvier 1791 et décembre 1792. Les taux observés par la suite sont beaucoup plus importants : le papier-monnaie se déprécia ainsi de 36,4 % entre janvier 1791 et janvier 1793, de 49,1 % entre janvier 1791 et janvier 1794.

990Aftalion (Florin), *L'économie de la Révolution française*, Paris, Hachette 1987, p. 13-14. Une analyse développée des assignats et de leur dévaluation est entreprise p. 101-122. Les thèses soutenues dans l'ouvrage sont par ailleurs reprises dans Aftalion (Florin), « Monnaie et assignats : une interprétation économique de la Révolution française », dans *État, finances et économie pendant la Révolution française…*, 1991, p. 273-279. Notons que cette interprétation – qui n'était vraisemblablement pas dépourvue d'arrière-pensées idéologiques – a fait l'objet de multiples critiques (voir notamment la note de lecture rédigée par Moullier (Igor), « Florin Aftalion, *L'économie de la Révolution française* », note de lecture dans *Annales historiques de la Révolution française*, avril-juin 2008 (n° 352), qui résume bien les objections majeures que l'on peut adresser aux divers textes de Florin Aftalion).

991Pour François Crouzet, ces difficultés se situent dans la continuité des problèmes inflationnistes auxquels la monarchie était déjà confrontée sous l'Ancien Régime. Mais la mise en circulation des assignats et les politiques terroristes n'auraient fait qu'aggraver la situation initiale (Crouzet (François), *La grande inflation. La monnaie française de Louis XVI à Napoléon*, Paris, Fayard, 1993).

992Rappelons que la conversion des billets émis en un papier-monnaie national date du printemps 1790 (Hincker (François), *La Révolution française et l'économie. Décollage ou catastrophe ?*, Paris, Nathan, 1989, p. 127-129 ; Alcouffe (Alain), « Vandermonde, la monnaie et la politique monétaire de la Révolution », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 273), 1988, p. 256).

(1739-1799) s'élevait ainsi contre l'effet « *effrayant et meurtrier* » que pouvait revêtir la mise en circulation des assignats[993]. Nous devons néanmoins nous garder de relire l'expérience des assignats à la seule lumière de son échec final[994], pour en restituer au contraire la dimension incertaine. Il faut également rendre compte des débats qui ont entouré l'introduction du papier-monnaie[995], tout en considérant les effets spatialement différenciés de l'inflation et de l'hyperinflation[996].

Des travaux plus récents ont permis de revenir sur ces interprétations, en adoptant une démarche plus compréhensive : il n'est plus question d'instruire le procès des politiques révolutionnaires, encore moins d'y greffer des considérations doctrinales anachroniques[997], mais d'en expliciter les logiques et le fonctionnement. Dans les années 1990, Thomas J. Sargent et François R. Velde ont ainsi proposé de revoir à nouveaux frais l'analyse, dans un article consacré aux caractéristiques macroéconomiques de la Révolution[998]. Cette étude se rattache explicitement au courant des « anticipations rationnelles », qui s'inscrit lui-même dans le cadre de la nouvelle macroéconomie classique. L'un des postulats des auteurs consiste à considérer que l'action des contemporains reposait sur la prise en considération des expériences antérieures et sur un ensemble de ressources théoriques, validées empiriquement. Nous avons donc affaire à des hommes instruits, et plus exactement instruits par les politiques et les théories économiques passées[999].

Tout en s'inspirant en partie de l'article de Sargent et Valde, Philip T. Hoffman, Gilles Postel-Vinay et Jean-Laurent Rosenthal ont signalé que l'interprétation proposée ne parvenait pas à analyser complètement « *la façon dont les contemporains perçoivent les décisions monétaires des gouvernements révolutionnaires et réagissent par rapport à elles*[1000] ». Pour Sargent et Velde, les réformes sont imposées d'en haut, sans que le « public » ne soit en mesure d'en appréhender par avance les conséquences. À l'inverse, de fréquentes interactions apparaissent entre les décideurs politiques et les agents impliqués dans le champ économique. Ainsi se profilait une hiérarchisation des acteurs individuels ou collectifs, selon leur aptitude à intervenir dans le débat public et dans l'exécution des réglementations. Nous tâcherons par conséquent de restituer à la question des

993Falcoz de La Blâche (Alexandre), *Opinion de M. de La Blâche, député du Dauphiné, contre l'émission des assignats*, Paris, Baudouin, 1790, p. 4.

994Ce qui conduit à envisager la dépréciation des assignats comme un bloc, sans chercher à déterminer l'évolution des réactions, entre 1791 et 1796.

995L'ouvrage de Florin Aftalion ne traite guère, en particulier, des discussions contradictoires qui ont entouré la mise en place des assignats, puis les évolutions de la politique monétaire.

996La question des conséquences de l'inflation sur les divers groupes sociaux qui composaient alors la société française reste fréquemment laissée de côté.

997Par exemple en assimilant les politiques menées sous la Terreur à une doctrine dirigiste structurée : les jacobins étaient avant tout « *imprégnés de libéralisme économique* » (Lemarchand (Guy), 2008, p. 148).

998Sargent (Thomas J.), Velde (François R.), « Macroeconomic Features of the French Revolution », dans *Journal of Political Economy* (n° 103), 1995.

999Hincker (François), 1989, p. 73.

1000Hoffman (Philip T.), Postel-Vinay (Gilles), Rosenthal (Jean-Laurent), *Des marchés sans prix : une économie du crédit à Paris (1660-1870)*, Paris, éditions de l'EHESS, 2001, p. 229.

assignats et de l'inflation sa portée à la fois politique et sociale, sans la réduire à sa seule dimension économique.

Dans cette perspective, le recours à une analyse de cas détaillée n'est pas dénué d'intérêt. Non que l'exemple que nous avons choisi ici de développer – celui de Clauder Perier – soit forcément « représentatif » des négociants dauphinois (à supposer que la notion d'exemple représentatif ait quelque pertinence que ce soit). L'étude qui suit va néanmoins permettre de développer les raisons qui nous ont incités à ne pas envisager la dévalorisation des assignats comme une catastrophe pure et simple, traitée à la manière d'un processus exogène aux marchés et aux milieux d'affaires. Ainsi que nous venons de le souligner, l'inflation apparaît plutôt comme un mouvement d'ordre à la fois politique, économique et social, à l'intérieur duquel les acteurs se trouvent engagés. Cette implication passe par un ensemble de stratégies et de comportements adoptés, d'une part pour ajuster les opérations marchandes à la conjoncture monétaire, d'autre part pour tenter de peser sur l'évolution de la conjoncture.

(c) Les infamies de Claude Perier.

François Vermale a bien résumé la stratégie adoptée par la famille Perier et ses associés, confrontés à la dévalorisation rapide du papier-monnaie[1001]. Dès les premiers signes d'inflation, l'entreprise de Claude Perier va accepter de recevoir des assignats en grande quantité, et s'engage à rembourser les sommes avancées à la valeur réelle du jour. L'offre était on ne peut plus alléchante, ce d'autant qu'elle émanait d'une des principales sociétés commerciales de Grenoble, qui avait pignon sur rue. Cet effet d'annonce fonctionna à merveille : Perier réussit ainsi à capter des sommes considérables, qu'il employa dans l'achat de marchandises variées et de biens nationaux[1002].

L'argent provenait de sources diverses. Nobles, artisans, commerçants, domestiques : tous souhaitaient profiter de l'aubaine, et croyaient ainsi échapper à l'érosion rapide qui affecte la valeur des assignats. Il faut ajouter que la crainte d'une dévalorisation rapide était de mise à Grenoble, et qu'elle affectait des individus issus de groupes sociaux très différents. L'intention affichée par Perier était claire : dynamiser le crédit, pour pouvoir engager des sommes importantes dans ses spéculations commerciales. Comme le notait un de ses clients, Alexandre Achard de Germane, dans une lettre du 25 septembre 1791, « *Claude Perier ne conserve jamais que 80 ou 100 000 livres en assignats, qu'il s'est résigné à perdre, après s'être bien vengé de la Révolution, car il a acheté des*

1001 Vermale (François), *Le père de Casimir Perier (1743-1801)*, Grenoble, B. Arthaud, 1935, p. 17-19.

1002 Il n'est pas exclu que Perier ait drainé une partie des assignats détenus par ses parents ou ses proches, sur le modèle des négociants lillois évoqués par Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 231-232.

denrées et des marchandises pour une grosse somme, et il y gagne la moitié[1003] ». Le bénéfice marchand obtenu était censé compenser les pertes imputables à l'inflation. Il s'agissait donc de se lancer dans un jeu à quatre temps. Claude Perier commençait par réaliser des emprunts. Le capital financier ainsi réuni était ensuite utilisé pour acheter des marchandises. Celles-ci étaient revendues à la clientèle de l'entreprise, dégageant au passage un profit commercial. Il fallait enfin reverser aux créditeurs la somme initialement empruntée, en tenant compte des fluctuations du papier-monnaie.

La nature exacte du procédé n'est pas évidente à cerner. Il est en particulier difficile de déterminer, au premier regard, si le système ainsi conçu paraissait pérenne, dans les conditions initiales de son élaboration. Ou bien masquait-il d'emblée des intentions cachées, des manœuvres malhonnêtes ?

En apparence, le projet pouvait sembler peu réaliste et dissimuler, en conséquence, une tromperie préméditée. Une analyse plus précise du dispositif – détaillée en annexe – prouve cependant le contraire. Tant que les oscillations à court terme se présentent soit sous la forme d'une dépréciation mesurée (inférieure à 5,0 %) ou d'une succession de variations positives et négatives d'amplitude équivalente, le projet de Perier était tout à fait viable[1004], contrairement à ce que l'on aurait pu croire de prime abord. En revanche, la stratégie mise au point par le négociant résistait très mal à des variations négatives de forte intensité (supérieure à 5 %), ce qui explique sans doute les difficultés éprouvées pendant l'hiver 1793[1005], qui aboutirent en mars à la liquidation de la société Perier père fils Berlioz Rey et C^{ie}, avant même la proclamation des lois sur le maximum général.

En définitive, lorsque Perier commença ses opérations, il s'engageait donc dans une démarche qui semblait tout à fait raisonnable, sans préméditer de duper ses créanciers[1006]. Ce d'autant que les premières variations des cours pouvaient laisser envisager une embellie, et pas forcément une chute constante de la valeur du papier-monnaie[1007]. De fait, le projet de départ fonctionne à peu près correctement jusqu'en 1792-1793, c'est-à-dire pendant la première période d'inflation, pour reprendre le séquençage proposé par Sargent et Valde[1008].

1003Lettre citée dans Vermale (François), 1935, p. 18.

1004À titre d'exemple, signalons que pour un profit de l'ordre de 1 %, la rentabilité moyenne des investissements de Perier en 1791 aurait été d'environ 1,73 % (en supposant que les rythmes de remboursement et d'investissement se superposent parfaitement aux cycles mensuels, ce qui constitue bien sûr une simplification).

1005Au premier trimestre 1793, la dépréciation mensuelle moyenne de l'assignat était d'environ – 10,7 %.

1006Ajoutons que les gains auraient pu être maximisés, pour peu que le négociant ait adopté une stratégie appropriée aux circonstances, en retardant le moment du remboursement de ses dettes. Ce genre de manœuvre a été notamment décrit dans l'ouvrage de Hoffman (Philip T.), Postel-Vinay (Gilles), Rosenthal (Jean-Laurent), 2001, p. 381-383. Ce type de pratique n'était cependant envisageable que dans une configuration sociale où le débiteur se trouvait en position de force par rapport à ses créanciers, de manière à leur imposer ses propres délais de paiement.

1007Dans l'Isère, les assignats connaissent une hausse de leur valeur entre janvier et février 1791 (+8,9 %). Les mois de septembre et octobre se caractérisent également par de faibles augmentations (respectivement +1,1 % et +0,1 %).

1008Trois phases peuvent être observées. La première, de 1790 à l'été 1793 (encaisses réelles fortes, inflation modérée, monnaie « *garantie par la terre* »). La deuxième coïncide avec la Terreur (encaisses réelles fortes, stabilité globale des prix, monnaie « *garantie par la guillotine* »). La troisième période s'étend de Thermidor à l'année 1796

L'année 1793 marque une inflexion importante dans le parcours de Claude Perier. En fâcheuse posture, celui-ci va renoncer à ses promesses premières. C'est ainsi qu'il rembourse ses créanciers en assignats, alors même que leur valeur est au plus bas. La réputation locale de Perier « Milord » en pâtit. Le négociant fut décrit comme un homme cupide et sans scrupule, qui « *ne pensait jamais qu'à l'argent*[1009] ». À Grenoble même, la manœuvre souleva quelque indignation, y compris parmi la bourgeoisie urbaine, comme le relatait Stendhal[1010] :

> « *La maison Périer prenait à 5 % les économies des servantes, des huissiers, des petits propriétaires, c'étaient des sommes de 500, 800, rarement 1 500 francs. Quand vinrent les assignats, et que pour un louis d'or on avait cent francs, elle remboursa tous ces pauvres diables, plusieurs se pendirent ou se noyèrent.*
>
> *Ma famille trouva ce procédé infâme. Il ne me surprend pas de marchands, mais pourquoi une fois arrivé aux millions n'avoir pas trouvé un prétexte honnête de rembourser les servantes*[1011] *?* »

Dans l'ensemble, la stratégie adoptée se révéla néanmoins lucrative. Elle permit à Claude Perier d'éponger ses dettes à peu de frais et de trouver rapidement un second souffle dans d'autres entreprises, comme la Société des sans-culottes républicains ou la banque parisienne[1012]. La brutalité du procédé ne semble pas avoir durablement flétri la réputation personnelle du négociant et de sa famille dans les milieux d'affaires, même si les ressources archivistiques manquent pour comprendre avec précision la manière dont Perier pu rétablir son crédit. Selon toute vraisemblance, le négociant s'est appuyé sur ses nombreuses relations, tant régionales que nationales, pour reprendre pied dans le monde du commerce et des finances[1013]. Il n'est pas non plus exclu que son implication dans les affaires publiques l'ait aidé à traverser sans encombre cette épreuve. Enfin, il bénéficia peut-être de la rente de situation que lui conférait le poids de ses entreprises dans le commerce dauphinois et national : trop d'acteurs étaient liés à ses intérêts pour que les sociétés de la famille soient menacées d'un discrédit complet et durable.

(diminution des encaisses réelles, hyperinflation). Voir Sargent (Thomas J.), Velde (François R.), 1995, p. 498-508 et la présentation de ce même découpage chronologique dans Hoffman (Philip T.), Postel-Vinay (Gilles), Rosenthal (Jean-Laurent), 2001, p. 228-229.

1009Stendhal, 1973 (1890), p. 398.

1010Indignation qui tient peut-être à la grande diversité sociologique des créanciers de Claude Perier.

1011Stendhal, 1973 (1890), p. 402.

1012Il n'est pas exclu que le départ de Perier pour Paris ait été précipité par les inimitiés qu'il s'était attirées à Grenoble. Cela ne l'empêche pas de garder de solides appuis sur place jusqu'à sa mort, en 1801.

1013Une anecdote, rapportée dans Nicolas (Jean), 1989, p. 313, conforte l'hypothèse : au début des années 1790, le *Journal des patriotes de Grenoble* avait fustigé avec la plus grande sévérité les « *oiseaux de proie* », « *vautours* » et autres « *agioteurs-usuriers* » qui s'enrichissaient honteusement en troquant le papier contre de la monnaie métallique. La critique visait ouvertement Claude Perier, « *banquier cousu d'or* ». Deux jours plus tard, le journal devait faire machine arrière et publiait un démenti, rétablissant la réputation du négociant.

(d) Des effets contrastés.

Claude Perier était un des négociants les plus fortunés du Dauphiné, à la tête d'une famille influente et d'un réseau de relations particulièrement étendu et diversifié. Ces ressources exceptionnelles lui permettaient de suivre des stratégies singulières, qui se démarquaient sensiblement de celles qu'adoptaient des entrepreneurs moins influents. Néanmoins, les autres commerçants ne se montrèrent pas passifs ; ils tentèrent eux aussi de limiter les conséquences potentiellement destructrices de l'inflation. Au premier coup d'œil, l'affaire peut paraître simple. L'essentiel était de se débarrasser dans les meilleurs délais des assignats que l'on détenait, pour les troquer contre d'autres monnaies plus stables et plus fiables[1014], selon l'adage qui veut que la mauvaise monnaie chasse la bonne. Face à une pluralité de monnaies parallèles[1015], les commerçants devaient donc se livrer à un « *choix rationnel d'actifs en portefeuille*[1016] ». Dans une lettre de 1792, Pinet résumait bien les termes du problème : « *l'acheteur n'a que des assignats, et le vendeur ne veut que de l'argent*[1017] ».

Cette dernière idée n'était pas un simple constat spéculatif ; en la formulant, le négociant ne se contentait pas de décrire la réalité qu'il observait – il définissait aussi un principe de décision et d'action. La situation n'est pas sans rappeler le célèbre « prix de beauté » keynésien[1018]. Peu importait le jugement que les gens d'affaires portaient sur les assignats dans leur for intérieur[1019]. Du point de vue des acteurs, il fallait en priorité anticiper les réactions et l'opinion du « public » vis-à-vis du papier-monnaie, afin de prévoir les évolutions des cours[1020]. En d'autres termes, il s'agissait d'agir en référence à une « *croyance conventionnelle* » ou « *croyance sociale*[1021] » – notions qui permettent de mieux saisir la façon dont les commerçants élaboraient leurs stratégies.

Revenons rapidement sur l'exemple de Claude Perier. Dès le départ, le comportement du négociant est nettement influencé par les réactions qu'il observe autour de lui. Constatant la

1014La coexistence de plusieurs monnaies en France est un phénomène déjà avéré sous l'Ancien Régime et qui perdure jusqu'au début du XIX^e^ siècle, comme le rappelle par exemple Thuillier (Guy), *La monnaie en France au début du XIX^e^ siècle*, Genève, Droz, 1983, qui n'hésite pas à évoquer l'« *anarchie monétaire du Consulat* » (p. 63).

1015On notera que le concept de monnaie parallèle revêt ici une portée particulière, dans la mesure où il ne s'agit pas de décrire ainsi la coexistence d'une monnaie officielle et de diverses autres monnaies non-officielles (étrangères notamment), mais bien l'utilisation dans un même territoire de plusieurs monnaies officielles et de plusieurs monnaies non-officielles.

1016Blanc (Jérôme), *Les monnaies parallèles. Approches historiques et théoriques*, thèse de doctorat (économie), université Lyon 2, 1998, p. 221. Les réflexions qui suivent sur les monnaies parallèles s'inspirent principalement de ce travail réalisé par Jérôme Blanc.

1017Arch. dép. de l'Isère, 14 J 7, lettre du 15 février 1792 de Pinet (Gap) à Mognier (Paris).

1018Keynes (John Meynard), *La théorie générale*, Paris, Payot, 1971 (1936), p. 168.

1019Jugement qui s'avère finalement assez nuancé selon les groupes sociaux envisagés, y compris parmi les milieux d'affaires, comme l'explique Hincker (François), 1989, p. 126-130.

1020Ces remarques s'inspirent des conclusions formulées dans Orléan (André), *L'empire de la valeur. Refonder l'économie*, Paris, Seuil, 2011, p. 279-290.

1021Ces termes sont employés par André Orléan dans ses travaux (voir notamment Orléan (André), 2011, p. 289-290).

propension de certains agents à vouloir se défaire le plus rapidement possible du papier-monnaie, Perier y trouve un moyen efficace de mobiliser des capitaux considérables pour ses propres entreprises : il se fie donc aux mouvements d'opinion qui dominent à l'époque dans la région grenobloise. Dans un second temps, l'homme d'affaires s'inquiète de l'inflation persistante. Lorsqu'il prend la décision de rembourser ses créanciers en assignats, il ne fait qu'agir à l'instar de ses propres débiteurs qui, en Provence, dans le Languedoc ou à Bordeaux, s'étaient acquittés de leurs engagements de la même manière[1022] : il fonde alors sa démarche sur l'imitation d'autres négociants. Dans la situation d'incertitude qui prévaut entre 1790 et 1796, la situation de Perier se rapproche du modèle de l'agent économique proposé par André Orléan : « *indécis, influençable, perpétuellement soumis aux rumeurs qui circulent* » et « *à l'emprise du regard des autres*[1023] ». Ses choix sont moins réglés sur une anticipation rationnelle et solitaire (éclairée par l'expérience acquise), que sur une observation méticuleuse des acteurs extérieurs et de leurs initiatives réelles ou supposées. De ce point de vue, le concept de comportement mimétique, emprunté là encore à John Maynard Keynes[1024], permettrait sans doute de mieux comprendre les phénomènes examinés : la dépréciation des assignats, ses conséquences socio-économiques et les réponses mises en place par les milieux marchands pour y faire face.

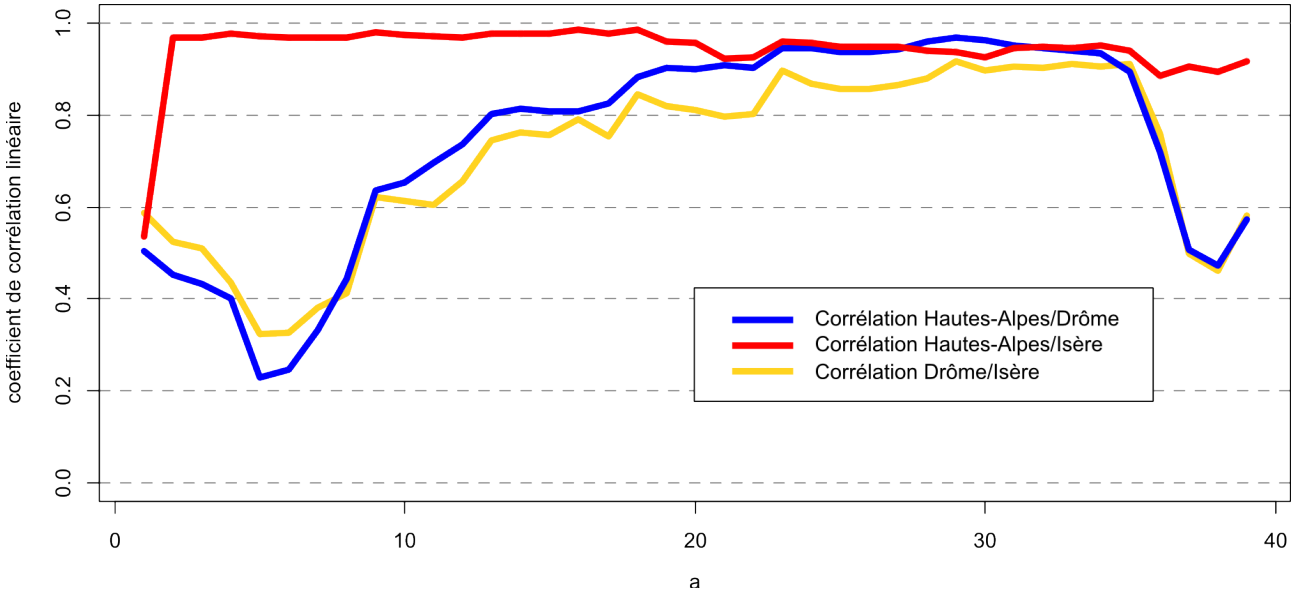
Ce d'autant que l'on retrouve des pratiques très similaires chez les autres négociants dauphinois étudiés. Lorsque le commerçant Blaise Richard-Calve (1756-1818), à Abriès, refuse d'être payé en papier-monnaie[1025] – ce qui était en principe défendu –, il se conforme lui aussi à une croyance sociale. La crainte de l'inflation l'incite à enfreindre la loi, sans doute en espérant tirer parti de ses responsabilités politiques pour se tirer d'affaire sans dommage. Devant la dévalorisation du papier-monnaie, les acteurs semblent avoir cherché en priorité à recueillir des informations sur les tendances extérieures et sur les rumeurs en circulation. Du moins est-ce la conclusion qui s'impose, à la lecture des correspondances de Chauvet et de la famille Pinet. Comment expliquer, alors, que ces comportements, fondés sur des mécanismes quasi-identiques, aient finalement abouti à des options stratégiques très dissemblables, inégalement efficaces ?

Les croyances conventionnelles dont il est question variaient elles-mêmes dans le temps et dans l'espace, comme peut le montrer une analyse comparée de l'oscillation inter-mensuelle des cours. Nous avons ainsi étudié l'évolution, au fil du temps, du coefficient de relation linéaire[1026] entre les trois séries de variations inter-mensuelles successives que nous avons calculées à partir des

1022Vermale (François), 1935, p. 45.
1023Orléan (André), « Mimétisme et anticipation rationnelle : une perspective keynésienne », dans *Recherches économiques de Louvain* (vol. 52, n° 1), 1986, p. 45.
1024Keynes (John Meynard), 1971 (1936)
1025Arch. dép. des Hautes-Alpes, 2 L 202, cité dans Rosenberg (Harriet G.), 1988, p. 81.
1026Le calcul du taux de corrélation s'effectue selon la formule déjà employée précédemment.

données de Pierre Caron. Soient r_1, le taux de corrélation entre les Hautes-Alpes et la Drôme, r_2, le taux de corrélation entre les Hautes-Alpes et l'Isère et r_3, le taux de corrélation entre la Drôme et l'Isère. Dans les trois cas, les valeurs de r_1, r_2 et r_3 sont définies en fonction de la comparaison de sous-séries de 12 valeurs successives, qui correspondent par définition à un cycle annuel de variations inter-mensuelles. On calcule donc les valeurs successives de r_1, r_2 et r_3, entre le mois t_a et le mois $t_{(a+11)}$ – le mois t_0 correspondant aux variations de janvier-février 1791 et t_{50} aux variations de février-mars 1795. Le graphique 2. 7 exprime les valeurs de r_1, r_2 et r_3 en fonction des différentes valeurs de a.

Graphique 2. 7. Corrélations entre l'évolution inter-mensuelle de la valeur des assignats dans les départements dauphinois (1791-1795).



[Source : d'après P. Caron, 1909[1027].]

Le graphique 2. 7 rend compte de l'évolution de la valeur des taux observés, à partir d'une analyse des trois départements dauphinois. On peut considérer, par convention, que le taux traduit une corrélation relativement forte à partir de l'instant où le coefficient excède le seuil de 0,9. Une nette différenciation apparaît alors entre l'Isère et les Hautes-Alpes d'une part, la Drôme d'autre part[1028].

Dans les deux premiers départements, les fluctuations à court terme de la valeur des

1027Caron (Pierre), *Tableaux de dépréciation du papier-monnaie*, Paris, É. Leroux, 1909.

1028Une comparaison avec les départements proches (Basses-Alpes, Ain, Ardèche, Bouches-du-Rhône, Gard, Rhône, Vaucluse) montre cependant l'absence de corrélations plus étroites entre les valeurs recensées dans la Drôme et celles que l'on peut observer dans les autres départements non-dauphinois (voir les graphiques présentés en dans les annexes). Les taux de corrélation les plus élevés sont ceux que l'on a pu calculer entre les séries drômoises et ardéchoises, mais ils ne témoignent pas d'un niveau de corrélation supérieur à celui que l'on observe entre la Drôme d'une part, l'Isère et les Hautes-Alpes d'autre part.

assignats apparaissent très tôt comme fortement corrélées : $r_2 > 0{,}9$ dès que $a \geq 1$. En d'autres termes, la structure des oscillations inter-mensuelles des cours présentait de fortes similitudes[1029]. Tel n'est pas le cas, en revanche, pour ce qui concerne les comparaisons entre l'Isère et la Drôme ou entre les Hautes-Alpes et la Drôme. Les courbes figurées sur le graphique 2. 7 démentent en particulier l'hypothèse d'une corrélation précoce et uniforme des variations du papier-monnaie. L'examen des valeurs de r_1 et r_3 montre que quatre phases se succèdent. Au cours de l'année 1791 et au début de 1792 (lorsque $a \in [0 ; 2)$, les fluctuations drômoises tendent à être de moins en moins corrélées à celles que l'on observe dans le reste de l'espace dauphinois. La situation change ensuite : au cours d'une deuxième phase, qui s'étend de 1792 au printemps 1793 ($a \in [3 ; 17)$, le coefficient de corrélation se rapproche du seuil de 0,8. La troisième phase se caractérise par une stagnation de r_1 et r_3 entre 0,8 et 0,9 ($a \in [17 ; 35)$. Enfin, lors d'une quatrième phase, les deux taux de corrélation éprouvent une nouvelle baisse, jusqu'à la fin de la séquence, en janvier 1791 ($a \in [36 ; 39)$.

Les négociants devaient donc composer avec des mouvements de dépréciation qui convergeaient à moyen terme, mais dont le déroulement à plus court terme se révélait nettement plus varié selon le contexte immédiat et le territoire considéré. Pour franchir l'obstacle, il fallait alors être en mesure de jouer sur des différences spatiales et temporelles, de manière à pouvoir substituer aux assignats d'autres monnaies, dans les circonstances les plus favorables. Or, tous les acteurs ne disposaient pas des mêmes ressources pour y parvenir. La répartition du capital – économique, relationnel et géographique – et l'accès à l'information expliquent dans une large mesure les différenciations qui apparaissent entre les commerçants. Certains agents subissent de plein fouet les conséquences de l'inflation, faute d'avoir su ou pu l'anticiper. C'est ainsi que Jean-Jacques Chauvet se préparait à d'importants revers financiers, au cours de l'été 1792. « *Nous perdrions aux environs de 45 % de nos capitaux par la différence de la perte que les assignats éprouvent aujourd'huy*[1030] », écrivait-il alors. La notion de stratégie doit donc être manipulée avec précaution. Elle demeure toujours liée à un ensemble de contraintes, qui relèvent des dispositions des agents (capitaux) et des cadres institutionnels (comme par exemple le cours légal de l'assignat). Il serait donc trompeur de voir dans les pratiques d'un Claude Perier l'archétype du comportement marchand, tirant profit de l'inflation pour affermir sa puissance sociale et économique.

En ce sens, la dépréciation des assignats n'affectait pas uniformément le commerce et le négoce dauphinois. Les retombées de l'inflation sur les milieux d'affaires dauphinois sont difficiles

1029Il semble d'ailleurs que la circulation des assignats entre l'Isère et les Hautes-Alpes aient été favorisée par les relations nouées entre les familles Perier et Pinet. L'idée figure notamment dans un mémoire accusateur de la veuve Berlioz (arch. dép. de l'Isère, 2 E 993, p. 21), qui dénonçait les manœuvres de Claude Perier et des proches.

1030Arch. de la CCIMP, L 19/62/09, p. 298, lettre du 10 août 1792 de Chauvet (Marseille) à Morel (Lyon).

à cerner avec exactitude. Il semble cependant qu'elles contribuèrent plutôt à consolider des hiérarchies préexistantes. Les archives privées tendent en tout cas à conforter cette idée. Des maisons de commerce de moyenne envergure furent fortement déstabilisées : c'était par exemple le cas de la société Chauvet et C[ie], qui dut déposer le bilan, incapable de résister très longtemps aux poussées inflationnistes[1031]. À l'inverse, des entreprises plus solides réussirent à surmonter l'épreuve, à l'instar de la maison Perier ou, dans une moindre mesure, des Pinet, qui réussirent à écouler les assignats qu'ils détenaient sur les marchés haut-alpins et auprès de petits créanciers[1032]. Ces quelques exemples isolés n'ont pas valeur de preuve, mais ils renforcent plutôt notre hypothèse. On notera par ailleurs qu'à l'intérieur même du monde négociant et marchand, l'écart entre les acteurs les plus riches et le reste du groupe augmenta quelque peu, entre la fin des années 1780 et le milieu des années 1790. À Grenoble, par exemple, les 16 commerçants les plus taxés en 1788 contribuaient à payer 44,5 % de l'impôt versé par l'ensemble des 158 commerçants les plus riches. En 1795-1796, la proportion s'élevait désormais à 49,2 %. Si le renforcement n'était pas spectaculaire, il n'en restait pas moins significatif, dans un contexte réputé peu favorable aux intérêts du négoce.

(e) Inflation et biens nationaux.

La dépréciation des assignats et l'inflation apparaissaient donc comme des dynamiques essentiellement négatives, mais dont les conséquences sur les négociants ou leurs entreprises avaient été inégales. La capacité des agents à réinvestir les capitaux détenus en assignats dans des placements plus pérennes va constituer un élément déterminant pour le maintien de leurs positions respectives. Pour bon nombre de commerçants, la solution de prédilection résidait alors dans l'achat de terrains et d'immeubles, qui faisaient à la fois office de valeurs refuges (d'un point de vue économique)[1033] et de biens de prestige (d'un point de vue symbolique). Certes, dans les départements dauphinois, l'acquisition de biens nationaux rencontra d'emblée un succès certain[1034].

1031Comme le rappelait le courrier déjà cité : Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 7 janvier 1797 (18 nivôse 5) de Chauvet (Marseille) à Faucher (La Rochelle).

1032Favier (René), « Un grand bourgeois à Gap à la fin de l'Ancien Régime, Pierre-Daniel Pinet », dans *Bourgeoisie de Province et Révolution*, actes du colloque de Vizille (octobre 1984), Grenoble, Presses universtaires de Grenoble, 1987, p. 43-53.

1033Comme l'illustre cet extrait de la correspondance Pinet : « *J'aurais vu avec plaisir que vous eussiez pu réaliser en fonds de terre pour vous assurer les uns et les autres une existence à tout événements. Je viens d'acheter un domaine de 100 000 lt. qui, je crois, donnera tout l'agrément que l'on peut désirer et l'intérêt de l'argent* », arch. dép. de l'Isère, 14 J 8, liasse 1, lettre du 2 mai 1792 de Pinet (Gap) à Pinet (Lyon).

1034À propos de la vente des biens du clergé, Jean Nicolas notait ainsi : « *Plus qu'un succès, c'est un triomphe dès le début* » (Nicolas (Jean), 1989, p. 317). Les acquisitions de biens nationaux ecclésiastiques (de première origine) s'effectuent principalement au cours du premier semestre de l'année 1791 (cf. l'exemple de la Tour-du-Pin, étudié par Jullien (Pierre), *La vente des biens du clergé dans le district de la Tour-du-Pin, 1789-1799*, mémoire de maîtrise, université de Grenoble, 1974). S'ensuit une phase de ralentissement, renforcée par les contractions de l'offre.

Mais ce fut surtout à partir du moment où l'inflation s'intensifia que les investissements se multiplièrent. La mise en vente des biens des émigrés (ou biens de deuxième origine) inaugura une deuxième période au cours de laquelle les ventes augmentèrent de nouveau, à partir de septembre 1793[1035]. En définitive, l'intérêt des négociants vis-à-vis des biens nationaux de première et deuxième origines relevait de la concordance de trois facteurs clefs : la valeur économique et symbolique accordée aux investissements fonciers ; la mise sur le marché d'un grand nombre de terrains et d'immeubles ; la dévalorisation du papier-monnaie. En s'orientant vers l'acquisition de ces domaines, les milieux d'affaires dauphinois s'inscrivaient donc dans la continuité de pratiques plus anciennes, tout en s'adaptant aux évolutions plus récentes et à plus court terme de la conjoncture économique, monétaire et politique.

Les quelques témoignages directs dont nous disposons témoignent de l'engouement des négociants dauphinois pour l'achat de biens nationaux, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur de leur province d'origine. Les acteurs achetaient la plupart du temps des terrains destinés à des fonctions agricoles ou proto-industrielles. C'était par exemple le cas d'Étienne Cornud dans la région de Montélimar[1036], de François Tivollier et Marc Denantes à Montferrat[1037]. Même de petits commerçants locaux se portent acquéreurs de biens nationaux, à l'image de Joseph Berger, simple détaillant à Valence[1038] ou du « *négociant* » Blaise Richard-Calve à Abriès[1039]. Par ailleurs, des négociants expatriés profitent quant à eux de l'aubaine pour entrer en possession de biens fonciers et d'immeubles dans leurs communautés d'origine : depuis Marseille, Jean-Jacques Chauvet tenta à plusieurs reprises d'acheter des propriétés dans la région de Ribiers, entre 1791 et 1792[1040].

Les acteurs les plus importants diversifièrent quant à eux leurs acquisitions, en étendant généralement leurs investissements au-delà des limites régionales. À son retour en France, en 1791, Alexandre Barrillon, s'impliqua par exemple au sein d'un vaste trafic de biens nationaux dans la région lyonnaise[1041]. De son côté, Pierre-Joseph-Fleury Jubié se lança dans une série de spéculations sur les biens nationaux en Belgique[1042]. Claude Perier, pour sa part, investit non seulement en Isère, mais aussi dans le Gard et le Nord.

Ce bref aperçu est bien sûr loin d'être exhaustif. Nous reviendrons dans le chapitre suivant

1035Nicolas (Jean), 1989, p. 317.
1036Bouillane de Lacoste (Françoise de), « Étienne Cornud : l'irrésistible ascension d'un petit industriel montilien », dans *Études drômoises* (n° 29), Valence, 2007.
1037Rojon (Jérôme), 2007, p. 90-91.
1038Arch. dép. de la Drôme, L 91, fol. 18.
1039Arch. dép. des Hautes-Alpes, 1 Q 173. Rappelons que Richard-Calve était avant tout un marchand de fromages, qui assumait localement des fonctions de prêteur (Rosenberg (Harriet G.), 1988, p. 79-81).
1040Arch. de la CCIMP, L 19/62/09. Voir en particulier la correspondance entretenue entre Chauvet et son frère (installé à Ribiers), ainsi que les missives envoyées à la marquise de Créqui ou à son agent, dans le Var.
1041Szramkiewicz (Romuald), *Les régents et censeurs de la Banque de France*, Genève, Droz, 1974, p. 5.
1042Rojon (Jérôme), 2007, p. 162.

sur la question de façon plus détaillée, en envisageant les retombées structurelles de la redistribution des biens nationaux[1043]. Pour le moment, contentons-nous de souligner que la réorientation des négociants vers la rente foncière a été fortement favorisée, au cours de la décennie 1790, par le contexte économique immédiat. Les mouvements inflationnistes n'eurent pas pour seuls effets de compromettre les activités marchandes ou financières du négoce dauphinois. Ils bouleversèrent plus fondamentalement l'organisation du groupe et suscitèrent une réorientation des acteurs, à l'extérieur du champ strictement commercial. Ce d'autant que les milieux commerçants durent aussi s'adapter à une profonde évolution de leurs circuits de distribution et d'approvisionnement habituels, consécutive à la guerre, mais aussi aux dynamiques révolutionnaires qui se manifestaient alors dans les Antilles, notamment à Saint-Domingue.

3. « *Désastres et malheurs de la colonie*[1044] ».

Le 22 mai 1792, le négociant Marc Favier écrivait une lettre[1045] des plus instructives à Marc Dolle « l'Américain ». La missive commence par rectifier une étourderie, concernant la tenue de la comptabilité. Il est ensuite question de la variole, qui a affecté plusieurs esclaves appartenant à Dolle, et dont le négociant déplore les effets économiques ravageurs. Enfin, – pour en venir au sujet qui nous intéresse ici – Favier fait allusion aux soulèvements serviles qui touchent Saint-Domingue à cette période. La description est confuse : elle évoque des « *troubles* », des « *brigands* », et toute sorte de méfaits (« *incendies* », « *assassinats* », « *horreurs* »). Derrière l'imprécision de la description affleure l'angoisse des ces négociants et propriétaires dominguois, dont les intérêts étaient directement menacés par les révoltes d'esclaves ou des gens de couleur libres, voire des « petits Blancs[1046] ».

Deux questions se profilent alors. La première consiste à s'interroger sur les conséquences que cette remise en cause a eu sur le négoce dauphinois. Nous avons signalé la place particulière des Antilles, et singulièrement de Saint-Domingue, dans les circuits commerciaux et les systèmes de relation des acteurs étudiés. Dans ces conditions, dans quelle mesure la déstabilisation de l'économie et de la société coloniale pesa-t-elle sur les affaires des Dauphinois installés dans les Caraïbes, ainsi que sur les intérêts des commerçants restés en Europe ?

La deuxième question porte sur le rapport entre la situation antillaise et la situation européenne. Plus précisément, il s'agira de se livrer à une analyse comparée des réactions observées

1043 Voir *infra*, partie 2, chapitre 5.
1044 Arch. dép. de l'Isère, 2 E 381, lettre du 1er juillet 1792 de Favier (Jérémie) à Dolle (Grenoble).
1045 Arch. dép. de l'Isère, 2 E 381, lettre du 22 mai 1792 de Favier (Jérémie) à Dolle (Grenoble).
1046 Des tensions existaient en effet entre les petits colons dominguois et ces riches négociants, qui leur servaient bien souvent de créditeurs.

à l'intérieur d'un même groupe, lié par des origines géographiques, des pratiques, des relations communes, et installé de part et d'autre de l'Atlantique. Nous nous demanderons si, en définitive, les réactions des négociants dauphinois, face à des risques sociaux divers, n'empruntaient pas aux mêmes régimes d'action et de représentation. Bref, si par-delà les différences qui séparent les révolutions française et haïtienne, les milieux commerciaux n'auraient pas été amenés à adopter les mêmes types de comportement, qui auraient à terme modelé leurs pratiques politiques et leurs positions idéologiques.

(a) Une catastrophe commerciale.

Pour saisir l'importance de la révolution haïtienne sur le négoce dauphinois, sans doute est-il préférable de laisser la parole à quelques-uns des acteurs eux-mêmes. Et de commencer par la fin, à savoir par les discours postérieurs à 1794, qui proposent un bilan rétrospectif de la première moitié des années 1790, alors même que la plupart des Dauphinois présents à Saint-Domingue avaient pris la route du retour en métropole ou de l'exil à Cuba[1047] et aux États-Unis[1048]. Voyons par exemple comment Jean-Jacques Chauvet dépeignait les conséquences des soulèvements sur ses activités, dans une lettre envoyée en 1797 à l'un de ses correspondants de la Rochelle.

> « *Depuis que j'eus le plaisir de vous voir à Paris, j'ai beaucoup voyagé et je suis enfin de retour en cette ville* [Marseille]*, depuis environ quinze mois, sans être assuré d'y rester, car dans ce tems orageux on ne peut compter sur rien. Les événements des Îles et le maximum m'ont enlevé les sept huitièmes de ma fortune. Malgré ça, je ne me plaindrai pas si nous avons la paix et que l'on peut travailler avec sécurité*[1049]. »

Les divers témoignages laissés par les commerçants dauphinois installés dans les Îles – ou fortement intégrés aux circuits du négoce transocéanique –, s'accordent sur ce point. Les « *événements* » dominguois auraient occasionné des pertes économiques très substantielles pour les acteurs et leurs familles. Qu'en est-il au juste ? Quel crédit accorder aux appréciations qui sont parvenues jusqu'à nous ? La méfiance vis-à-vis de ces plaintes est certes de rigueur, dans la mesure où les acteurs ne manquaient pas d'amplifier régulièrement l'étendue de leurs difficultés, y compris avant la Révolution, bien souvent à des fins tactiques (pour justifier des délais supplémentaires dans

1047C'était le cas de la famille Ruelle : pour plus de précisions à propos du parcours familial, voir les recherches de Burgaud-Gonset (Hélène), *Les Ruelle : chroniques familiales*, s. l., s. n., 1991. L'étude s'appuie sur l'exploitation de documents familiaux, qui ne sont actuellement pas accessibles.

1048Plusieurs partenaires des sociétés Chauvet privilégièrent cette option : Bertrand Malespine à New-York, Philippon et Lauret à Baltimore (arch. de la CCIMP, L 19/62/11).

1049Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 7 janvier 1797 (18 nivôse 5) de Chauvet (Marseille) à Faucher (La Rochelle).

le remboursement de leurs traites par exemple, ou bien pour réclamer des aides publiques). Les recherches menées ont néanmoins tendance à confirmer l'opinion qu'affichaient les commerçants. L'étude de Pierre Léon sur les Dolle et les Raby a mis en évidence les effets désastreux des révoltes d'esclaves sur les entreprises dirigées par les planteurs locaux ou par des négociants qui leur étaient associés[1050]. L'enquête relève en particulier le « *déclin rapide et irrémédiable* » de la production sucrière, pour des habitations[1051] qui tantôt furent retirées à leurs propriétaires, tantôt détruites, tantôt enfin souffrirent de la pénurie de main-d'œuvre servile ou de la rupture des circuits de distribution traditionnels. Nul besoin d'insister outre mesure sur l'impact que les insurrections d'esclaves eurent sur le négoce français, non seulement dans les Îles[1052], mais aussi en métropole. La plupart des recherches ont mis l'accent sur les conséquences de la révolution haïtienne dans les ports de l'Atlantique ou à Marseille[1053]. Plus récemment, certains travaux ont toutefois montré que le phénomène eut aussi des répercussions notables dans des villes continentales – comme à Lyon par exemple[1054].

Précisons que ce sont avant tout les révoltes serviles qui ont eu les effets les plus significatifs sur le système colonial dans lequel prenaient place propriétaires et négociants dauphinois[1055]. Paul Butel estime ainsi que « *jusqu'à l'insurrection des esclaves de la plaine du Nord, les événements révolutionnaires qui perturbaient les villes de la colonie avaient une portée réduite sur les campagnes et n'interrompaient pas la production ni le commerce*[1056] ». Pour des négociants en partie étrangers aux questions qui agitaient les colons proprement dits (et notamment les « petits Blancs »), c'était là l'essentiel. On comprend d'autant mieux pourquoi les soulèvements vont marquer les esprits au plus haut point. Des allusions horrifiées[1057] émaillent ainsi les correspondances marchandes des sociétés Chauvet, de la famille Dolle (en métropole) et de leurs

1050Léon (Pierre), *Les Dolle et les Raby : marchands et spéculateurs dauphinois dans le monde antillais du XVIII^e siècle*, Paris, Les Belles Lettres, 1963, p. 152-159.

1051Au sens dominguois du terme : le terme d'*habitation* fait référence à une propriété coloniale.

1052D'après Paul Butel, à partir de 1791, « *Saint-Domingue entrait dans l'ère des guerres civiles qui détruiraient toute sa prospérité* », Butel (Paul), *Histoire des Antilles françaises, XVII^e-XX^e siècle*, Paris, Perrin, 2007 (2002), p. 290.

1053Carrière (Charles), 1972, p. 120-122.

1054De nombreux colons lyonnais étaient implantés à Saint-Domingue et durent s'exiler après les mouvements de révolte des années 1790 et la déclaration d'indépendance de 1804 : cf. Le Gouic (Olivier), *Lyon et la mer au XVIII^e siècle,* thèse de doctorat (histoire), Université de Bretagne-Sud (Lorient), 2011, p. 253.

1055Les mouvements des « petits Blancs » ou des libres de couleur retiennent beaucoup moins l'attention des commerçants, dans les missives que nous avons étudiées. On retrouve surtout des allusions dans les archives Dolle, c'est-à-dire sous la plume de négociants qui sont aussi devenus de grands propriétaires, installés à Saint-Domingue depuis plusieurs années.

1056Butel (Paul), 2007 (2002), p. 294.

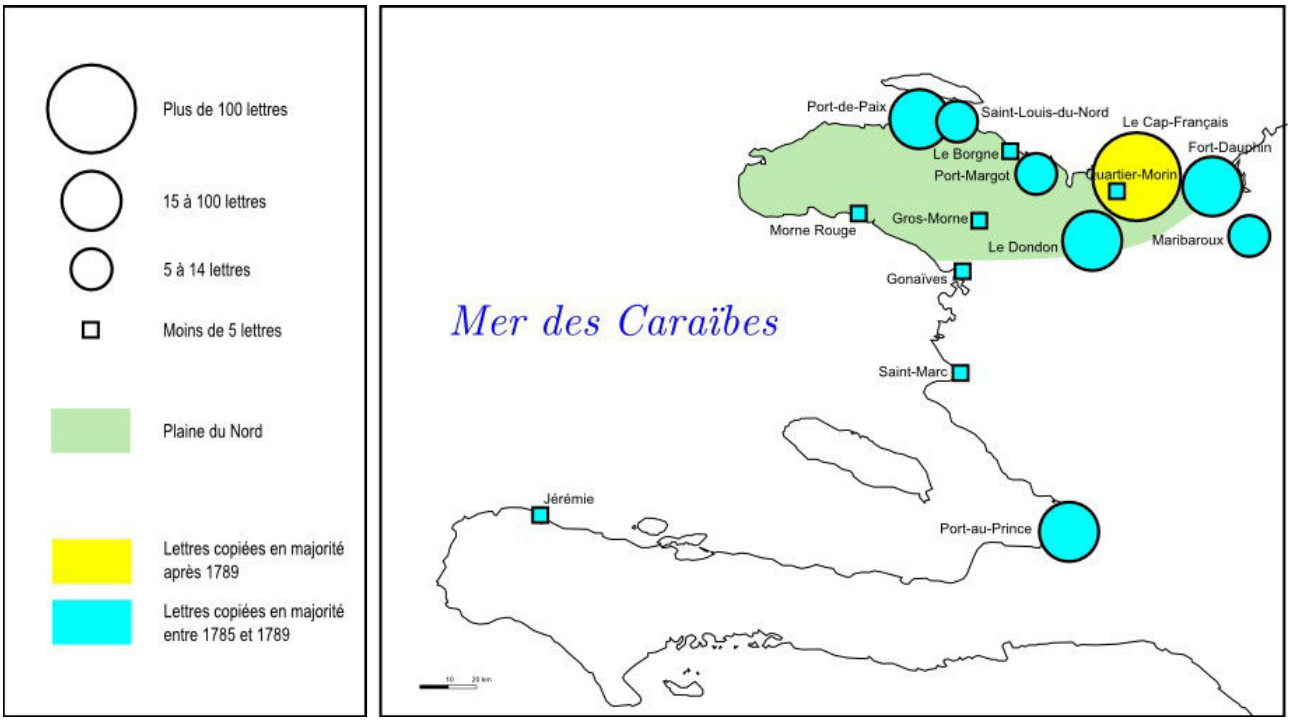
1057Le ton de ces récits évoque par ailleurs les descriptions qui circulent au même moment chez les autres négociants ou dans la presse internationale. Pour une analyse détaillée de la représentation des soulèvements en Amérique et en Europe, on se référera à l'enquête de Gómez Pernía (Alejandro Enrique), *Le syndrome de Saint-Domingue : perceptions et représentations de la Révolution haïtienne dans le monde atlantique, 1790-1886*, thèse de doctorat (histoire), EHESS, 2010.

partenaires dominguois respectifs[1058].

> *On fait courir le bruit aujourd'hui que l'insurrection est de 50 000 Noirs à la plaine du Cap et qu'ils se sont emparés de divers habitations, qu'ils ont du canon ; cette nouvelle est venue* [par la] *voie de Londres, par la Jamaïque. Elle a donné lieu à quelques spéculations sur les denrées des Îles. Les sucres ont hossé, ainsi que les cafés*[1059].

Le contenu de ce courrier mérite d'être précisé, au regard de la façon dont s'organisaient les affaires de Chauvet et de ses alliés dans l'espace dominguois. Rappelons tout d'abord que la région de la plaine du Nord était la plus prospère des Antilles françaises[1060]. L'analyse conjointe de la correspondance et de la comptabilité des sociétés Chauvet permet bien d'entrevoir l'importance cruciale de la région, dans le fonctionnement de l'entreprise. La ventilation des lettres copiées entre 1785 et 1789 par Chauvet et Lafaye laisse apparaître une claire domination des localités situées dans la partie septentrionales de Saint-Domingue, aux alentours du Cap-Français (carte 2. 2).

Carte 2. 2. Ventilation par localité du courrier des sociétés Chauvet (1785-1789).



[Source : arch. de la CCIMP, L 19/62/07 à 10.]

1058Pour les sociétés Chauvet, nous ne disposons pas des lettres reçues ; cependant, les missives émises et copiées permettent de se faire une idée générale du contenu de la correspondance passive.

1059Arch. de la CCIMP, L 19/62/09, lettre du 7 novembre 1791 de Chauvet (Marseille) à Rey Félix et Genezy (Cap-Français).

1060Bourdier (Karen), « Gallifet : aux racines de la révolution haïtienne », dans Benjamin-Labarthe (Elyette), Dubesset (Éric) (dir.), *La Révolution haïtienne au-delà de ses frontières*, Paris, Karthala, 2010, p. 55.

Ce n'est qu'après le retour de Jean-Jacques Chauvet à Marseille que l'entreprise semble concentrer ses activités sur le Cap et interrompt les relations qui la liaient aux autres localités dominguoises. Il ne s'agit en fait que d'un effet de source. L'analyse des données comptables démontre très nettement que dès 1785-1789, la plupart des opérations financières, des achats et des ventes s'effectuaient directement dans la capitale coloniale (tableau 2. 9). Les lettres expédiées à l'extérieur portaient principalement sur des échanges d'information et des commandes de marchandises. À partir de l'instant où Chauvet quitte l'île, les rôles sont redistribués. Depuis Marseille, le négociant dialoguait avec un nombre réduit de partenaires, tous situés au Cap-Français. Selon toute vraisemblance, ces derniers relayaient ensuite à l'intérieur de la colonie les intérêts de la société Chauvet.

Tableau 2. 9. Répartition des opérations de la société Chauvet et Lafaye à Saint-Domingue.

Localités.	**Volume d'affaires (LTD).**	**Proportion du volume d'affaires total (à Saint-Domingue).**
Cap-Français	624 271,48	97,5 %
Fort-Dauphin	3 974,95	0,6 %
Le Dondon	7 318,61	1,1 %
Le Morne	1 901,38	0,3 %
Plaine du Cap	953,30	0,1 %
Port-de-Paix	1 621,50	0,2 %
Port-Margot	306,25	0,0 %
Total	640 347,47	100,0 %

Le parcours singulier de Chauvet ouvre sur des perspectives plus vastes. L'étude de la trajectoire du commerçant permet de saisir comment les soulèvements des esclaves noirs pouvaient, depuis les Caraïbes, interférer avec les opérations d'entreprises européennes. Pour la société Chauvet, comme pour bon nombre de négociants dauphinois, les menaces qui pesaient sur le Cap-Français et la région septentrionale de Saint-Domingue étaient lourdes de conséquence. Les révoltes mettaient en péril les principaux fournisseurs des commerçants, dont les habitations avaient été confisquées. En outre, les négociants métropolitains perdaient aussi des débouchés importants, pour écouler leurs stocks d'étoffes et de quincaille.

À travers l'exemple de Chauvet, c'est aussi la grande difficulté des acteurs à prévoir l'évolution de la conjoncture qui est mise à nu. En dépit des rumeurs, en dépit de la confirmation des rumeurs, et malgré la dégradation incessante de la situation, Chauvet et ses divers partenaires

continuent à croire dans la pérennité du système colonial. Ils n'échafaudent aucun plan de repli, ne perçoivent qu'*in extremis* l'impasse dans laquelle ils se trouvent engagés – alors qu'il était déjà trop tard. Pour finir, ils s'exposent à de cuisants revers de fortune et à un retour aux affaires laborieux[1061].

(b) D'impossibles anticipations ?

En janvier 1792, les frères Dolle préconisaient ainsi à leurs correspondants antillais de « *faire des capitaux en France ou de chercher à se liquider* ». Et de s'interroger : l'île de Saint-Domingue pourrait-elle « *se relever de tant de pertes* » ? « *Ce qui a été sauvé jusqu'à présent le* [serait-il] *encore longtemps*[1062] *?* » Et pourtant, la plupart des négociants connus s'obstinent à maintenir autant que possible leurs opérations dans les Îles[1063]. Outre Chauvet, plusieurs autres cas pourraient être cités. Qu'on songe à Alexandre Barrillon, défendant les armes à la main ses plantations contre les insurgés[1064]. Ou bien à Raby du Moreau, qui tenta en l'an 7 un retour sur ses anciennes terres dominguoises, et qui disparut lors de son voyage, dans des circonstances mal élucidées[1065]. Comment qualifier le hiatus qui transparaît, entre d'un côté le comportement de ces acteurs, qui attendent un rétablissement du système colonial, et de l'autre la crise qui touchait l'île ? Les chercheurs ont surtout pointé l'incapacité de la majorité des entrepreneurs à s'adapter aux changements structurels dont ils étaient les témoins : ces négociants auraient compté parmi les garants d'un ordre suranné, « pré-capitaliste » ou esclavagiste, voué à disparaître[1066]. Ainsi enrôlés dans le camp de l'économie archaïque, les acteurs se situeraient finalement à contre-courant de la modernisation en cours.

Mais des signes avant-coureurs permettaient-ils d'entrevoir l'ébranlement de 1793-1794 et ses répercussions à plus long terme ? L'historiographie s'est longuement attachée à mesurer le bilan de la perte de Saint-Domingue sur l'économie de la France et de ses principaux ports de commerce, insistant sur les conséquences funestes que l'événement avait eu sur la prospérité d'une partie de la bourgeoisie marchande[1067]. Elle s'est en revanche peu penchée sur la façon dont les milieux

1061Chauvet ne revint à Marseille pour continuer ses opérations qu'à partir de l'hiver 1796-1797. Philippon finit par être considéré comme un « *débiteur douteux* » dans les documents comptables de l'entreprise (voir par exemple arch. de la CCIMP, L 19/62/06). Quant à Lauret, il se livra, après son départ précipité hors de Saint-Domingue, à des manœuvres troubles, qui le brouillèrent avec ses anciens associés (cf. les lettres à Philippon contenues dans le courrier de 1796-1797 : arch. de la CCIMP, L 19/62/11).

1062Arch. dép. de l'Isère, 2 E 398, cité par Léon (Pierre), 1963, p. 147.

1063Cela n'est pas sans rappeler les comportements des négociants de la Rochelle, analysés par Cauna (Jacques de), *Au temps des isles à sucre. Histoire d'une plantation de Saint-Domingue au XVIII^e siècle*, Paris, Karthala, 1987, p. 207-241.

1064Voir *supra*, partie 1, ch. 3.

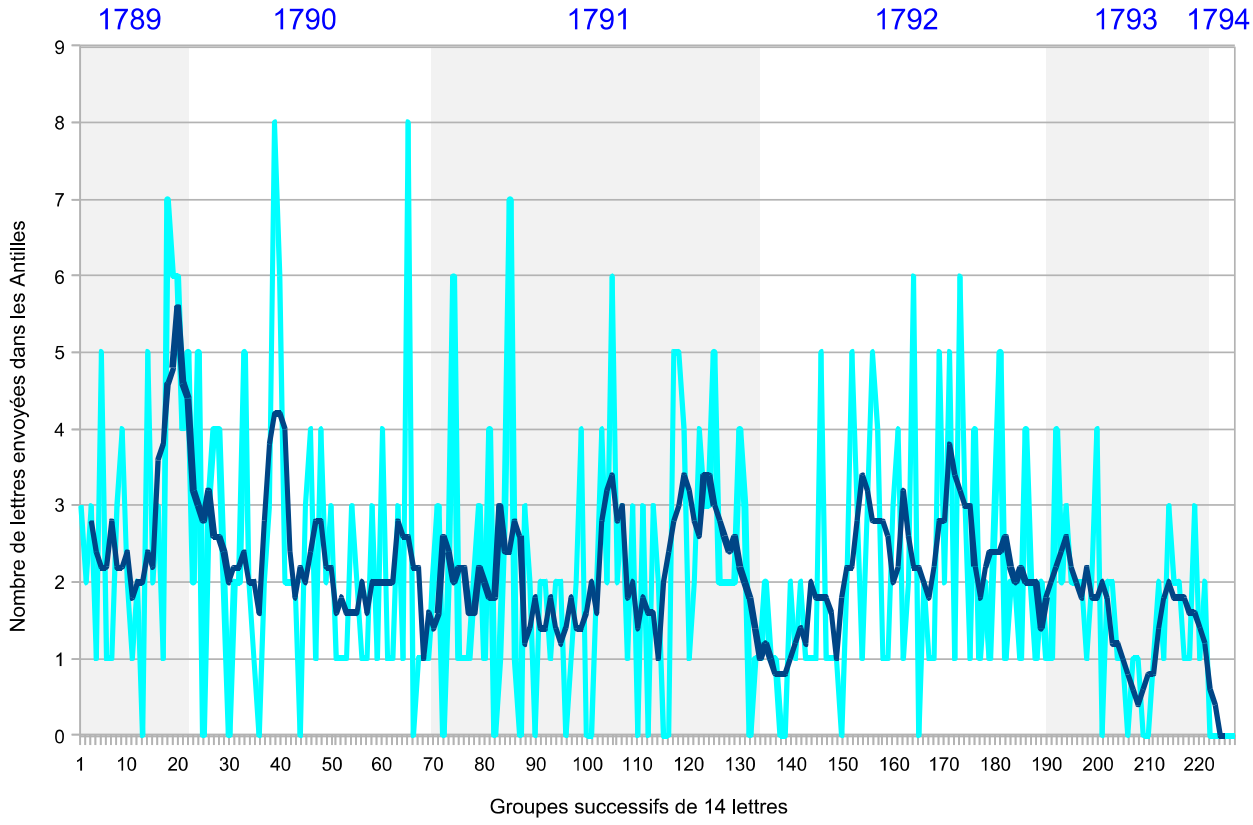
1065Léon (Pierre), 1963, p. 152-153.

1066Dans la conclusion de son enquête, Pierre Léon indiquait ainsi que les négociants dauphinois impliqués dans les spéculations antillaises avaient frayé des voies commerciales originales, mais qu'ils appartenaient à une ère révolue (à laquelle allait succéder le temps de la « *grande industrie* » (Léon (Pierre), 1963, p. 161-164).

1067Dans un article, Benoît Joachim évoquait « *la séparation violente de la colonie avec la métropole* »,

d'affaires ont perçu les troubles au début des années 1790. Il est évidemment très malaisé de défricher ce champ de recherche, car nous ne percevons la situation des acteurs que par bribes. Faute d'archives suffisantes, il est impossible de reconstituer en totalité les réactions des commerçants, de même qu'on peut difficilement juger des modes de circulation de l'information. Contentons-nous donc de bâtir quelques hypothèses vraisemblables, en particulier en nous penchant sur l'étude de la correspondance Chauvet, puisque celle-ci est beaucoup mieux conservée que les archives épistolaires des Dolle, et que nous ne disposons pas d'autres ressources pour compléter l'analyse. L'examen des lettres produites par l'entreprise constitue un premier matériau exploitable (graphique 2. 8). L'étude, à la fois quantitative et qualitative, du courrier représente en particulier une clef d'entrée intéressante, pour tenter de percer les logiques qui présidaient aux orientations et réorientations stratégiques des négociants dauphinois, confrontés à la perturbation du commerce océanique.

Graphique 2. 8. Les liens épistolaires de Jean-Jacques Chauvet avec les Antilles (1789-1794).



[Source : arch. de la CCIMP, L 19/62/08 à 10.]

« *immédiatement suivie de l'arrêt des échanges franco-haïtiens* » (Joachim (Benoît), « Commerce et décolonisation. L'expérience franco-haïtienne au *XIXe siècle* », dans *Annales ESC* (vol. 27, n° 6), 1979, p. 1497. Paul Butel opposait quant à lui le « *boom des trafics coloniaux* » pré-révolutionnaires à « *une phase d'instabilité sous la Révolution et l'Empire* » Butel (Paul), « Succès et déclin du commerce colonial français, de la Révolution à la Restauration », dans *Revue économique* (n° 6), 1989, p. 1079).

Entre l'arrivée de Chauvet en métropole (1789) et la fin de l'année 1792, la proportion de missives expédiées en direction des Caraïbes reste plutôt stable, comprise entre 15,3 % et 19,2 % par an. Une légère baisse s'amorce en 1793 (11,3 % des lettres rédigées alors avaient été adressées à des correspondants antillais), qui concorde avec une décroissance globale du courrier – raison pour laquelle on n'observe pas de baisse marquée sur le graphique 2. 8. En 1794, la tendance se confirme et s'accentue très nettement : aucune des 78 lettres copiées n'avait été envoyée vers les Îles. Est-ce à dire que tout lien avait été rompu avec les Indes occidentales ? Dans les faits, des relations perduraient avec d'anciens partenaires dominguois, qui s'étaient en particulier installés en Amérique du Nord. Chauvet maintint un temps les relations avec les colonies françaises, par l'intermédiaire de ses correspondants, nouvellement installés aux États-Unis[1068]. En ce sens, il semble bien que le négociant ait tenté de se maintenir dans le négoce océanique jusqu'au bout : c'est seulement après les difficultés personnelles qu'il traversa en 1794, et après une interruption de ses affaires, qu'il finit par renoncer à l'essentiel de ses activités dans l'Atlantique[1069].

On aurait beau jeu de diagnostiquer un manque criant de lucidité dans les orientations stratégiques du négociant dauphinois. Si l'on se replace dans le contexte des années 1790, il faut bien reconnaître que la plupart des signaux laissaient présager, à moyen terme, la possibilité d'un rétablissement partiel de la situation. L'expérience collective des colons et de la bourgeoisie marchande incitait à un relatif optimisme : au cours du XVIII[e] siècle, aucune insurrection d'esclaves n'avait réussi à mettre en péril les intérêts des « grands Blancs[1070] ». Surtout, l'incompréhension du mouvement révolutionnaire est presque totale : sur le plan économique, les récits se concentrent sur les épisodes de destruction, sans saisir que les soulèvements de la plaine du Nord aboutissent par exemple à une redistribution complète des terres, démantelant de fait le système latifundiste sur lequel reposait jusqu'alors la richesse des grands propriétaires et les activités commerciales. Il faut enfin rappeler que le principe de l'indépendance d'Haïti continue à être mis en cause jusque dans les années 1800 par les autorités métropolitaines, et que la question n'est vraiment tranchée que par le décret d'avril 1825[1071], par lequel Charles X reconnaissait l'existence d'un État haïtien,

1068C'était notamment le cas de Philippon et Lauret, les deux anciens associés de Chauvet. Voir à ce sujet arch. de la CCIMP, L 19/62/11.

1069Dans la correspondance de la séquence 1796-1802, les lettres destinées à des correspondants antillais représentaient 16,6 % du total des missives copiées (N = 4028) – contre un peu plus de 0,1 % pour la séquence 1785-1794 (N = 2470). La comparaison des grands livres de compte aboutit à des conclusions semblables. En 1785-1787, les Antilles concentraient 44,0 % du volume d'affaires total, alors que la proportion tombe à seulement 2,8 % entre l'an 8 et l'an 10 (1799-1802).

1070Les révoltes d'esclaves avaient toutes été rapidement et brutalement réprimées (Blancpain (François), *La colonie française de Saint-Domingue*, Paris, Karthala, 2004 p. 66).

1071À ce sujet, on peut se reporter à l'ouvrage de Brière (Jean-François), *Haïti et la France, 1804-1848 : le rêve brisé*, Paris, Karthala, 2008 : voir notamment p. 14. Des projets divers de rétablissement du système colonial pouvaient laisser penser aux milieux marchands dauphinois qu'ils seraient finalement en mesure de renouer avec leurs anciennes activités dans les Caraïbes.

moyennant de lourdes indemnités.

À tout cela s'ajoutent les fortes contraintes qui pesaient sur la vitesse et la qualité de circulation de l'information, et qui viennent compliquer encore davantage les efforts d'adaptation. Le cas de Chauvet mérite une observation attentive, parce qu'il montre avec quelles difficultés pouvaient communiquer des associés, situés de part et d'autre de l'Océan. Entre le soulèvement des esclaves de la plaine du Cap, à la fin du mois d'août 1791, et les premières réactions de Chauvet, plus de deux mois s'écoulent. Au début du mois de novembre, des rumeurs atteignent Marseille, mais elles ne sont pas prises au sérieux par le négociant dauphinois.

> Ce sont les tristes nouvelles que nous avons de Saint-Domingue qui ont fait monter toutes les denrées des colonies. Il est question d'une révolte des Noirs à la plaine du Cap ; nous croyons l'affaire exagérée. Il n'est pas moins vrai que nous n'avons aucune nouvelle de ce pays depuis le mois d'aoust et que nous en attendons avec la plus grande impatience. […] Malgré les nouvelles, peut-être vraies, peut-être fausses, dont tout porte à croire qu'elles sont enflées, nous n'avons pas cru devoir perdre la vente de vos cafés. Il y a de cette marchandise en abondance et nous sommes persuadés que les mois prochains tombera plus que jamais. Nous avons tous vendus ceux que nous avions pour notre compte en magasin ; nous en avons même vendu à livrer en partie, dont vous avons facturé, et nous voudrions pouvoir vendre davantage. Nous le ferions, si le tems est beau, nous livrerons cette semène[1072].

Nous savons aujourd'hui que Chauvet se fourvoyait : dès janvier 1793, les cours du café explosaient. C'est justement pour cette raison que la missive du 7 novembre nous intéresse : elle montre bien que les interventions du négociant se déroulaient dans un climat de très grande incertitude. Ce d'autant que les informations venues de Saint-Domingue parvenaient en métropole au compte-gouttes. En temps normal, les communications entre les Caraïbes et la France n'étaient déjà pas simples : en 1790, une lettre mettait en moyenne 69 jours[1073] pour parcourir le trajet du Cap-Français à Marseille[1074]. À la fin de l'été 1792, les délais s'allongent encore, de telle sorte que Chauvet apprit la nouvelle de l'insurrection par le biais de simples rumeurs, au début de novembre. C'est seulement à la fin du mois que le négociant reçut une confirmation formelle de la part de ses partenaires de Saint-Domingue – soit environ trois mois après les événements de la plaine du Cap.

Ajoutons que l'intensité des échanges épistolaires était elle-même plutôt variable. Dans

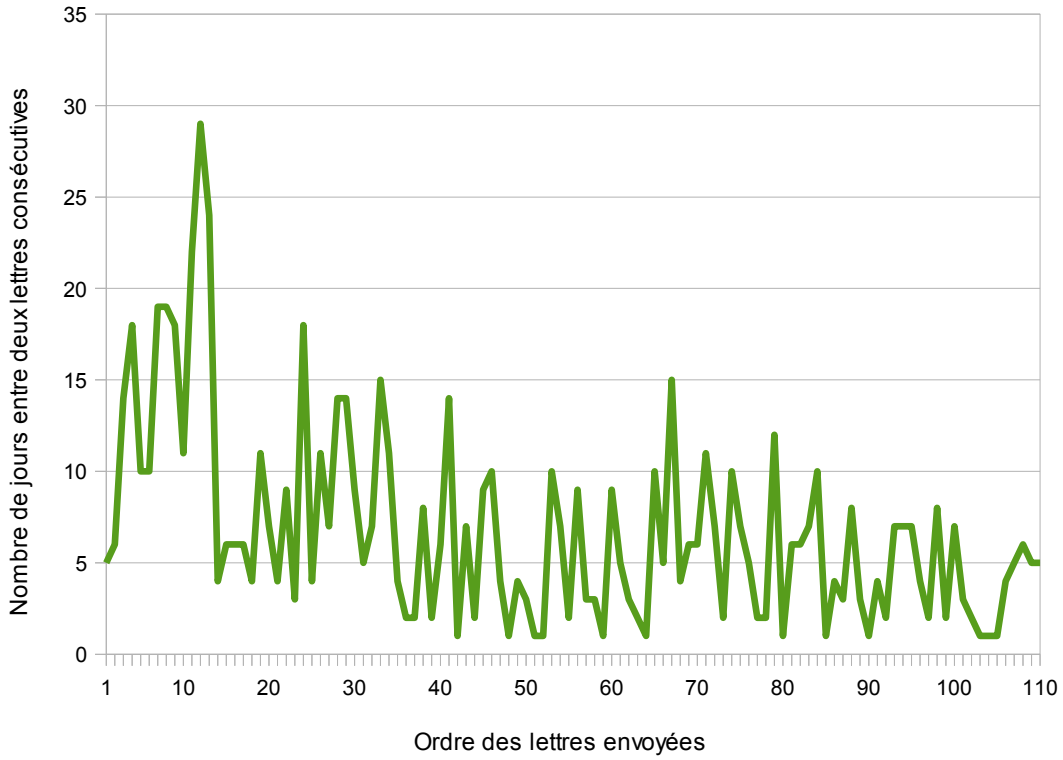
1072Arch. de la CCIMP, L 19/62/09, lettre du 7 novembre 1791 de Chauvet (Marseille) à Félix (Montélimar). Félix était installé au Cap-Français, et sans doute de passage à Montélimar. On peut supposer, sans pouvoir le démontrer formellement, qu'il était un de ces Dauphinois implantés dans les Caraïbes pour des raisons commerciales.

1073On observe que les délais étaient par ailleurs très variables, de 50 jours au minimum (pour une lettre du 20 juillet 1790) à 85 jours au maximum (pour une lettre du 31 janvier 1790), soit une différence de 70,0 %.

1074Arch. de la CCIMP, L 19/62/08.

l'ensemble, les rythmes de rédaction tendent à s'accélérer au cours de la période 1789-1794, comme le démontre le graphique 2. 9. Mais de nombreuses fluctuations apparaissent à court terme, ce qui signifie que l'émission de nouvelles lettres n'avait rien de très régulier. C'est sans doute ce qui permet de comprendre que même si Chauvet se préoccupait du silence de ses correspondants antillais après août 1792[1075], son inquiétude demeurait toutefois limitée.

Graphique 2. 9. Rythme d'expédition des lettres de Chauvet à Philippon et Lauret (1789-1794).



[Source : données personnelles, d'après arch. de la CCIMP, L 19/62/08 à 10.]

(c) Continuer les affaires.

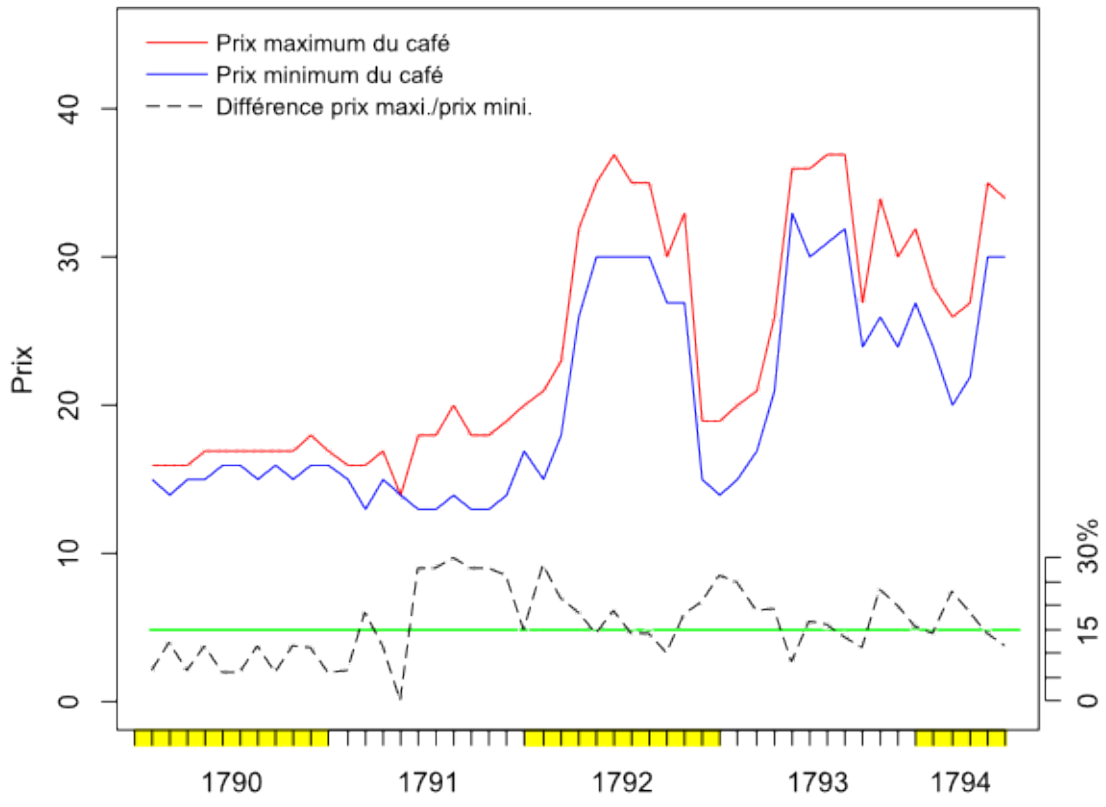
Étrange situation, où des négociants se trouvaient dans l'incapacité matérielle d'anticiper le cours des événements, non seulement parce que ces derniers sortaient de l'ordinaire, mais aussi parce que les conditions (pour leur part très ordinaires) de circulation de l'information ne s'y

1075 Voir notamment les lettres expédiées entre août et novembre (arch. de la CCIMP, L 19/62/09). On ne manquera pas de relever que dès 1790, Chauvet se plaignait d'être régulièrement privé de nouvelles de la part de Philippon et Lauret (voir notamment les premières lignes des missives expédiées au cours de l'été 1790, où ces reproches figurent bien souvent).

prêtaient pas du tout. Dans de telles circonstances, comment une entreprise telle que la société Chauvet et C^ie^ réussit-elle à maintenir le fil de ses affaires ? Pour y voir plus clair, nous nous attacherons en l'occurrence à l'étude des spéculations réalisées sur les denrées coloniales, qui représentaient pour l'entreprise le principal secteur d'activité.

Soulignons tout d'abord que les prix des principales denrées, tels qu'ils sont reportés dans les lettres de l'entreprise Chauvet, étaient fortement liés entre eux. Le coton, le café, l'indigo présentaient par exemple, pour la séquence 1790-1794, des taux de corrélation linéaire supérieurs à 0,9. On peut donc considérer qu'il suffit d'analyser les évolutions de la valeur d'une de ces marchandises pour pouvoir ensuite émettre des conclusions plus générales, portant sur les denrées coloniales dans leur ensemble[1076]. Nous nous concentrerons ici sur le café antillais, qui constituait le cœur des activités de Chauvet et de ses associés du Cap-Français, et pour lequel nous disposons des séries les plus complètes.

Graphique 2. 10. Évolutions du prix du café d'après les archives Chauvet.



[Source : Arch. de la CCIMP, L 19/62/09 et 10.]

Le graphique 2. 10 résume les données extraites des différentes missives rédigées par

1076L'expression de « *denrées coloniales* » est directement empruntée aux acteurs. Cela tend à montrer que les négociants eux-mêmes étaient plus ou moins conscients de cette corrélation entre les différents prix observés.

l'entreprise Chauvet. Dans un grand nombre de lettres, envoyées aussi bien en métropole que vers Saint-Domingue, figuraient les cours du jour. Ce genre de documentation nous permet de mieux comprendre la position dans laquelle se trouvaient les acteurs engagés sur les marchés. Contrairement aux prix compilés par les préfectures, qui assignaient à une date précise une valeur exacte, nous avons affaire ici à des fourchettes de prix. Il y a donc deux variables qui méritent toute notre attention : l'évolution de cette fourchette (en valeur absolue, sur l'axe de gauche du graphique 2. 10 d'une part, et d'autre part l'amplitude de la différence entre le prix maximum et le prix minimum (exprimée en pourcentage sur l'axe de droite). Que constate-t-on ? D'abord que la valeur du café commence à augmenter très brutalement, en janvier 1792 (de +39,1 % à +44,4 %). Les prix redescendent à un pallier inférieur pendant une brève période, comprise entre août et novembre 1792. Puis ils connaissent une nouvelle hausse entre décembre et janvier 1793 (+38,5 % à +57,1 %), et se maintiennent ensuite à haut niveau.

En parallèle, l'écart entre les minima et les maxima éprouve lui aussi des variations sensibles. Globalement, deux phases s'opposent : de 1790 au premier trimestre de 1791[1077], la différence n'excède pas le seuil 15 % (elle est en moyenne d'environ 8,8 %). Par la suite, en revanche, c'est l'inverse qui se produit : la plupart du temps, l'écart dépasse les 15 %, matérialisé par l'axe vert sur le graphique 2. 10 : il s'élève en moyenne à 19,4 % entre avril 1791 et janvier 1794.

Les changements conjoncturels s'organisent donc en trois étapes successives. De janvier 1790 à mars 1791, les négociants composent avec des prix relativement bas et réguliers. D'avril à décembre 1791, les prix restent modérés, mais tolèrent des écarts de plus en plus importants. Enfin, à partir de janvier 1792, les prix oscillent à la fois rapidement et considérablement, en même temps que la marge entre valeur maximum et valeur minimum devient beaucoup plus variable. Cette dernière étape peut elle-même être subdivisée en trois séquences : première augmentation de 1792, chute des cours à l'hiver 1792-1793, deuxième augmentation de 1793. La chronologie des prix coïncide assez bien avec celle de la révolution haïtienne, puisque les premières révoltes d'esclaves se manifestent dans le courant de l'année 1791, et s'intensifient progressivement[1078].

Tant que les fourchettes de prix demeuraient à un niveau à peu près stable et présentaient une amplitude modérée, les acteurs gardaient la possibilité de se livrer à des anticipations grossières de l'évolution des cours. La mention quasi-systématique des prix dans les lettres adressées aux partenaires les plus proches permettait donc d'orienter les décisions prises de part et d'autre de

1077La documentation ne mentionne que des prix éparpillés avant 1791, mais d'après les données éparses dont nous disposons, le seuil de 15 % ne semble pas non plus avoir été dépassé à ce moment-là.

1078Ce d'autant que les retombées des troubles se surajoutaient aux conséquences négatives de la guerre maritime (cf. *infra*, partie 3, chapitre 9).

l'Atlantique. En revanche, ces dispositifs commencent à s'affaiblir dès que l'écart entre le maximum et le minimum des prix va se creuser, rendant toute appréciation beaucoup plus aléatoire – ce que vient confirmer les importantes fluctuations de 1792.

Chauvet ne change pourtant pas de stratégie[1079]. Il continue d'envoyer scrupuleusement à Philippon et Lauret des informations sur les valeurs des denrées, persiste dans le négoce colonial, et tente tant bien que mal de saisir au jour le jour les occasions qui se présentent à lui. Réaction opportuniste et désorganisée, qu'on pourrait attribuer à un effet de panique ? Mais pourquoi donc le négociant s'évertue-t-il tout de même à dresser un bilan régulier des prix, devenu apparemment inutile, comme si de rien n'était ? Afin de dissiper le paradoxe, il faut considérer que ces échanges de renseignements ne concourraient en rien à une anticipation rationnelle de l'évolution des cours. Quand un acteur mentionne que le prix du café se situe à un certain niveau, ce n'est pas dans le but de peser immédiatement sur les choix de ses partenaires. Il sait de toute façon que la lettre leur parviendra trop tard. Selon toute vraisemblance, la fourchette de prix revêtait essentiellement une fonction indicative : elle permettait aux uns et aux autres de se faire une idée générale quant à l'état des marchés, sur une place de commerce en particulier. L'information ne constituait donc pas le support d'une anticipation rationnelle des cours, au sens où la nouvelle économie classique a défini le concept[1080]. Les renseignements délivrés sur les fourchettes de prix s'intégraient essentiellement à une autre forme de rationalité, fondée sur l'imitation. Avant même les révolutions française ou haïtienne et les déclarations de guerre de 1792-1793, les négociants dauphinois impliqués dans le commerce colonial se trouvaient dans l'incertitude, au sens de Frank H. Knight[1081]. Leurs activités étaient dominées par la sensibilité des marchés aux rumeurs, des situations fréquentes d'indécision et une grande attention portée aux agissements des autres protagonistes[1082]. Dans un tel contexte, le mimétisme représentait sans nul doute la forme la plus efficace d'« anticipation » (au sens courant du terme, indépendamment des connotations que lui a donné la théorie économique standard). Le contexte révolutionnaire ne fit qu'accentuer ces tendances, intrinsèques aux structures de l'économie coloniale d'Ancien Régime.

1079Les marges de manœuvres du commerçant sont certes difficiles à évaluer. On pourrait toutefois s'attendre à ce que le négociant modifie au moins l'organisation de ses affaires avec ses principaux correspondants dominguois. Or, les lettres expédiées en 1793-1794 ressemblent fort à celles envoyées en 1789-1790. Les informations et les instructions transmises ne sont pas radicalement bouleversées par les épreuves révolutionnaires.

1080Lucas (Robert E.), « Expectations and the Neutrality of Money », dans *Journal of Economic Theory* (n° 4), 1972 ; Muth (John F.), « Rational Expectations and the Theory of Price Movements », dans *Econometrica* (vol. 29, n° 3), 1961.

1081Knight (Frank H.), *Risk, Uncertainty, and Profit*, New York, Cosimo Classics, 2006 (1921), p. 197-232. Le terme d'incertitude (*uncertainty*) s'oppose, chez Frank H. Knight, au concept de risque (*hazard*).

1082On retrouve ici la situation décrite par Orléan (André), 1986, p. 45-47. Nous avons affaire à « *un sujet marchand aux antipodes de l'homo œconomicus des manuels : il est indécis, influençable, perpétuellement soumis aux rumeurs qui circulent, à l'emprise du regard des autres* » (p. 45).

4. La Révolution contre le négoce ?

À la détérioration partielle des circuits commerciaux et de la situation monétaire se superposait par ailleurs un ensemble de tensions sociales et politiques, qui inquiétaient vivement les milieux d'affaires. Une représentation linéaire du processus révolutionnaire a souvent conduit à opposer la révolution (ou la « pré-révolution) de 1788-1789 à la révolution terroriste de 1793-1794. En réalité, toute la « décennie révolutionnaire », de 1788-1789 à 1799, est parcourue par une contradiction politique incessante entre d'un côté un mouvement révolutionnaire dont les négociants étaient partie prenante, et de l'autre un processus qui leur échappait dans une large mesure, tout en menaçant leurs propres positions socio-économiques. Ces tensions aboutirent-elles à déstabiliser à court terme l'organisation du négoce ? Contribuèrent-elles à remettre en cause la domination que les négociants exerçaient sur d'autres fractions de la société dauphinoise, et tout spécialement sur le reste du monde marchand et proto-industriel ?

(a) La grande peur des négociants.

La Terreur a bien souvent laissé le souvenir d'un régime fortement défavorable aux intérêts collectifs du négoce – et plus généralement à l'image publique communément associée aux milieux négociants. Hostilité de principe[1083], qui aurait trouvé dans la dénonciation du « négociantisme » son expression idéologique la plus claire et la plus radicale. Pour comprendre la nature de cette représentation, il faut procéder à rebours de la chronologie : non pas tenter de remonter aux racines de cette critique du négoce, mais plutôt chercher à définir à partir de quel moment et dans quelles conditions ce discours s'est véritablement imposé. Dans ce but, nous sommes d'abord partis à la recherche du terme même de *négociantisme*, dans les diverses bases de données dont nous disposons[1084]. Mais la moisson a été maigre : les occurrences se révèlent peu nombreuses[1085].

1083On peut se référer, par exemple, au texte polémique du chanoine Thénard, prêté à un robespierristes anonyme (sans doute une adaptation d'un discours prononcé par Achard à Lyon, devant la Société populaire locale, en février 1794) : « *Républicains, s'écriait un troisième, pourquoi vous accuse-t-on ? Est-ce parce que, en 1793, vous avez combattu de front, les armes à la main, la foudre à vos côtés, cette classe d'êtres monstrueux, vampires de la société, sangsues de tous les peuples, être vils et méprisables que l'on nomme négociants ?* », Thénard (Pierre-Joseph), *Quelques souvenirs du règle de la Terreur à Cambrai*, Cambrai, L. Carion, 1869, p. 121.

1084La recherche s'appuie notamment sur les textes numérisés par la BnF dans le cadre du projet Gallica (gallica.bnf.fr), ainsi que sur le site des Archives numériques de la Révolution française, créé à l'initiative de la BnF et de la Stanford University Library (http://frda.stanford.edu). Voir également le graphique présenté en annexe à ce sujet.

1085On dénombre une seule mention dans les Archives numériques de la Révolution française, tirée du vol. 75 des *Archives parlementaires* et datée de la séance du 27 septembre 1793. Les occurrences ne sont pas plus nombreuses dans les textes – principalement consacrés à l'économie et à l'économie politique – issus des collections de la Goldsmiths' Library of Economic Literature (Université de Londres) et de la Kress Library of Business and Economics (Ecole supérieure de commerce et d'administration de Boston), regroupés dans la base de données *The*

Surtout, le mot figure presque exclusivement dans des documents postérieurs à Thermidor. Il est surtout utilisé, alors, à des fins politiques ou idéologiques, notamment en vue de discréditer les anciens terroristes, accusés d'avoir ruiné le secteur marchand et d'avoir voulu « *inventer le crime de négociantisme contre le commerce de France*[1086] ». Le thème de l'« *anti-négociantisme de la Terreur*[1087] » consiste avant tout en une relecture du processus révolutionnaire, tel qu'il s'est déroulé entre 1788 et 1794. Ce discours tend ainsi à présenter sous l'aspect d'un système idéologique organisé un ensemble bien plus hétéroclite de critiques, qui visaient non seulement le grand capital commercial, mais aussi les milieux financiers et plus généralement les accapareurs et les agioteurs[1088].

La notion de *négociantisme* et ses dérivés nous renseignent bien davantage sur les craintes des notables et des négociants que sur un hypothétique programme populaire ou terroriste, censément inspiré par la détestation du monde marchand, voire par une introuvable doctrine « dirigiste[1089] ». Si les négociants dauphinois ne reprennent pas exactement le même vocabulaire, ils expriment en revanche les mêmes craintes collectives.

La peur s'exprime avec précocité : elle n'éclate pas seulement sous la Terreur, mais dès le début du processus révolutionnaire, en 1788. Puis de nouveau pendant l'été 1789, au cours de la « Grande Peur[1090] ». L'inquiétude des Dauphinois n'est pas exceptionnelle : elle rappelle celle des milieux d'affaires lillois, bien décrite par Jean-Pierre Hirsch[1091]. Tant que perdure l'Ancien Régime,

Making of the Modern World, Gale Digital Collections, http://gdc.gale.com/. La bases de données de Gallica indique que le terme figurait dans quatre ouvrages publiés avant 1800 (deux publications datées de 1794, une de 1795, une autre enfin de 1798). Les 115 autres documents recensés, où apparaît la notion, ont tous été édités au XIX^e^ siècle (75,6 %) et au XX^e^ siècle (21,0 %).

1086L'expression est empruntée au bonapartiste Viel-Castel (Horace, de), *Marie-Antoinette et la Révolution française*, Paris, Techener, 1859, p. 263.

1087Crouzet (François), 1989, p. 36.

1088C'est notamment le sens des griefs que les sans-culottes formulaient à l'égard de la « *grande entreprise* ». Voir Soboul (Albert), *Les sans-culottes*, Paris, Seuil, 1968, p. 75-81.

1089Si la Terreur a pu passer pour une première expérience dirigiste, tantôt louée comme un modèle (Crouzet (François), 1989, p. 1189-1190), tantôt érigée en contre-modèle, voire en antichambre du totalitarisme contemporain. Ainsi que le soulignait Claude Mazauric, « « *l'interprétation de la Terreur, sa condamnation comme sa justification, ont donné lieu à d'intenses polémiques qui trouvent leur point d'ancrage dans le partage de la France au cours même de la crise révolutionnaire et qui se sont prolongées depuis, à travers le débat sur la portée de la guerre patriotique et sur le* sens *de la Révolution* » (Mazauric (Claude), article « Terreur », dans Soboul (Albert) (dir.), *Dictionnaire historique de la Révolution française*, Paris, PUF, 2005 (1989), p. 1025). En ce qui concerne plus spécialement le rapprochement opéré entre Terreur et totalitarisme, voir par exemple le livre de Talmon (Jacob L.), *Les origines de la démocratie totalitaire*, Paris, Calmann-Lévy, 1966. Le lien entre totalitarisme et terreur relève d'une évolution relativement récente du concept. L'historien Enzo Traverso note que les premières références à la notion de totalitarisme, dans les années 1920, sont surtout le fait d'intellectuels libéraux, cherchant à « *caractériser la politique du fascisme italien* », en tant que « *version moderne de l'absolutisme* » (Traverso (Enzo), « Le totalitarisme. Histoire et apories d'un concept », dans *L'homme et la société* (n° 129), 1998, p. 99). C'est surtout pendant la guerre froide que le lien entre totalitarisme et terreur va se généraliser, en lien avec les enjeux idéologiques de l'époque – que reflètent bien les contributions de François Furet, dans les années 1980 (voir Furet (François), *Penser la Révolution française*, Paris, Gallimard, 1978, et en particulier les commentaires sur les travaux d'Augustin Cochin, p. 257-316).

1090Pour une présentation du processus, voir la carte en annexe.

1091Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 422-423.

les craintes de la bourgeoisie s'objectivent essentiellement dans des rapports et des mémoires savants, qui contribuent à construire et à poser comme tel le problème social – c'est-à-dire à traiter la violence populaire à l'image d'un symptôme, révélateur de difficultés qui appellent une intervention éclairée de l'État. Mais que faire, dès lors que s'intensifient les contradictions sociales et que la révolte gronde ? Lorsque les habitants des faubourgs et des quartiers populaires de Grenoble se soulèvent contre les troupes royales, comme ce fut le cas le 7 juin 1788, pendant la journée des tuiles ? Les négociants, aux côtés des autres notables, tentent d'abord de prendre appui sur ces émeutes pour soutenir leurs propres revendications politiques. C'est le sens des déclarations promulguées par les notables aux lendemains du 7 juin, à l'issue de la réunion de l'hôtel de ville de Grenoble[1092] (où les négociants n'étaient pas très présents), mais aussi dans le cadre de l'assemblée de Vizille (21 juillet 1788), accueillie dans le château des Perier et à laquelle les milieux commerçants participèrent plus activement[1093].

Pourtant, la perspective d'une flambée émeutière continue d'agiter les esprits et d'aviver l'anxiété des milieux d'affaires. Alors que les allusions à la situation politique sont en général rares dans les correspondances commerciales, les négociants dauphinois s'inquiètent régulièrement de l'agitation sociale, urbaine ou rurale. Durant l'été 1788, Jean-Joseph-Antoine Pinet déplore les « *troubles* » survenus dans la région[1094]. Un an plus tard, c'est Jean-Jacques Chauvet qui évoque des rumeurs alarmantes à l'un de ses correspondants marseillais[1095]. Le discours de ces commerçants reposait à chaque fois sur des logiques très similaires, alors même que les acteurs ne partageaient

1092Il était ainsi question de remédier à l'« *indigence* » des habitants du Dauphiné par l'ouverture d'une souscription publique (Mounier (Jean-Joseph), 1788, p. 4).

1093Le procès-verbal évoque un total de 391 représentants du tiers état (Égret (Jean), 1962, vol. 2, p. 291 ; pour les débats concernant cette estimation, voir Chagny (Robert), « De Vizille à Romans », dans Chomel (Vital), 1988, p. 110.), « *tant magistrats, avocats, procureurs, notaires, bourgeois, négocians et syndics des différents corps* » (Mounier (Jean-Joseph), 1788, p. 1.). Malheureusement, le compte-rendu recense les patronymes des députés, mais très rarement leurs qualifications. Un seul « *négociant* » est formellement identifié – un certain Sibut, originaire de Mens. Il est donc difficile de préciser avec exactitude la répartition des différents groupes sociaux au sein de l'assemblée. D'après Robert Chagny, l'assemblée de Vizille comptait en réalité 276 membres du tiers état seulement, dont 187 Grenoblois. Parmi ces derniers, l'historien dénombrait 56 commerçants, soit un peu plus de 29,9 % des députés de Grenoble. Au minimum, les marchands et les négociants auraient donc représenté 20,3 % des membres du troisième ordre. Nos propres reconstitutions, effectuées à partir du compte-rendu de Mounier, parviennent à des résultats relativement proches. En croisant la liste des députés et les informations contenues dans les rôles de capitation, nous avons dénombré 34 commerçants (dont 3 cas incertains), soit une proportion de 18,0 % à 19,8 % de marchands.

1094« *Le bruit s'est répandu que 600 bandits avoient saccagé Romans, étant venus de Die, et s'avanceroient vers nos côtés ; toutes les communautés ont couru aux armes ; les femmes, les enfants ont fui dans les bois ; enfin, nous sommes tous au désarroy. Se qu'il y a de plus dangereux, c'est la mauvaise intention des paysans envers leurs seigneurs. J'apprends dans le moment que M. de Plotte Saint-Martin, sa femme et ses enfants, ont été tirés de force de leur maison que l'on démolit ; que l'on a arrêté l'abbé d'Apre et l'abbé de la Villette, que l'on menace M. de Revigny à Veynes* » (arch. dép. de l'Isère, 14 J 6, lettre du 1er août 1788 de Jean-Joseph-André Pinet (Gap) à Antoine Pinet (Lyon).

1095« *Il règne ici la plus grande consternation. On a vu hyer l'heure et le moment où il se répendoit du sang en abondance. Heureusement que tout s'est apaisé. Le Dauphiné est dans l'alarme : plusieurs paysans ont brûlé divers châteaux, on en a prix environ 90 de ses brigans, que les jeunes gens de cette ville ont arretté et conduit aux prisons de Lyon* », arch. de la CCIMP, L 19/62/08, lettre du 1er août 1789 de Chauvet (Lyon) à Garcin (Marseille).

pas nécessairement le même point de vue[1096]. Dans l'ensemble, il s'agissait d'opposer à l'action publique légitime la violence sociale illégitime. Le négoce grenoblois avait certes soutenu, durant l'année 1788, une série d'assemblées illicites (« pré-révolutionnaires »). Mais au contraire des soulèvements populaires, toutes ces réunions, dominées par les membres les plus influents du tiers, correspondaient aux attentes, aux modes d'action et aux régimes de représentation du négoce. En cela, elles transgressaient les lois en vigueur, mais respectaient tacitement, en revanche, les normes propres au groupe. Dès lors, les négociants – semblables en cela aux autres acteurs venus des strates dominantes du tiers état – tendaient à rejeter en-dehors du champ politique les formes de protestation qui ne coïncidaient pas avec leurs propres revendications, mais aussi et surtout avec leurs propre *habitus*.

Un examen des correspondances marchandes et familiales montre d'ailleurs que les négociants appréhendaient ainsi les soulèvements des années 1790, non seulement en métropole, mais aussi dans les colonies. Bien qu'elles renvoient à des situations très dissemblables, l'expérience des insurrections populaires en métropole et celle des révoltes à Saint-Domingue vont affecter conjointement une bonne partie des réseaux dauphinois. On peut ainsi mettre en regard les propos tenus par les commerçants de part et d'autre de l'Atlantique. Dans les deux cas, les émeutes sont toujours assimilées à un déchaînement de brutalités aveugles et confuses. La correspondance entre Dolle et Favier (1789-1792) montre bien la prégnance de ces thématiques, dans les représentations mentales des acteurs[1097]. Sur 22 lettres analysées, 5 missives faisaient allusion à la situation. Le tableau 2. 10 résume les principales notions mobilisées à l'intérieur de ces textes.

Tableau 2. 10. Descriptions des révoltes dominguoises dans la correspondance Dolle (1789-1792).

Thème	Mots et expressions employés	Occurrences
brigandage collectif	*brigands, bandes*	6
colonie	*colonie, colonial*	6
divisions	*schisme, guerre civile, les uns… les autres…, indépendance*	4
fatalité	*malheur, malheureusement, inéluctable, hasard, perdue, aucun espoir*	8
catégories raciales	*nègres, blancs, mulâtres, gens de couleur*	9

1096Chauvet semblait plutôt favorable à la Révolution, du moins à ses débuts, et gravitait d'ailleurs dans l'entourage des Perier. Pinet, bien que liés par des relations d'affaires à la banque et au commerce grenoblois, adoptait une attitude nettement plus conservatrice.

1097Arch. dép. de l'Isère, 2 E 381.

Thème	Mots et expressions employés	Occurrences
catégories politiques	*citoyen, concitoyen, aristocrate*	3
troubles	*trouble, agitation, convulsions, désordre*	5
violence	*sang, danger, attaqués, assassinats, désastres, guerre, détruits, forces, insurrection, incendie,*	11
institutions	*assemblée, république, politique*	9

[Source : arch. dép. de l'Isère, 2 E 381.]

On retrouve finalement, dans le récit de Marc Dolle, les mêmes procédés que chez Chauvet ou Pinet, mais appliqués à un objet bien différent. Certes, les catégorisations raciales sont propres à l'univers colonial. Mais pour le reste, on retrouve un vocabulaire et des catégories intellectuelles très proches, avec la même dénonciation de la violence physique et de la division du corps social qui en résulte. À la criminalisation de la révolte fait écho l'appel aux institutions légitimes : la « *république* », le pouvoir « *politique* », l'« *assemblée* ». Bien qu'elles renvoient à des situations très dissemblables, l'expérience des soulèvements populaires en métropole et des révoltes à Saint-Domingue suscitent chez les négociants dauphinois un seul et même sentiment d'horreur et de terreur mêlées. Les deux révolutions concouraient simultanément à mettre en péril les intérêts économiques des milieux d'affaires, dans la mesure où elles compromettaient une partie de leurs anciennes opérations. Mais plus encore, dans les deux cas, la bourgeoisie négociante était confrontée à une violente remise en cause de ses prérogatives et de ses propres aspirations sociales. Plus que les faillites ou les aléas du commerce, gageons que la mise à sac des grandes habitations dominguoises, les soulèvements paysans de 1789 ou que l'agitation des sans-culottes troublaient bien davantage les entrepreneurs dauphinois.

Il en résulte d'ailleurs un discours général qui, à bien des égards, tend à dresser un tableau extrêmement sombre des premières années de la « décennie révolutionnaire ». Ce d'autant que les représentations collectives mobilisées ne servent pas uniquement à décrire passivement la situation. Elles visent aussi à peser sur le cours du processus révolutionnaire. À ce titre, les témoignages collectés doivent être envisagés avec circonspection. Avant Thermidor, les rapports de force sociaux et politiques incitaient les acteurs à la prudence, voire à s'approprier une partie des pratiques langagières déjà adoptées par les Montagnards ou les sans-culottes. Après Thermidor, en revanche, la parole de la bourgeoisie commerciale se libère. On n'hésite plus désormais à fustiger ouvertement les lois du maximum, à qualifier Robespierre de « *monstre* » et ses partisans de « *brigands*[1098] ». Pour autant, les propos tenus sont encore conditionnés par les affrontements

1098Selon le vocabulaire employé par le négociant Jean-François Tranchand, à Bourgoin.

idéologiques de l'époque. Plus qu'un soulagement général, le réquisitoire dressé contre la Terreur ne traduit-il pas avant tout la crainte d'un retour de bâton ? La virulence du propos ne reflète-t-elle pas avant tout les angoisses collectives du négoce, bien plus que les conséquences réelles de l'épisode terroriste sur le groupe ?

(b) Une répression politique limitée.

Beaucoup d'études consacrées à l'histoire du commerce ou des entrepreneurs à l'époque révolutionnaire ont insisté sur l'impact à la fois considérable et négatif de la Terreur sur les activités marchandes. Dans ses travaux sur Bordeaux, Philippe Gardey évoque ainsi « *la Terreur contre les hommes du commerce*[1099] ». De même, à Saint-Malo[1100], au Havre[1101], les négociants doivent affronter le feu des critiques. L'ouvrage de Bertrand Badré et Philippe Colombet propose quant à lui une analyse comparée de plusieurs entreprises « *en révolution* » (Oberkampf, Dietrich, Saint-Gobain) et parvient à des conclusions semblables[1102]. Enfin, les travaux de Charles Carrière ont montré que même si la guerre maritime avait sans doute eu des effets déstabilisateurs plus importants que la seule Terreur, celle-ci avait néanmoins troublé les échanges commerciaux marseillais[1103].

La même situation prévalait-elle en Dauphiné ? Si l'on en croît le témoignage de Stendhal[1104], l'épisode terroriste ne donna lieu en Isère à aucune vague de répression particulière, dont les négociants auraient pu être les victimes. La thèse de Sylvain Turc en apporte confirmation : son enquête montre que les mesures politiques n'affectèrent guère la bourgeoisie locale, dont le soutien était d'ailleurs indispensable aux administrateurs montagnards pour asseoir leur autorité[1105]. Si l'on en juge par les statistiques relatives à l'intensité des mesures répressives dans les départements, on peut généraliser le constat à l'ensemble de la région dauphinoise – dans laquelle le développement du jacobinisme demeurait par ailleurs limité[1106].

1099Gardey (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. 194.

1100Audran (Karine), « L'accusation d'émigration des négociants malouins : une justification abusive de la politique de la Terreur à Saint-Malo », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 345), Paris, 2006. Cet article se focalise principalement sur la question des accusations d'émigration, comme son titre l'indique.

1101Delobette (Édouard), *Ces « Messieurs du Havre ». Négociants, commissionnaires et armateurs de 1680 à 1830*, thèse de doctorat (histoire), Université de Caen, 200, p. 815 et 1207.

1102Badré (Bertrand), Colombet (Philippe), *Entreprises en révolution*, Paris, J.-C. Lattès, 1990, p. 172-173.

1103Carrière (Charles), *Négociants marseillais au XVIII^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, Institut historique de Provence, 1972, p. 134-147.

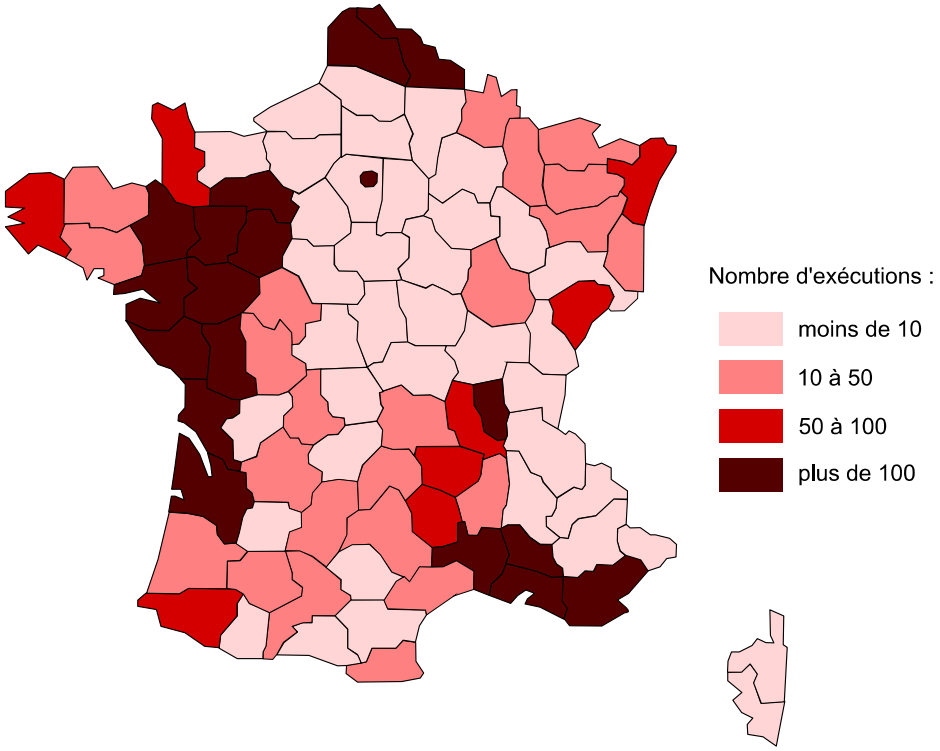
1104« *La Terreur était si douce à Grenoble* », Stendhal, 1973 (1890), p. 166.

1105Turc (Sylvain), 2009, p. 220-233. Du point de vue de l'auteur, la Terreur dans l'Isère fut beaucoup plus intense sur le plan « *idéologique* » qu'au niveau répressif et politique (p. 229-230).

1106Voir à ce sujet les cartes présentées par Vovelle (Michel), 1993, p. 195. À l'époque de la Convention, les élus des départements dauphinois siégèrent surtout au centre et à droite ; ils se rattachaient principalement à la Plaine ou à la

L'analyse de la distribution spatiale des exécutions capitales (carte 2. 3) démontre que, dans le quart Sud-Est du pays, la région lyonnaise et les départements méditerranéens furent les plus touchés[1107]. En outre, si l'on s'écarte du littoral, un contraste apparaît de part et d'autre du Rhône : les exécutions étaient plus nombreuses du côté du Massif central (Loire, Haute-Loire, Lozère) que dans les aires alpines et préalpines. Par ailleurs, on ne manquera pas de souligner que les principaux pôles commerciaux du pays se trouvent dans des espaces marqués par un nombre d'exécutions généralement supérieur à 100. L'étude du nombre d'émigrés par habitant aboutit aux mêmes résultats : l'ancienne province du Dauphiné est là encore plutôt épargnée, notamment par rapport aux départements méditerranéens ou aux régions les plus dynamiques sur le plan commercial[1108]. En fin de compte, aucune forme de répression massive n'apparaît : les poursuites engagées contre les suspects furent très largement encadrées par les autorités locales et « *les épurations régulières, qui étaient parfois assez superficielles, n'entraînèrent jamais de modifications brutales dans la politique modérée des administrateurs*[1109] ».

Carte 2. 3. Répartition des exécutions capitales en France (1793-1794).



[Source : D. Greer, 1935.]

Gironde.

1107Les données sont tirées de l'ouvrage de Greer (Donald), *The Incidence of the Terror During the French Revolution*, Cambridge, Harvard University Press, 1935.

1108Vovelle (Michel), 1993, p. 277, d'après Vidalenc (Jean), *Les émigrés français (1789-1825)*, Caen, Association des publications de la faculté des lettres et sciences humaines, 1963.

1109Robin (Florent), 2002, p. 415-416.

Est-ce à dire que les gens d'affaires dauphinois traversèrent avec sérénité les années 1793-1794 ? En réalité, les milieux marchands de la région accueillirent les mesures exceptionnelles prises par le Comité de salut public avec un mélange de méfiance et de répulsion, comme dans les départements, plus concernés par les mouvements répressifs. Les lois du maximum alimentèrent tout spécialement l'agitation des acteurs. Comme l'indiquait un courrier de la Commission du commerce, le 7 vendémiaire an 2 (28 septembre 1793)[1110], les commerçants et fabricants de Romans se montrèrent très récalcitrants dès l'été 1793, face au premier maximum qui avait été promulgué au mois de mai. À Crest, une partie des entrepreneurs avait fait preuve de la même mauvaise volonté[1111]. La mise en place du maximum général, à partir de la fin septembre, ne fit qu'envenimer la situation, ainsi que le rapportait Pierre Léon : en Isère, les administrateurs relevaient que la proclamation de la première loi avait engendré des désordres parmi les négociants et manufacturiers de Voiron ou de Mens[1112].

Au contrôle des prix s'ajoutaient d'autres mesures, à commencer par la surveillance du secteur manufacturier[1113], la vérification des stocks détenus par les commerçants[1114], ou encore des réquisitions ponctuelles. L'armée devint un partenaire commercial de premier plan, au détriment des débouchés que les négociants avaient jusqu'alors privilégiés. À Voiron, par exemple, Alexandre-Charles Pascal vit une partie de ses stocks de toiles d'emballage saisis, pour subvenir aux besoins des troupes[1115]. Les pouvoirs publics réalisent aussi des achats de toiles massifs dans les principaux centres de production, à Vienne, Crest, Roybon, Pont-en-Royans[1116]. Le 5 août 1794 (18 thermidor an 2), les représentants en mission obligèrent fabricants et négociants à revendre leurs toiles exclusivement à l'armée des Alpes[1117]. D'importants prélèvements en grains furent également organisés dans les trois départements dauphinois : le 6 juillet 1794 (18 messidor an 2), les autorités demandèrent ainsi le prélèvement de 25 000 quintaux de grains dans les Hautes-Alpes, à destination de l'armée des Alpes[1118]. Cet ensemble complexe d'incitations, d'obligations et de réquisitions concernait essentiellement quatre secteurs : la toilerie, les vêtements, l'armement et les denrées

1110Arch. dép. de la Drôme, L 854. Le document reprochait aux autorités locales leur laxisme.

1111Ainsi que le rapporte la correspondance des autorités du district de Crest sur le sujet arch. dép. de la Drôme, L 660.

1112D'après les dossiers généraux sur le maximum arch. dép. de l'Isère, L 185. Voir aussi la correspondance des autorités à ce sujet arch. dép. de l'Isère, L 290-291.

1113Hincker (François), 1989, p. 144.

1114Comme à Vienne, où fut ouvert en 1793 un « registre […] pour coucher les déclarations des marchands de la ville de toutes les marchandises qu'ils ont dans leurs magazins et boutiques ». On notera cependant qu'y figuraient surtout de simples marchands ou marchands-fabricants, dont l'envergure limitée facilitait les contrôles administratifs (arch. mun. de Vienne, 2 F 6-1).

1115Rojon (Jérôme), 2007, p. 94.

1116Léon (Pierre, 1954, p. 323. Cf. arch. dép. de l'Isère, L 659, 645, 721, 754 et 827 ; arch. nat., F^{12} 501/b.

1117Robin (Florent), 2002, p. 222.

1118La réquisition en question fut ensuite annulée en octobre 1794. Voir arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484, dossier 4.

alimentaires. Plus encore que les lois du maximum, ces initiatives contrarièrent les spéculations de bon nombre d'acteurs et suscitèrent en tout cas des réactions de rejet quasi-unanimes.

(c) Paralysie du commerce ?

Il faut enfin considérer que même si les négociants du Dauphiné furent relativement épargnés par la Terreur, on ne peut forcément en dire autant des systèmes de relations et des circuits commerciaux qu'ils avaient aménagés sous l'Ancien Régime. Le commerce dauphinois, fortement lié aux places lyonnaises et marseillaises, à l'économie rhodanienne et méditerranéenne, ne pouvait faire complètement abstraction des tensions qui traversaient ces régions. Ce d'autant que certains Dauphinois, installés à l'extérieur de leur région d'origine, furent directement exposés aux risques suscités par les affrontements socio-politiques. Ce fut le cas de Jean-Jacques Chauvet[1119], porté sur la liste des émigrés alors qu'il se trouvait à Bordeaux[1120], et qui dut en conséquence se réfugier dans les Hautes-Alpes. De telles perturbations contribuèrent à mettre en difficulté un certain nombre d'entreprises – sans que l'on puisse avancer d'estimation chiffrée satisfaisante. Mais la crise eut surtout des effets structurels sur la circulation des biens et des personnes, gravement troublés par la guerre internationale, les conflits intérieurs et les contraintes institutionnelles.

Il est malaisé de déterminer comment les entreprises dauphinoises traversèrent, dans leur ensemble, cette période délicate. Une simple analyse quantitative des correspondances commerciales de Chauvet et des Pinet suffit à montrer les perturbations dont les deux entreprises furent victimes à partir de 1793[1121] (graphiques 2. 11 et 2. 12)[1122] .

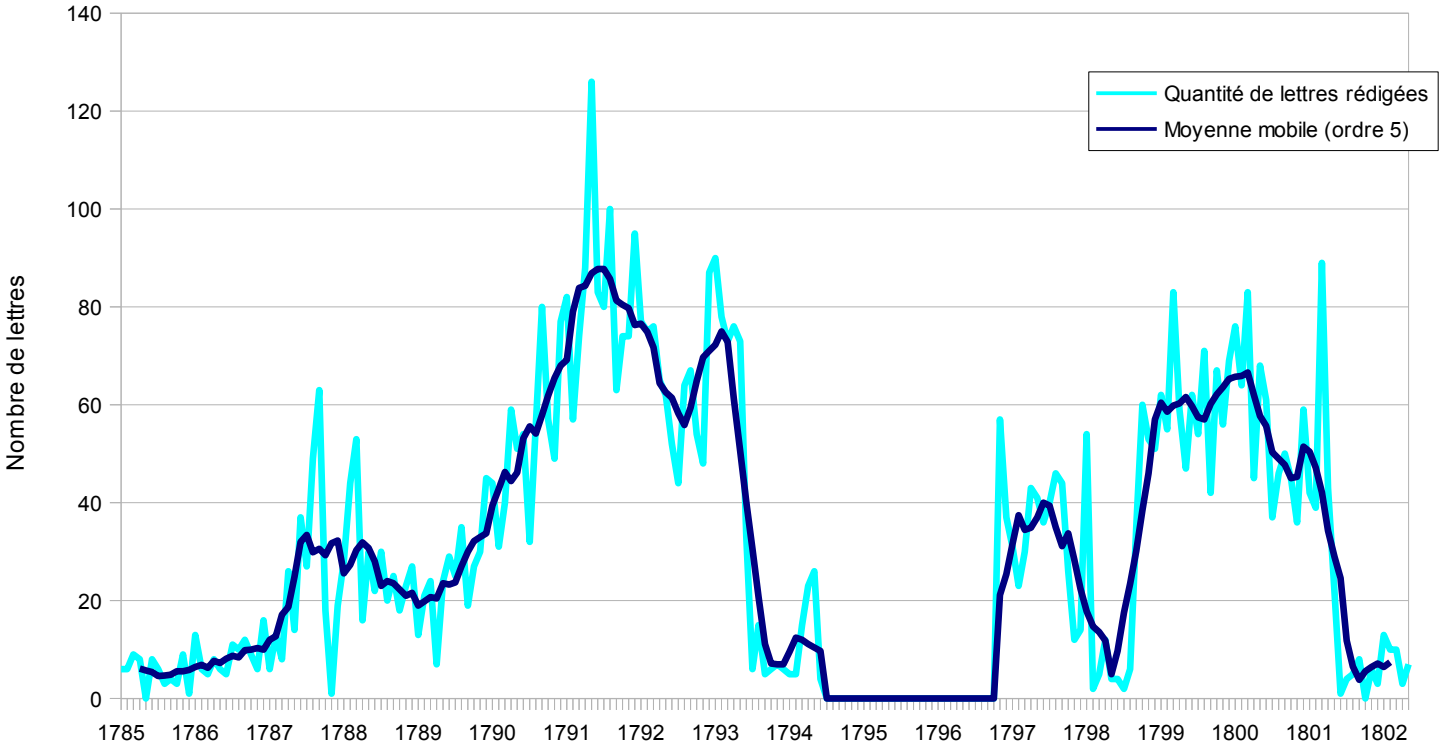
1119Arch. dép. des Bouches-du-Rhône, 1 Q 556.

1120Voir le décret du 15 janvier 1795 (26 nivôse an 3) radiant Chauvet de la liste des émigrés. Le document contient des précisions sur les conditions dans lesquelles le négociant fut suspecté :

1121Chauvet faisait ainsi part des profondes difficultés qu'il rencontrait à l'un de ses correspondants de Menin, Antoine Van Ruyembeke : « *Nous renonçons à toute opération commerciale, jusqu'à ce qu'un tems plus favorable nous décide à recommencer* ». Arch. de la CCIMP, L 19/62/10, lettre du 10 octobre 1793 de Chauvet (Marseille) à Van Ruymbeke (Menin).

1122Notons que nous nous sommes assurés qu'aucun effet de source n'était susceptible de brouiller les résultats obtenus (comme par exemple de la perte d'une partie des missives rédigées par Chauvet et par Pinet). Nous avons affaire à une documentation cohérente – au sens où il existe une continuité visible dans la documentation, toute les opérations et lettres copiées s'inscrivant dans un ordre chronologique et linéaire, au sein des mêmes registres, ou d'une série ordonnée de registres. Si des lettres ont pu être rédigées et perdues, elles ne se rattachaient pas aux registres commerciaux tenus par les deux négociants ou leurs employés.

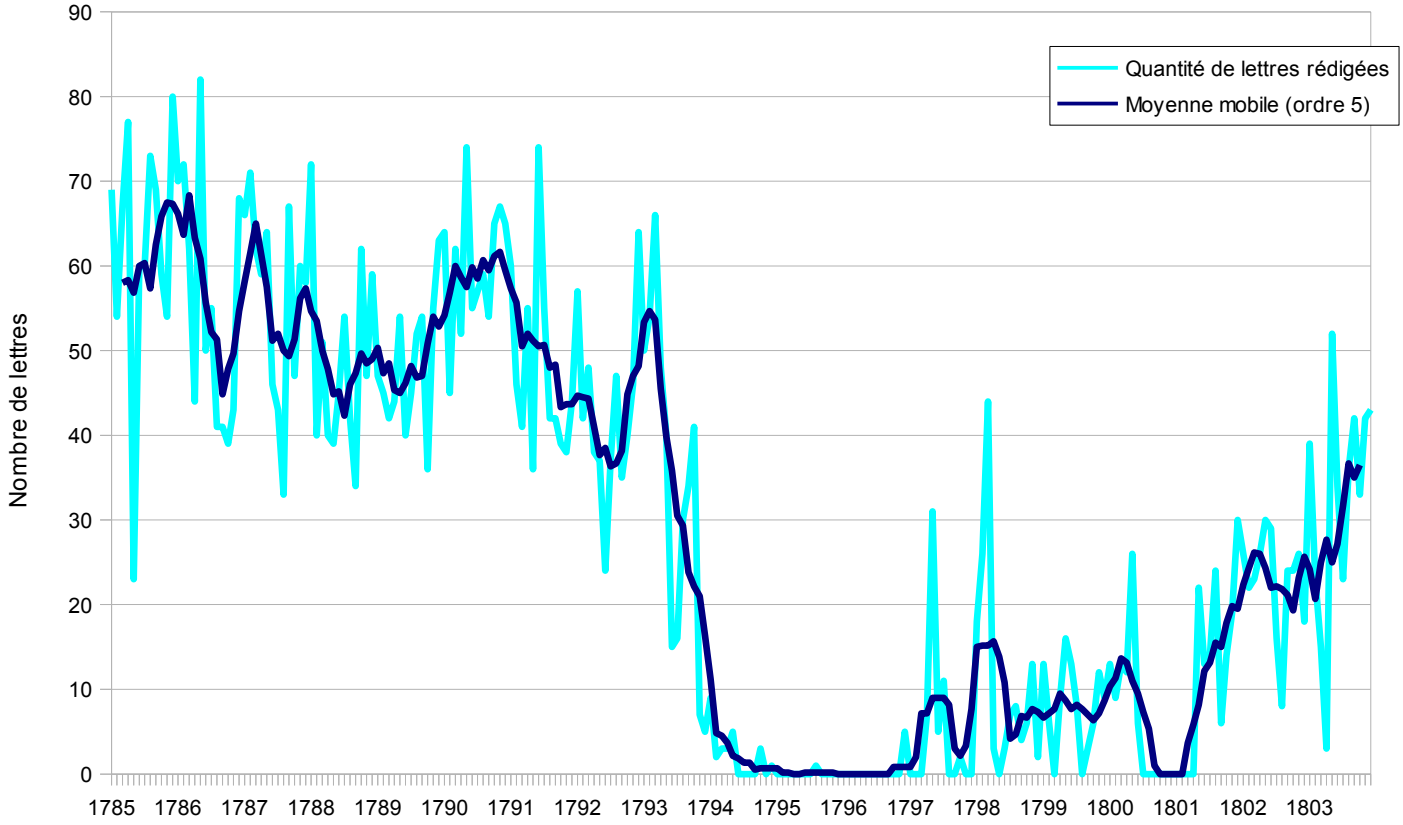
Graphique 2. 11. Évolution de la correspondance active des sociétés Chauvet (1785-1802).



[Source : données personnelles, d'après Arch. de la CCIMP, L 19/62/07 à 12. Lissage d'ordre 5]

Les sociétés Chauvet et Pinet présentaient des profils sensiblement différents. Dans les deux cas, nous avons certes affaire à des négociants originaires des Hautes-Alpes, qui sont parvenus à une certaine aisance grâce à leurs activités mercantiles. Mais les points communs s'arrêtent là. Pinet provenait d'une vieille famille de commerçants, tandis que Chauvet était le fils d'un propriétaire. Le premier dirigeait les intérêts de sa maison de commerce depuis Gap, où il occupait une position prépondérante. Ses opérations se concentraient pour l'essentiel dans les Alpes méridionales et à Lyon, où il possédait une succursale. Le second était un négociant ordinaire, installé au Cap-Français, puis à Marseille, où il était loin de tenir le haut du pavé. Essentiellement engagé dans le commerce colonial, il entretenait à ce titre des liens aux quatre coins de la France, et notamment le long de la façade océanique.

Graphique 2. 12. Évolution de la correspondance active des Pinet (1785-1803).



[Source : données personnelles, d'après arch. dép. des Hautes-Alpes, 14 J 5 à 9. Lissage d'ordre 5]

Malgré ces différences, on observe de remarquables convergences entre les deux courbes. On constate notamment l'existence d'un décrochage important, qui intervient en 1793-1795[1123]. Une analyse de la comptabilité d'Étienne Cornud aboutit par ailleurs à une conclusion identique : on constate également que le volume des achats s'effondre à partir de 1793, avant de se rétablir progressivement, entre 1795 et 1798.

1123Dans le cas de la correspondance Chauvet, on constate que le volume épistolaire mensuel se rétablit à la fin des années 1790, pour chuter de nouveau dès lors que Chauvet tombe gravement malade, avant de mourir en 1802. Pour ce qui concerne la famille Pinet, le rétablissement est plus progressif.

Graphique 2. 13. Les achats d'Étienne Cornud de 1784 à 1801.

[Source : données personnelles, d'après arch. dép. de la Drôme, 37 J 15.]

Cette coïncidence tendrait à renforcer l'idée selon laquelle les agents auraient été confrontés à une crise majeure aux alentours de 1793. Encore faut-il tester la validité de l'hypothèse sur un échantillon plus étendu, pour éviter de se lancer dans des généralisations abusives. À cause des lacunes archivistiques, on ne peut toutefois appliquer la même méthode à un nombre suffisant d'entreprises dauphinoises. Il faut donc se résoudre à procéder à travers une approche qualitative des trajectoires marchandes, qui n'aboutit pas à des résultats très précis, mais permet malgré tout d'affiner nos conclusions. Or, de nombreuses autres sociétés de commerce, présentant des profils très variés, traversent elles aussi, entre 1793 et l'hiver 1796-1797, des difficultés similaires. C'est le cas des Perier[1124], d'Alexandre Barrillon, d'Henry Flory[1125], mais aussi des familles Dolle, Raby et de la plupart de leurs associés[1126].

1124La famille Perier ne remboursa qu'à grand peine ses créanciers et dut se livrer à la liquidation de son ancienne entreprise. Elle se lança en même temps dans de nouvelles opérations spéculatives (dans le domaine des fournitures militaires notamment) et parvint néanmoins à se maintenir dans les affaires, mais au prix d'une sérieuse réorganisation de ses activités. À ce sujet, voir Barral (Pierre), *Les Perier dans l'Isère au XIX^e siècle, d'après leur correspondance familiale*, Paris, PUF, 1964 ; Chagny (Robert), « Claude Perier, acquéreur de biens nationaux pendant la Révolution française », dans Belmont (Alain) (dir.), *Pierres de mémoire, écrits d'histoire. Pages d'histoire en Dauphiné offertes à Vital Chomel*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2000, p. 289-308 ; Vermale (François), 1935 ; Bourset (Madeleine), *Casimir Perier : un prince financier au temps du romantisme*, Paris, Publications de la Sorbonne, 1994.

1125Concernant Flory et Barrillon, on se réfèrera aux notices biographiques de Szramkiewicz (Romuald), 1974.

1126Léon (Pierre), 1963, p. 131-159..

Même si l'on ne peut élaborer une description statistique rigoureuse du phénomène, tous les exemples dont nous disposons révèlent une même tendance. Le fait est d'autant plus remarquable que les acteurs concernés occupaient des positions variées à l'intérieur du champ commercial. Le milieu des années 1790 apparaît donc bel et bien comme une phase de déstabilisation passagère des entreprises, suivie par une période de reprise progressive, à l'époque du Directoire. Mais la conjoncture politique était-elle seule en cause ? Les entreprises souffraient plutôt d'une accumulation de dynamiques défavorables, liées aussi bien à la dégradation du contexte politique qu'à la guerre internationale ou à l'inflation. En outre, il convient de ne pas surestimer l'impact des tensions socio-politiques, dont les effets se firent sentir à court terme, mais qui n'empêchèrent pas la majorité des acteurs de reprendre ensuite leurs affaires, une fois les troubles dissipés. De fait, la hiérarchie des fortunes marchandes ne fut guère modifiée. En Isère, 65 % des 40 négociants les plus imposés en l'an 4 comptaient déjà parmi les principaux acteurs à la fin des années 1780. Et presque la totalité des 12 commerçants[1127] les plus fortunés avaient réussi à franchir sans trop de dommages la période de 1789 à 1795. Ni la Terreur, ni les révoltes populaires, ni les soulèvements antillais n'avaient pu atteindre durablement les structures du grand commerce dauphinois.

•

Entre 1788 et le début du Directoire, plusieurs mouvements à court terme vont jouer contre les intérêts des négociants dauphinois, décevant au passage les grandes espérances de l'été 1788 ou de l'été 1789. L'inflation, la déstructuration du système colonial, les contradictions sociales et politiques vont toutes conduire à une déstabilisation profonde, mais généralement passagère, des commerçants et de leurs entreprises. Du point de vue du négoce, les retombées conjoncturelles du processus révolutionnaire se présentaient donc comme essentiellement négatives. Ces difficultés n'étaient ni strictement commerciales, économiques ou politiques. Comme nous l'avons montré, c'est en réalité la combinaison de plusieurs dynamiques différentes qui contribuèrent à une dégradation du contexte général. La crise doit donc être envisagée dans sa globalité, en tant qu'elle touchait aux structures mêmes de l'Ancien Régime. En ce sens, les perturbations qui affectaient les négociants s'inscrivaient dans une phase transitoire, au cours de laquelle se jouait un ensemble de reconfigurations, non seulement commerciales et économiques, mais aussi sociales, politiques et idéologiques. Reste alors à déterminer dans quelle mesure ces obstacles conjoncturels purent avoir des répercussions à plus long terme, sur l'organisation du négoce et des sociétés de commerce.

1127Au moins 11 d'entre eux figuraient déjà parmi les négociants les plus fortunés dans les dernières années de l'Ancien Régime.

Chapitre 7. Révolutions et mutations structurelles.

Comme le soulignait Pierre Vilar, l'analyse des mouvements conjoncturels n'est légitime qu'à condition de les situer à l'intérieur de la structure qui leur sert de cadre[1128] – au sens où la notion de conjoncture renvoie à « *la confluence du particulier et du général*[1129] ». Car même si, pour les besoins de l'analyse, nous avons envisagé séparément les effets conjoncturels et structurels de la Révolution, il faut insister sur l'étroite dialectique qui réunissait en pratique les deux aspects du processus[1130]. Envisagés sous cet angle, les vicissitudes politiques et les affrontements à court terme qui marquèrent les années 1790 ne prennent leur sens qu'à partir du moment où ils sont replacés dans leur contexte, c'est-à-dire dans le cadre d'une phase transitoire, au cours de laquelle on assiste à une désagrégation accélérée des structures socio-économiques d'Ancien Régime. Il faut donc se demander dans quelle mesure ces bouleversements s'étendirent au champ commercial, et modifièrent du même coup l'organisation du négoce dauphinois sur le long terme, par-delà la décennie 1790. L'impact immédiat des dynamiques révolutionnaires sur le négoce paraît en fin de compte plutôt négatif. Un tel bilan reflète-t-il des difficultés purement passagères ? Ou était-il aussi valable à plus long terme ? Comment enfin les mouvements conjoncturels s'articulaient-ils à la transformation du cadre structurel dans lequel ils s'imbriquaient et qu'ils modifiaient en même temps ? Telles seront les questions auxquelles nous nous efforcerons de répondre à présent.

•

1. La fin de la société d'ordres.

Dès 1788, la réponse des négociants de Grenoble affirmait : « *le dernier des François a les mêmes droits à la liberté que le plus illustre de ses concitoyens* ». À elle seule, cette phrase tranchait d'emblée avec l'idéologie et l'organisation inégalitaires de la société d'Ancien Régime. De ce point de vue, les débuts de la Révolution semblaient combler les attentes politiques et économiques du

1128« *Así, a condición de pensarlo* dentro de un tipo de estructura *(modo de producción feudal, capitalista, de transición, etcétera), el* movimiento coyuntural *forma parte de los análisis del historiador* », Vilar (Pierre), 1999 (1980), p. 105.

1129« *Confluencia de lo particular y lo general* », Vilar (Pierre), 1999 (1980), p. 103. Dans cette perspective, il n'y a pas d'opposition entre conjoncture et structure. Les deux notions renvoient à des temporalités différenciées mais indissociables l'une de l'autre.

1130Sur l'articulation dialectique entre structure et conjoncture, cf. notamment Sapir (Jacques), *Quelle économie pour le XXIe siècle ?*, Paris, Odile Jacob, 2005, p. 197.

groupe. Quels étaient les grands thèmes mobilisés en 1788 par les commerçants ? La fin des privilèges[1131] et des particularismes juridiques, l'élaboration d'une constitution, la mise en place d'une assemblée nationale. Tout se passe comme si les décisions prises entre 1789 et 1791 répondaient point par point à ces revendications. Peut-on alors assimiler la fin de la société d'ordres au triomphe de l'ordre bourgeois ? Et par conséquent, à l'émergence d'un ensemble organisé de structures, globalement propices au développement du négoce ?

Remarquons tout d'abord que la documentation dont nous disposons accrédite dans l'ensemble cette hypothèse. En premier lieu, parce que la plupart des négociants dauphinois accueillirent avec enthousiasme ou bienveillance les débuts de la Révolution. Pendant toutes les années 1789-1790, la correspondance commerciale de la société Chauvet et C^ie^ est ainsi parsemée d'allusions à la situation politique[1132]. Dans une lettre expédiée à la fin du mois de mai 1790, et adressée à un correspondant installé à Port-Louis, Jean-Jacques Chauvet exprimait clairement ses positions :

> *L'Assemblée nationale travaille constamment à la constitution. Une fois l'ouvrage achevé, notre patrie jouira au moins des droits de l'homme,* de la liberté. *Le clergé et la noblesse, comme ceux dont leur intérêt y perd, font mouvoir tous les ressorts pour occasionner une contre-révolution. Il faut espérer qu'ils ne parviendront pas à leur but et que tout ira bien pour l'intérêt général. Il y a eu plusieurs secousses, et presque dans toutes les villes* principales[1133].

De même, dans la vallée de la Drôme, les commerçants protestants accueillirent favorablement les premières mesures, qui touchaient aux structures sociales et économiques de l'Ancien Régime. À Crest, plusieurs négociants s'impliquèrent rapidement dans les mouvements de contestation provinciaux et nationaux, à l'image de Jean-Pierre Archinard ou de Pierre-Laurent Daly[1134]. On retrouve aussi, dans les archives personnelles d'Étienne Cornud, un ensemble d'imprimés divers[1135], qui reprennent les thématiques communes aux milieux d'affaires dauphinois : éloge de Necker, soutien de l'Assemblée nationale[1136] et des mesures prises entre juillet et août 1789. Enfin, Claude Perier, ses fils et la plupart de leurs relations d'affaires ne s'étaient-ils pas eux

1131« *Est-il donc surprenant que plusieurs de nos rois, qui vouloient le bonheur de leurs peuples, n'aient pu parvenir à l'exécution de leurs projets ? A-t-on jamais proposé le plus léger changement, sans heurter quelque privilège ? Chaque corps n'a-t-il pas appelé* constitution *ce qui l'intéressoit directement ?* », *Réponse des négociants de la ville de Grenoble...*, 1788, p. 2.

1132Arch. de la CCIMP, L 19/62/07.

1133Arch. de la CCIMP, L 19/62/08, lettre du 30 mai 1790 de Chauvet (Marseille) à Dumazel (Port-Louis).

1134Cougny (Gaston), Robert (Adolphe), 1889

1135Voir les « *papiers révolutionnaires* » du fonds Cornud : arch. dép. de la Drôme, 37 J 26.

1136On se reportera en particulier au *Procès-verbal des négociants et autres notables citoyens de toutes les provinces du royaume, rassemblés à Beaucaire, du 26 juillet 1789* (à la fin duquel figurent peut-être les signatures d'autres négociants dauphinois : Dolle et Bottut) et à la *Délibération des trois ordres de la ville de Marseille, présidés par Messieurs les échevins* (datée de l'été 1789).

aussi fortement impliqués dans la pré-révolution dauphinoise[1137] ? Dans ces conditions, la dissolution de l'ancien ordre féodal n'était-elle pas propice à une affirmation collective du groupe ?

Ce tableau appelle en réalité quelques nuances. Il ne faut pas oublier, en effet, que les principaux représentants du négoce dauphinois jouissaient déjà d'une position éminente, au sein des hiérarchies sociales d'Ancien Régime. Dans les années 1770 ou 1780, les acteurs avaient réussi, à acquérir des titres, des offices, des charges, des privilèges. En somme, les gens d'affaires étaient eux aussi liés aux structures qu'ils dénonçaient par ailleurs avec véhémence, au nom de l'intérêt général. À titre d'exemple, l'abolition des droits féodaux, dans la nuit du 4 août, eut des conséquences dommageables sur tous les négociants qui avaient acheté, par le passé, des titres seigneuriaux : ce fut notamment le cas de Clauder Perier lui-même, qui dut renoncer définitivement aux 37 000 lt. prélevées chaque année sur les domaines liés à la seigneurie de Vizille et qui abandonna la totalité de ses droits à partir de 1791[1138]. De même, à Gap, la famille Pinet assista avec effarement aux premières secousses révolutionnaires, à la perte de ses prérogatives seigneuriales et de ses offices[1139]. De ce point de vue, l'attitude de la bourgeoisie commerçante vis-à-vis de la disparition rapide de l'Ancien Régime fut au fond plus nuancée et plus hétérogène qu'il n'y paraît.

Reste que la disparition de la société d'ordres tendait plutôt à affermir le positionnement des négociants, saisis dans leur ensemble. Car par-delà les perturbations ponctuelles imputables au déclenchement de la Révolution, il faut surtout retenir que les mesures des années 1789-1791 contribuèrent à plusieurs avancées notables, tant du point de vue des structures économiques que de la situation collective des négociants au sein de l'espace social et de l'espace symbolique.

Retenons d'abord que, sur le plan strictement commercial, les réformes aboutirent à satisfaire en quelques années plusieurs des vieilles aspirations que négociants et marchands Dauphinois avaient vainement tenté d'imposer au cours du XVIII^e siècle. La liberté du commerce intérieur (proclamée dès le 29 août 1789), suivie de la suppression des douanes intérieures (31 octobre 1790) jetait les bases d'une possible expansion commerciale au niveau national, tout en supprimant le système de tarification traditionnel, plutôt défavorable aux intérêts dauphinois. D'autre part, la loi d'Allarde du 2 mars 1791, en supprimant les corporations et en introduisant le système des patentes, rejoignait d'anciennes revendications, que les milieux d'affaires locaux avaient défendues dès la première moitié du siècle[1140]. Même constat en ce qui concerne l'abolition des règlements de fabrication et de l'inspection des manufactures, promulguée quelques mois plus tard, en septembre 1791. Plus généralement enfin, la déclaration des droits de l'homme et du

1137Pour plus de précisions, voir *infra*, partie 2, chapitre 7..

1138Bourset (Madeleine), 1994, p. 34-35.

1139Ce qui apparaît notamment)dans la correspondance arch. dép. de l'Isère, 14 J 8 et 9.

1140Notamment en réaction aux projets de réglementation que l'État monarchique souhaitait imposer dans la province et dont il a déjà été question précédemment.

citoyen de 1789 affirmait le droit de propriété, naturel, imprescriptible et inviolable[1141], confirmé ensuite par plusieurs décisions postérieures[1142], et réaffirmé avec force par le Code civil. Si le contenu du texte s'inspirait essentiellement des évolutions doctrinales de la seconde moitié du XVIII^e siècle, la rupture avec l'ordre pré-révolutionnaire était en revanche flagrante[1143]. Cette évolution juridique se conformait, dans l'ensemble, aux attentes des possédants issus du tiers état. Car même si ces nouvelles dispositions pouvaient quelquefois heurter les intérêts d'une poignée de grands négociants, qui avaient acquis sous l'Ancien Régime des titres féodaux (à l'instar des Perier eux-mêmes à Vizille, ou des Pinet à Manteyer[1144]), elle ouvrait tout de même de nouvelles perspectives d'investissements, pour la grande majorité des acteurs.

D'un point de vue symbolique, les dynamiques révolutionnaires mettaient enfin un terme à l'infériorisation du tiers état et à la domination exercée par le clergé et la noblesse. L'abolition des ordres – conséquence de la destruction du régime féodal[1145] – poussait au fond jusqu'à son terme la logique des discours tenus par les négociants grenoblois dès 1788 ou des déclarations publiées par les assemblées pré-révolutionnaires du Dauphiné. Réfutant la « *division d'intérêts* », les commerçants ne s'étaient-ils pas opposés résolument à une représentation par ordre, au profit de la représentation nationale, seule légitime à leurs yeux ? N'avaient-ils pas appelé de leurs vœux une réunion de la nation autour du monarque, indépendamment des distinctions de corps[1146] ? La disparition des trois ordres eut des répercussions considérables sur l'organisation et la place du négoce. D'un côté, elle suscita de nouvelles formes de mobilité sociale et un ensemble de recompositions, que nous analyserons par la suite[1147]. De l'autre, elle favorisa une redistribution élargie des biens détenus jadis par la noblesse et l'Église, et auxquels une partie de la bourgeoisie put accéder progressivement – à l'image des biens nationaux.

1141 Voir les articles 2 et 17. Voir à ce sujet les remarques de Lemarchand (Guy), 2008, p. 167 : en garantissant le droit de propriété, la Révolution dessinait un cadre institutionnel favorable aux entrepreneurs industriels ou commerciaux.

1142 Notamment avec le début de la première Terreur, après la journée du 10 août 1792, puis avec la loi du 17 juillet 1793, qui devait abolir totalement et sans indemnisation les droits féodaux. On assiste alors à une remise en cause progressive de la propriété féodale, au profit de la propriété bourgeoise (cf. Clere (Jean-Jacques), « L'abolition des droits féodaux en France », dans *Cahiers d'histoire* (n° 94-95), 2005, p. 135-157).

1143 L'évolution doctrinale, concernant la notion de propriété, n'avait guère eu de répercussion concrète sur le droit d'Ancien Régime, comme le soulignait Géraud-Llorca (Édith), « La doctrine et la propriété à la fin de l'Ancien Régime (1750-1789) », dans *La doctrine juridique*, Paris, PUF, 1993.

1144 Pour autant, les Perier comme les Pinet surent aussi tirer parti des transformations du droit, afin de rassembler ou de conserver entre leurs mains de vastes propriétés foncières et immobilières. On notera ainsi que, si elles perdirent effectivement un ensemble de droits liés à leurs seigneuries respectives, les deux familles conservèrent néanmoins la plupart des domaines acquis dans les années 1770 et 1780 et étendirent en fin de compte leur emprise foncière, au cours de la Révolution puis de l'Empire.

1145 Cf. le décret relatif à l'abolition des privilèges, daté du 11 août 1789.

1146 Sur ces points, cf. la *Réponse des négociants de la ville de Grenoble*, 1788.

1147 Voir notamment *infra*, partie 4, chapitre 11.

2. Biens nationaux et structures foncières.

La vente des biens nationaux constitue un tournant décisif dans l'histoire du négoce dauphinois, moins parce qu'elle inaugurait des logiques originales que pour les ressources qu'elle mit à disposition des commerçants. La volonté de « *toucher terre* », selon l'expression de Jean-Pierre Hirsch, avait toujours préoccupé les milieux d'affaires. Or, à partir de décembre 1789 et la mise en vente des biens dits de première origine, de nouvelles possibilités s'offraient aux gens d'affaires. Par-delà l'intérêt immédiat de ces placements – qui pouvaient servir, comme nous l'avons vu, à convertir avantageusement des assignats –, l'épisode va durablement influencer les structures foncières régionales et, plus encore, l'aptitude des négociants à accéder à un ensemble de terres et d'immeubles qu'ils ne pouvaient espérer racheter jusqu'alors. Par-delà la question de l'ampleur de ces bouleversements et du transfert de propriété qui a pu s'ensuivre, il s'agit aussi de s'intéresser à l'évolution de la valeur économique, mais aussi sociale et symbolique de ces biens fonciers – problème inséparable de l'émergence graduelle de la notion de propriété, en particulier dans le champ juridique.

(a) La terre et la pierre : de vieilles ambitions.

La question des biens nationaux se situe à l'intersection de deux dynamiques, l'une structurelle (la propension des acteurs à investir une part de leurs profits dans des domaines fonciers dès l'Ancien Régime), l'autre conjoncturelle (une extension soudaine du marché, sous l'effet de la mise en vente des biens de l'Église, d'une partie de l'aristocratie, des émigrés). Pour comprendre l'engouement du négoce dauphinois à l'égard des biens nationaux, il faut au préalable saisir la place qu'occupait les biens fonciers dans l'imaginaire et les comportements collectifs, avant même 1789.

Durant les ultimes décennies de l'Ancien Régime, les milieux d'affaires privilégiaient deux types de réinvestissement des profits commerciaux, comme nous avons déjà pu le remarquer[1148] : l'acquisition de titres et l'achat de biens fonciers – l'un et l'autre étant liés, dans une société où la légitimité de la plupart des titres statutaires procédaient encore de la possession terrienne. L'achat de domaines plus ou moins vastes ne constituait pas seulement un placement complémentaire : il représentait aussi, en règle générale, un objectif à plus long terme de toute spéculation commerciale ou financière. L'obtention de terres et de titres constituait en effet un moyen pour affirmer ou réaffirmer la puissance sociale de chaque individu et de la famille à laquelle il appartenait.

Bon nombre de grands négociants dauphinois vont ainsi fonder leur ascension sociale sur

1148Voir *supra*, partie 1, chapitre 1.

l'accumulation de domaines, le rachat de titres seigneuriaux et, plus marginalement, leur éventuel anoblissement[1149]. Comme plusieurs de ces exemples ont déjà été évoqués, nous nous bornerons ici à signaler quelques cas, à commencer par celui de Claude Perier, qui racheta en 1780 le château de Vizille (figure 2. 1) et plusieurs seigneuries de la région, avec les droits qui s'y rattachaient.

Figure 2. 1. Le château de Vizille (Isère).

[Source : CC Pierre Bona, 2009.]

Dans le Haut-Dauphiné, les Pinet adoptèrent peu ou prou le même comportement. Outre les fonctions fiscales déjà mentionnées, rappelons que Pierre-Daniel avait aussi acquis la charge anoblissante de secrétaire du roi en 1784[1150]. Pour compléter le tableau, il avait acheté un an auparavant la seigneurie et le château de Manteyer (figure 2. 2), à quelques kilomètres de Gap, et non loin de Veynes, dont la famille était originaire. La géographie du lieu semble avoir peu évolué depuis la fin du XVIII^e siècle. Les bois et les champs, visibles aujourd'hui tout autour du domaine familial, apparaissaient déjà (quoique plus confusément) sur la carte de Cassini, ou sur les

1149Pour plus de développements ce propos, voir Deschanel (Boris), « Prestige et accumulation capitaliste. L'exemple de la bourgeoisie commerciale dauphinoise (1780-1830) », dans *Le prestige. Autour des formes de la différenciation sociale*, actes du 10^e colloque annuel de la Maison archéologie et ethnologie René-Ginouvès, Éditions de Boccard, Paris, 2014.

1150*Journal de Paris* (n° 207), 15 juillet 1784, p. 3.

représentations élaborées au cours du XIXe siècle[1151].

Figure 2. 2. Le château de Manteyer (Hautes-Alpes).

[Source : d'après les données de l'IGN (© GEOPORTAIL).]

Le château de Manteyer est emblématique de la récupération par la bourgeoisie marchande d'attributs symboliques liés à la noblesse. Les titres seigneuriaux participaient pleinement du phénomène, renforcés par la situation même du lieu, à l'écart des hameaux voisins. À cette fonction symbolique se superposait une fonction agricole[1152], que vient rappeler la mise en valeur des terres alentours et la présence de la bergerie. Enfin, l'influence locale des Pinet était renforcée par leur participation à l'aménagement du territoire communal : en l'espèce, par la construction d'une digue sur le torrent voisin, dont les débordements réguliers menaçaient à la fois une partie des terrains familiaux et le hameau de Manteyer, comme on peut l'observer sur la photographie aérienne (figure 2. 2)[1153].

Dès les années 1770-1780, et sans doute avant même cette période, la bourgeoisie marchande tendait donc à accaparer des objets de prestige, définis comme tels en écho au modèle nobiliaire. Ces emprunts qui n'allaient pas sans réinterprétation[1154] : en acquérant titres et domaines,

1151On se reportera, à ce propos, aux données figurant sur le serveur Géoportail (http://www.geoportail.gouv.fr).

1152Dans d'autres cas, une fonction industrielle s'ajoutait aux fonctions agricoles. Songeons par exemple aux aménagements des châteaux de Vizille et de la Sône pour accueillir des manufactures, réalisés respectivement par les Perier et les frères Jubié.

1153Tous ces éléments perdurent par ailleurs du XIXe au XXe siècles, époque à laquelle les Pinet de Manteyer font figure de notables locaux, tout en se détachant de plus en plus du secteur commercial pour embrasser des carrières de fonctionnaires ou de politiciens.

1154Le terme est ici saisi dans le sens qu'en donne l'anthropologie culturaliste américaine. Le concept de réinterprétation désigne alors « *le processus par lequel d'anciennes significations sont attribuées à des éléments nouveaux ou par lequel de nouvelles valeurs changent la signification culturelle de formes anciennes* », Herskovits

les négociants ne se contentaient pas de reprendre à leur compte les codes imposés par un autre groupe social dominant. Ils contribuaient à en modifier le sens, notamment parce qu'ils redistribuaient d'anciens signes de distinction à l'intérieur d'une nouvelle grille de lecture, qu'on ne peut appréhender qu'à travers des notions originales, étrangères au monde féodal (la propriété, les fonctions économiques, le capital, la notabilité).

Ces réinvestissements fonciers n'étaient pas l'apanage du grand négoce, loin s'en faut. Il faut admettre que seuls les négociants les plus aisés pouvaient raisonnablement espérer racheter des domaines seigneuriaux – et les titres qui les accompagnaient. Toutefois, les commerçants de moindre envergure s'intéressaient eux aussi à l'acquisition de domaines agricoles ou de bâtiments moins prestigieux, mais qui contribuaient malgré tout à asseoir leur rayonnement local. Le préfet Ladoucette, en 1832, résumait bien la situation pré-révolutionnaire, évoquant les négociants ou marchands du Haut-Dauphiné « *qui, à Livourne, Barcelone, Cadix, etc., ont fait des fortunes importantes* » : « *le plus grand nombre, lorsqu'il avait pu économiser 20 à 30 000 fr., achetait une propriété dans ses montagnes, s'y mariait et y finissait en paix sa carrière*[1155] ». L'auteur mentionnait le cas tout à fait emblématique des Prat. Originaire de Val-des-Prés, la famille s'était consacrée au commerce en Espagne et en Italie. François Prat avait notamment réussi à faire fortune à Gênes, se classant parmi les premiers négociants de la place, sans jamais rompre avec le Briançonnais. Le commerçant fit ainsi bâtir en 1784 une imposante maison dans son village natal (figure 2. 3[1156]), qui signalait à l'intérieur de l'espace local l'éclatante ascension sociale et économique qu'il avait accomplie à l'extérieur[1157]. Ce genre de comportement n'était pas rare. Nombreux étaient les négociants ou anciens négociants à agir à l'identique. Quand bien même ces placements ne portaient pas à proprement parler sur des domaines ou des immeubles aristocratiques, ils témoignaient en tout cas de l'attraction symbolique que pouvait exercer la terre et la pierre sur les acteurs. Cette attraction ne peut s'expliquer par des facteurs purement comptables : elle exprime avant tout l'influence de modèles symboliques et moraux propres à la formation sociale d'Ancien Régime, qui façonnaient la vision que les négociants se faisaient du profit économique.

(Melville J.), *Les bases de l'anthropologie culturelle*, Paris, Maspero, 1967, p. 248.

1155Ladoucette (Jean-Charles-François), *Histoire, topographie, antiquités, usages, dialectes des Hautes-Alpes*, Paris, 1834 (2e éd.), p. 437.

1156La figure 2. 3 montre bien que la maison se distinguait par son apparence extérieure : crépie, bâtie sur deux étages, elle se singularise notamment par la rangée d'arcades, au deuxième étage. Dans la région, ces arcades étaient tout à fait inhabituelles : elles s'inspiraient clairement de modèles architecturaux italiens.

1157Voir également la notice biographique présentée dans Albert (Aristide), *Biographie bibliographie du Briançonnais*, Grenoble, F. Allier, 1889, p. 220. Le cas peut aussi être mis en perspective avec les bâtiments acquis par la famille Andrevon, dans la Drôme : cf. arch. dép. de la Drôme, B 1466.

Figure 2. 3. Le « château » : maison du négociant François Prat à Val-des-Prés (au premier plan, à droite)[1158].

[Source : arch. dép. Hautes-Alpes, 21 Fi 921.]

Ces quelques exemples permettent de mieux cerner les attentes collectives du négoce, à la veille de la Révolution. L'attrait des milieux d'affaires pour les placements fonciers et immobiliers ne faisait alors pas l'ombre d'un doute. Cet intérêt n'était pas exclusivement le fait des principaux négociants : toutes les strates du commerce étaient concernées. Sous l'Ancien Régime, les ambitions des acteurs se heurtaient néanmoins à la mainmise du premier et du second ordres sur une partie des terres et des édifices situés dans la province. En ce sens, la mise en vente des terrains et des immeubles confisqués au clergé et à certains nobles, puis aux émigrés, représentait une occasion exceptionnelle pour accéder à des biens que la bourgeoisie commerciale pouvait éventuellement convoiter, mais qui se trouvaient jusque là hors de sa portée. De quoi assouvir, en somme, les « *rêves de terre*[1159] » des négociants, qu'ils soient installés en ville ou dans les bourgs et villages ruraux du Dauphiné.

1158La vue est extraite d'une carte postale, datée de 1906.

1159Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 216-217. L'enquête de Jean-Pierre Hirsch a déjà souligné à quel point l'attrait pour les investissements fonciers s'inscrivait dans la stricte continuité des comportements adoptés par les acteurs avant 1789.

(b) Mobilisation des milieux d'affaires dauphinois pour l'acquisition de biens nationaux.

Il faut donc commencer par s'interroger sur la participation des négociants au rachat des biens nationaux, afin de vérifier si l'implication du groupe fut aussi importante que l'on pouvait s'y attendre au premier abord. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur les nombreux travaux qui ont déjà été menés sur une partie de l'espace dauphinois, au niveau des départements ou des districts : la bibliographie présentée par François Antoine, Bernard Bodinier et Éric Teyssier dans leur ouvrage sur la vente des biens nationaux en donne un aperçu très complet[1160]. Nous avons complété les informations contenues dans la littérature par une analyse des procès-verbaux. À partir de ce travail, nous avons voulu comparer les investissements des gens d'affaires à ceux des autres composantes de la société dauphinoise[1161].

De façon générale, l'historiographie a insisté sur l'implication de deux groupes sociaux, dans le rachat des biens de première et seconde origines : la paysannerie d'un côté, la « bourgeoisie » de l'autre[1162]. Cette dernière désignation agglomère le plus souvent une grande diversité de sous-catégories, parmi lesquelles le négoce – ou plus largement les milieux d'affaires – étaient assez bien représentés, quels que soit les départements considérés[1163].

Le cas du Dauphiné ne fait pas exception, puisque les commerçants y apparaissent comme un groupe social particulièrement mobilisé. Dans la région, ils comptent parmi les principaux acquéreurs de biens nationaux. L'implication des acteurs dans les acquisitions s'avère néanmoins très disparate, selon les régions, les époques considérées et les modalités des ventes[1164]. Les négociants se montrèrent ainsi particulièrement actifs dans le rachat des biens de première origine[1165]. Par ailleurs, le poids du groupe parmi les nouveaux propriétaires n'était pas identique dans l'ensemble des districts dauphinois. L'analyse des procès verbaux fournit des informations

1160Les références bibliographiques sont classées par département : Antoine (François), Bodinier (Bernard), Teyssier (Éric), *L'événement le plus important de la Révolution : la vente des biens nationaux*, Paris, Société des études robespierristes, 2000, p. 454-455 (Drôme), et p. 458-459 (Isère). Voir également *« Que le bonheur habite dans les chaumières... ». La vente des biens nationaux dans la Drôme*, Valence, Archives départementales de la Drôme, 1994.

1161Ces estimations doivent cependant être considérées avec prudence. Le travail de recensement est rendu difficile, dans la mesure où la qualification des acquéreurs n'est pas systématiquement mentionnée dans les sources. Par ailleurs, le recours possible à des prête-noms complique d'autant plus le travail de repérage (même si la pratique est surtout attestée dans le cas d'investisseurs issus de l'ancienne noblesse).

1162Antoine (François), Bodinier (Bernard), Teyssier (Éric), 2000, p. 215-216.

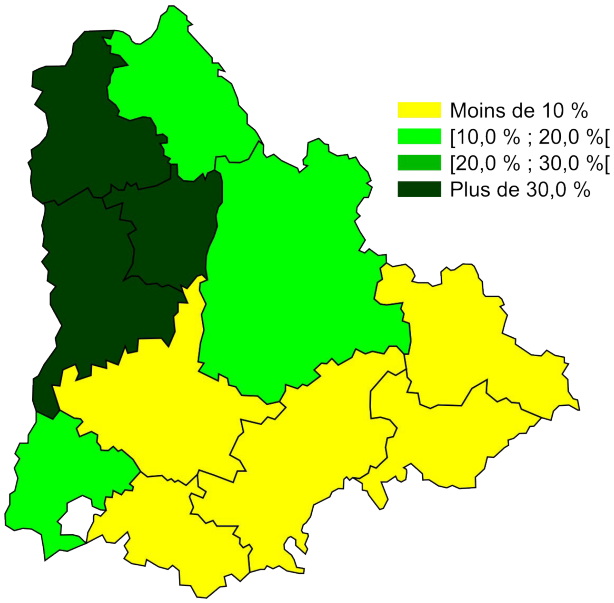
1163Antoine (François), Bodinier (Bernard), Teyssier (Éric), 2000, p. 228-234.

1164Ce qui n'était pas propre au cas dauphinois : cf. Béaur (Gérard), « Révolution et redistribution des richesses dans les campagnes : mythe ou réalité ? », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 352), 2008, p. 209-239.

1165Pour une synthèse des résultats de ces travaux, voir Nicolas (Jean), 1989, p. 322-324. On notera, à titre d'exemple, que le pourcentage de négociants ou de marchands parmi les acheteurs de biens de première origine était supérieur à 30 % dans les districts drômois et dépassait le seuil de 15 % dans le district de Vienne.

intéressantes, bien qu'incomplètes, sur le niveau d'implication du négoce ou, plus largement, des grands commerçants locaux. La carte 2. 4 résume les résultats de cette première enquête, englobant l'ensemble des ventes de biens nationaux réalisées, indépendamment de leur origine.

Carte 2. 4. Part des sommes investies par les négociants du Dauphiné en fonction de la valeur totale des biens nationaux vendus dans chaque district.



[Source : arch. dép. Hautes-Alpes, 1 Q 173-183, arch. dép. Drôme, Q 35, 73, 80, arch. dép. Isère, 1 Q 323-343.]

Dans la partie septentrionale de la vallée du Rhône, le poids du grand commerce local dans les investissements était considérable : dans les districts de Valence, de Vienne ou de Saint-Marcellin, on estime ainsi qu'au moins un tiers des sommes engagées avaient été avancées par des négociants. Le constat peut être élargi, dans une moindre mesure, à la plupart des territoires situés le long de l'axe rhodanien (district de Montélimar) ou dans le Bas-Dauphiné et autour de Grenoble (districts de Grenoble et de la Tour-du-Pin). Ces espaces s'opposent clairement aux zones montagneuses, situées dans le Haut-Dauphiné ou dans les massifs préalpins des Baronnies et du Diois.

Comment expliquer les écarts constatés entre chaque district ? De toute évidence, le dynamisme local des commerçants n'entrait pas uniquement en jeu. Le district de Crest abritait par exemple une bourgeoisie commerciale plutôt florissante ; pourtant, la participation des acteurs aux ventes restait limitée, comparable aux niveaux relevés à Embrun ou Gap, où les milieux d'affaires étaient pourtant réputés moins puissants. On ne manquera pas non plus de souligner que les taux observés dans le district de Grenoble étaient nettement inférieurs à ceux qui ont été calculés pour les

districts de Saint-Marcellin, Valence ou Vienne. Bien plus que la vitalité du négoce local, c'est la nature des terrains et l'ampleur de la nationalisation des biens du clergé ou des émigrés qui déterminaient le comportement des négociants. À titre d'illustration, l'implication limitée des gens d'affaires dans le district de Briançon reflétait non pas les défaillances du négoce local, mais bien davantage les conditions dans lesquelles les ventes s'étaient déroulées. Seule une petite partie des terres avait été convertie en biens nationaux. Par ailleurs, ces terrains n'étaient pas forcément de première qualité. Une analyse des biens de première origine, mis aux enchères entre mai et juin 1791, montre par exemple que 69,1 % des adjudications (N = 194) consistaient en de simples prés. Les terres labourables représentaient environ 30,4 % du total et la part des forêts était négligeable (0,5 %). Les biens nationaux revendus par la suite, en 1793, semblaient un peu plus diversifiés. Néanmoins, la taille des parcelles demeure en général réduite[1166].

Dans la continuité des logiques d'Ancien Régime, le négoce tendait donc en priorité à se saisir des domaines les plus rentables ou les plus prestigieux. L'inégale mobilisation des acteurs, selon les districts, résulte essentiellement du croisement de trois facteurs clefs : les capacités financières des commerçants ; la quantité relative de terres et d'immeubles nationalisés ; enfin, la qualité des biens nationaux, envisagée d'un point de vue à la fois économique et symbolique.

(c) L'ampleur des transferts fonciers.

Pour prendre la mesure des modifications introduites par la vente des biens nationaux, il faut considérer préalablement le poids du premier et du second ordres dans les structures foncières d'Ancien Régime. D'après les estimations d'Henri Sée[1167], la noblesse détenait approximativement 12 % des terres dans la province. La proportion était relativement faible, par comparaison à la situation décrite dans d'autres provinces : en Picardie, en Bourgogne, dans les Landes, le poids du second ordre était nettement plus considérable, toujours supérieur à 20 %. Sur ce plan, le Dauphiné se rapprochait davantage de régions plus pauvres, telles que la Haute-Auvergne ou le Limousin (où les taux observés avoisinaient plutôt 10 %)[1168]. Henri Sée n'évoquait pas par ailleurs le poids du clergé dauphinois. En réalité, un tel pourcentage était vraisemblablement sous-évalué. Dans son travail plus récent, bénéficiant par conséquent des nombreuses enquêtes menées depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, Jean Nicolas donne une évaluation un peu plus précise et documentée. Les biens du clergé représentaient, à la veille de la Révolution, environ 5 % du sol approprié, dont

1166Arch. dép. des Hautes-Alpes, 1 Q 78.

1167Qui ne citent pas directement leurs sources, mais évoquent un travail de recherche à partir des rôles fiscaux (vingtième), des terriers et des procès-verbaux de vente des biens nationaux (Sée (Henri), *Histoire économique de la France*, Paris, Armand-Colin, 1948, p. 173).

1168L'ensemble de ces données figurent dans Sée (Henri), 1948, vol. 1, p. 173-174.

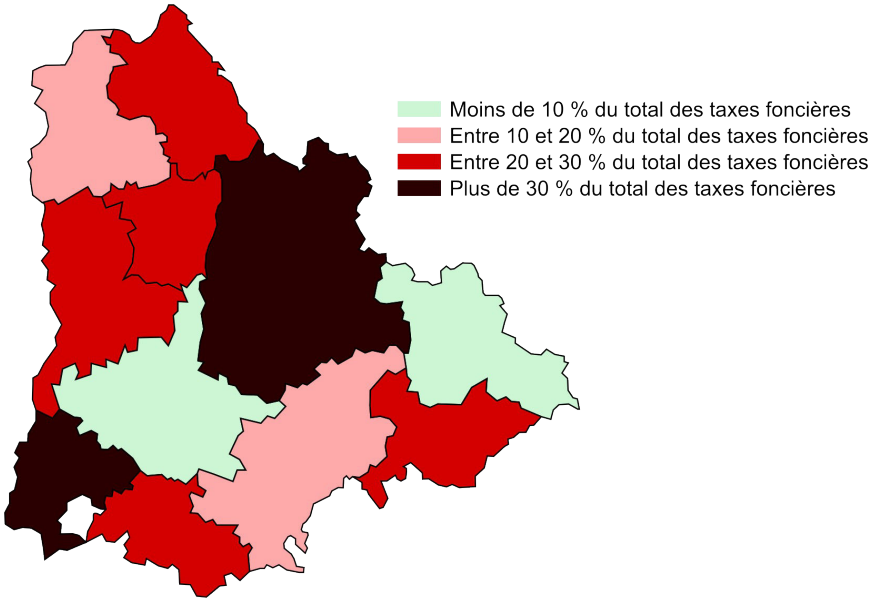
la majeure partie avait été mise à la vente. La situation est moins claire en ce qui concerne la noblesse : toujours est-il que Jean Nicolas estime que 7 % à 10 % du sol approprié « *avait changé de main au cours de la décennie révolutionnaire*[1169] ».

Cette vue d'ensemble masque néanmoins de grandes disparités entre les diverses parties du Dauphiné : trois aires géographiques peuvent ainsi être différenciées[1170]. *(a)* Dans les massifs alpins situés au sud-est, la propriété aristocratique représentait en général moins de 10 % du sol. Dans le Briançonnais, l'Oisans, le Queyras, la proportion était même inférieure. Nadine Vivier indique ainsi « *la vente des biens nationaux est quasi-inexistante* » vers Briançon : « *pas de bien noble, quant au clergé il ne possède que les couvents de Briançon*[1171] ». *(b)* Dans les espaces préalpins, la proportion oscillait entre 15 % et 45 % environ. C'était notamment le cas dans le massif de la Chartreuse, les Baronnies, les vallées de la Durance et du Buëch, du Drac, le Champsaur. Mais aussi dans le sud de l'axe rhodanien (Montélimar, Tricastin). *(c)* Enfin, un troisième et dernier ensemble se signalait par une prééminence du second ordre. Il regroupait des espaces situés dans la vallée du Rhône, entre l'extrême nord de la province et la plaine de Valence, tout en englobant « *les plateaux du Bas-Dauphiné, la basse vallée du Drac et du Grésivaudan* ». Dans ces espaces, l'aristocratie concentrait entre ses mains de 45 % à 60 % du sol.

Aux lendemains de la Révolution, en dépit de la vente des biens nationaux, la situation n'avait pas connu de réel ébranlement. En témoigne l'analyse de la répartition des taxes foncières, effectuée à partir des données contenues sur les listes électorales de 1829. Certes, nous ne saisissons alors qu'une partie des structures foncières, mais une telle enquête permet tout de même de se faire une idée du poids de l'ancienne noblesse. Lorsque s'achève la Restauration, l'aristocratie des trois départements dauphinois assumait 29,4 % du total des taxes foncières reversées par les électeurs. Comme sous l'Ancien Régime, cette pesée globale doit être précisée, district par district, pour parvenir à une description plus rigoureuse (carte 2. 5).

1169Nicolas (Jean), 1989, p. 322.
1170Nicolas (Jean), 1989, p. 12.
1171Vivier (Nadine), *Le Briançonnais rural aux XVIII^e et XIX^e siècles*, Paris, L'Harmattan, 1992, p. 88.

2. 5. Contribution des nobles à la taxe foncière en 1829.



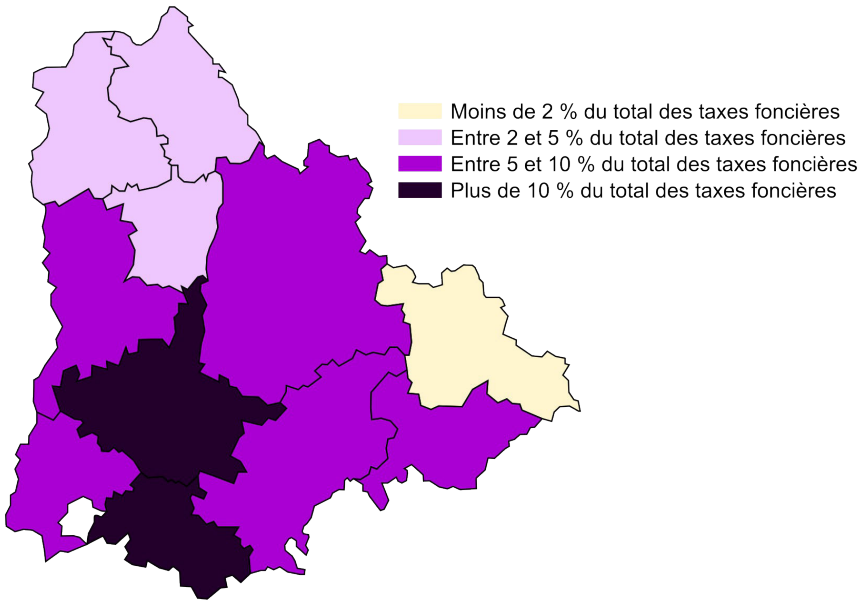
[Source : Arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 47 ; arch. dép. Drôme, 3 M 50 ; arch. dép. Isère, 4 M 20.]

On remarquera que même si l'emprise de la noblesse n'avait pas disparu – loin s'en faut –, celle-ci se révèle amoindrie dans les districts du nord de la vallée du Rhône et du Bas-Dauphiné : dans les districts de Valence, Saint-Marcellin, la Tour-du-Pin, et plus encore de Vienne. Dans ces régions, entre 10 % et 30 % de la taxe foncière reposait encore sur les épaules des familles aristocratiques. Le chiffre demeure considérable, mais loin des proportions enregistrées à la fin de l'Ancien Régime (supérieures à 40 %). En revanche, la noblesse préserve son influence dans les districts de Grenoble et de Montélimar. Dans le premier cas, les anciens membres du second ordre sont en effet très présents à Grenoble. Ils conservent ou acquièrent de vastes propriétés tout autour de la préfecture de l'Isère. Dans le second cas, une aristocratie locale perdure, implantée à l'intérieur ou à l'extérieur du district, détentrice de grandes propriétés agricoles[1172].

Une comparaison de la répartition entre aristocratie et bourgeoisie commerciale laisse apparaître un net déséquilibre entre les deux groupes. Ainsi, en 1829, négociants, marchands ou épiciers contribuaient à la taxe foncière totale à hauteur de 5,9 % seulement. La carte 2. 6 montre quel était le poids des milieux d'affaires dans chaque district. Là encore, le décalage avec la noblesse saute aux yeux.

1172 À l'image des comtes d'Isnard à Suze-la-Rousse, des vicomtes Le Rebours ou des marquis de Joviac ou de Dupuy-Montbrun à Montélimar. Tous détenaient des biens immobiliers et des terrains dans les communes où ils étaient domiciliés, auxquels s'adjoignaient des biens fonciers localisés à l'extérieur, dans les plaines agricoles et viticoles voisines du Rhône.

Carte 2. 6. Contribution des principaux commerçants à la taxe foncière en 1829.

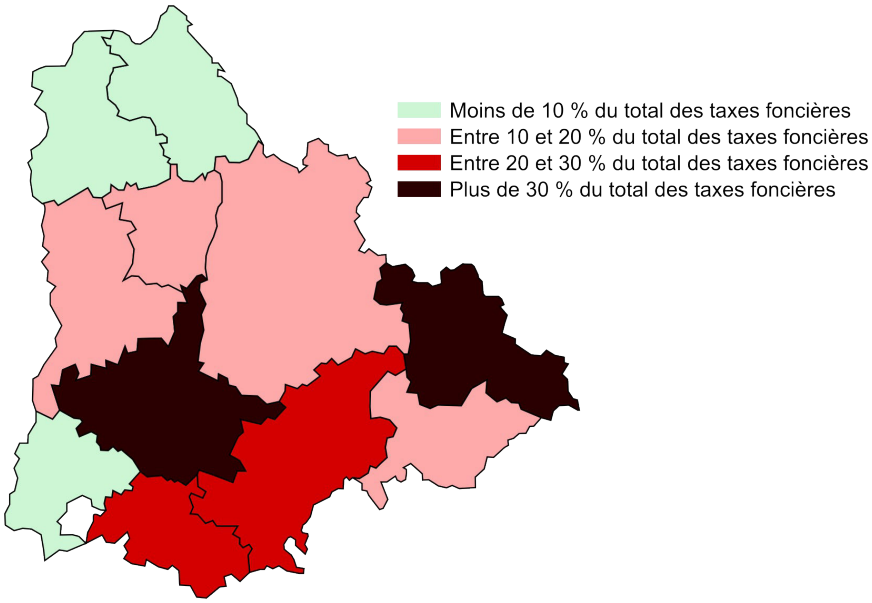


[Source : Arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 47 ; arch. dép. Drôme, 3 M 50 ; arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Envisagée sur le long terme, la vente des biens nationaux ne paraît donc pas avoir très nettement profité au négoce. C'est dans les districts de Nyons et de Die que les commerçants dauphinois payaient les taxes foncières les plus élevées, proportionnellement au niveau général d'imposition. Ailleurs, les pourcentages relevés sont toujours inférieurs au seuil de 10 %. Les cartes 2. 4 et 2. 6 sont donc loin de coïncider. On notera d'ailleurs que les taux relevés s'avèrent particulièrement faibles dans des districts où les milieux négociants avaient pourtant acquis une part importante de biens nationaux[1173]. De ces observations empiriques découlent deux conclusions possibles : ou bien la mise en vente des biens nationaux n'eut qu'un impact réduit sur le négoce, ou bien la carte 2. 6 minimise la contribution des acteurs au paiement de l'impôt foncier, du fait de leur réorientation vers d'autres secteurs ou de leur requalification. Pour y remédier, l'étude peut être élargie aux anciens négociants, ainsi qu'aux héritiers directs de commerçants qui figuraient déjà au sein du top-0,2 sous l'Empire et la Révolution, mais qui avaient disparu depuis (la carte 2. 7 présente une synthèse des résultats ainsi obtenus).

1173À savoir Vienne, Saint-Marcellin ou, dans une moindre mesure Valence et la Tour-du-Pin.

Carte 2. 7. Contributions des principaux commerçants, anciens commerçants ou de leurs héritiers directs à la taxe foncière en 1829.



[Source : Arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 47 ; arch. dép. Drôme, 3 M 50 ; arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Une rapide comparaison entre les [cartes 2. 6 et 2. 7] suffit à montrer que des tendances assez proches apparaissent dans les deux cas, quelle que soit la méthode de dénombrement adoptée. La différence la plus notable tient aux pourcentages observés dans les Hautes-Alpes, très supérieurs à partir de l'instant où l'on comptabilise aussi les ex-négociants ou les descendants de négociants. Mais l'importance de cet écart tient essentiellement à la faiblesse des effectifs étudiés[1174].

(d) Propriété foncière et capital commercial.

La comparaison des cartes 2. 4, 2. 5, 2. 6 et 2. 7 aboutit à un constat mitigé, qui rejoint le bilan établi par Sylvain Turc dans son enquête sur Grenoble[1175], ou par Jérôme Rojon à propos de Voiron[1176] : l'emprise foncière de l'aristocratie s'était amoindrie, mais son importance avait perduré par-delà la Révolution et la nationalisation des possessions de l'Église ou des émigrés. Dans les première décennies du XIX^e^ siècle, la vieille noblesse concentrait encore entre ses mains l'essentiel des terres de la région. Les gens d'affaires étaient incapables de lui contester cette suprématie. Cela

1174Dans le district de Briançon, par exemple, le pourcentage obtenu était de 30,3 %, mais pour une somme totale de 1 125,51 fr. seulement. À Embrun, le montant global de la taxe s'élevait à 5 890,66 fr. Il était en revanche nettement plus élevé dans le cas de Gap (38 903,43 fr.).
1175Turc (Sylvain), 2009, p. 273.
1176Rojon (Jérôme), 2007, p. 91.

ne signifie pourtant pas que les transferts fonciers de la décennie 1790 aient été dépourvus de tout effet significatif sur le négoce.

Toutes les remarques qui précèdent reposent en effet sur des mesures globales, recentrées sur l'acquisition de biens nationaux à l'intérieur des départements dauphinois. Le tableau qui en ressort permet de situer le groupe dans son ensemble, par rapport à d'autres catégories sociales – et à l'aristocratie en particulier. Il ne donne en revanche qu'une vision très imprécise et partielle de l'importance que le rachat de ces terres ou de ces immeubles put avoir à l'intérieur même des milieux commerçants, et que seule une analyse des parcours familiaux et des archives privées peut révéler. Sans mener une recherche exhaustive sur le sujet[1177], il est tout de même envisageable, sur le modèle proposé par Jean-Pierre Hirsch[1178], de recenser quels furent les négociants qui, à un moment donné de la décennie 1790, achetèrent au moins un bien national. Dans cette perspective, nous nous sommes intéressés à l'attitude des commerçants intégrés aux 0,2 % individus les plus imposés en l'an 4[1179].

Tableau 2. 11. Proportion d'acheteurs de biens nationaux parmi les négociants du top-0,2 (an 4).

	Isère	Hautes-Alpes
Commerçants	27,1 %	16,7 %
… dont négociants	15,7 %	10,0 %
… dont marchands	7,9 %	3,3 %
Nombre total de commerçants	140	30

La part des acquéreurs de biens nationaux au sein de l'élite commerciale n'était donc pas négligeable. Ce d'autant que les acteurs qui avaient racheté des terrains ou des immeubles comptaient parmi les plus riches du groupe. En Isère[1180], par exemple, la fortune moyenne des commerçants qui avaient investi dans des biens nationaux s'élevait à plus de 132 000 fr., contre seulement 57 000 fr. pour les autres[1181]. De surcroît, les propriétaires de biens nationaux et leurs

1177Laquelle aurait impliqué une enquête complète sur les investissements fonciers des familles, en associant archives notariales, archives privées et archives administratives (sur la vente des biens nationaux).

1178Voir le tableau présenté dans Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 218-225. Le document recense les « *négociants, marchands et fabricants acheteurs de biens nationaux* », en associant analyse des procès-verbaux et des archives privées.

1179À partir des rôles de l'emprunt forcé arch. dép. des Hautes-Alpes, L 526 à 527 et arch. dép. de l'Isère, L 562 à 564.

1180Les effectifs des commerçants dans les Hautes-Alpes sont trop faibles pour se prêter aux mêmes calculs. Notons tout de même que les 5 acquéreurs de biens nationaux recensés présentaient aussi un niveau de taxation supérieur aux 25 autres individus.

1181Le calcul des médianes aboutit au même constat : 75 000 fr. pour les acheteurs de biens nationaux, contre 50 000 fr. pour les autres individus.

familles présentaient aussi des trajectoires beaucoup plus stables (ou ascendantes) : 61,5 % d'entre eux (N = 39) réussirent à se maintenir dans le top-0,2 entre l'an 4 et la fin des années 1820. La proportion n'était que de 28,7 % pour le reste des commerçants (N = 101).

En somme, si la participation générale des commerçants au rachat des biens nationaux resta finalement limitée, dans la région dauphinoise, la mobilisation des négociants les plus puissants doit en revanche être soulignée. Les acteurs avaient profité de la nationalisation des biens du clergé et des émigrés pour étendre, à terme, leurs possessions terriennes et immobilières. Ces acquisitions se situaient dans la continuité des logiques et des attentes pré-révolutionnaires, telles que nous les avons dépeintes : les agents s'efforçaient au fond de profiter d'un contexte favorable afin de se redéployer dans l'espace social. En ce sens, les placements en biens nationaux ne se ramenaient en aucun cas à un « *gel du capital*[1182] ». En réalité, de tels investissements ne signifiaient pas forcément un abandon des activités marchandes. Remarquons d'ailleurs que 23,1 % des négociants isérois qui avaient acheté au moins un bien national s'étaient maintenus dans le commerce ou la banque – alors que le pourcentage était seulement de 7,9 % pour l'ensemble des autres agents. L'acquisition des biens du clergé ou des émigrés permettait en fait de compléter les profits retirés du négoce, en garantissant une source de revenus supplémentaires, mais aussi en rehaussant le prestige des nouveaux propriétaires[1183]. Enfin, la bourgeoisie commerciale accédait en même temps à des sites propices à la construction de fabriques, à l'extraction ou à l'exploitation de ressources naturelles[1184]. Ce dernier aspect n'était pas négligeable. Près de la moité des commerçants (46,1 %) qui s'étaient impliqués dans le rachat de biens nationaux s'étaient aussi engagés dans des activités manufacturières[1185]. La proportion s'élève même à près de 59,2 % (N = 22) si l'on prend en considération les seuls négociants.

3. Révolution et « *ordre manufacturier*[1186] ».

La redistribution des biens nationaux aboutit donc à un ensemble de mutations, qui concernaient à la fois la situation du négoce au sein des structures foncières, la réorganisation symbolique des acteurs, et enfin leur réorientation vers des activités proto-industrielles et

1182Nicolas (Jean), 1989, p. 326.

1183Exactement comme ce fut le cas pour les entrepreneurs lillois, à la même époque : voir Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 218-225.

1184À savoir l'extraction de matières premières (bois, gisements miniers) ou l'utilisation de l'énergie hydraulique.

1185Que ce soit avant ou après les années 1790. Le rachat de biens nationaux pouvait donc se présenter ou bien comme une occasion de se lancer dans le secteur industriel, ou bien comme une façon de développer des activités déjà pratiquées sous l'Ancien Régime.

1186Le Cocq (Charles-Joseph), *Coup d'œil sur la statistique commerciale de la ville de Tournay et de son arrondissement*, Bruxelles, P.-J. De Mat, 1815, p. 60.

industrielles. Même si les transferts de propriété furent en fin de compte limités, ils ouvrirent en tout cas aux grands commerçants locaux de nouvelles perspectives, à terme. Par-delà les circonstances immédiates qui avaient incité les acteurs à se tourner vers le rachat de ces biens (l'inflation et la dévalorisation de l'assignat), c'est en définitive un ensemble de transformations de fond qui se profilent, touchant au positionnement général du groupe et des acteurs qui occupaient une situation dominante en son sein. Il faut en particulier souligner l'impact du processus sur l'engagement des milieux négociants dans des activités industrielles et proto-industrielles. Comme le remarquait François Hincker, « *la "nationalisation" des biens du clergé eut des effets très bénéfiques sur l'industrie*[1187] ». La question est alors de savoir dans quelle mesure et de quelle manière le rachat des biens confisqués à l'Église et aux émigrés favorisèrent les investissements industriels. Au-delà, il s'agit aussi de déterminer comment ce glissement du négoce vers la fabrique contribua à façonner les milieux d'affaires, en modifiant à la fois les comportements sociaux ou politiques des acteurs et leur état d'esprit[1188].

(a) La manufacture au couvent.

Au début du XIX^e^ siècle, parmi les 82 négociants présents sur les listes électorales de l'an 9, nous avons repéré une vingtaine d'acquéreurs de biens nationaux (soit une proportion de 24,9 %, proche des chiffres présentés précédemment dans le tableau 2. 11). La plupart d'entre eux avaient acheté aussi bien des terres que des bâtiments : seuls deux commerçants faisaient exception, en n'ayant acheté que des propriétés agricoles[1189]. Les anciens édifices ecclésiastiques ou aristocratiques étaient en effet susceptibles de remplir des fonctions de prestige, mais aussi de se prêter au stockage ou à la production de marchandises. Négociants et fabricants pouvaient aisément convertir ces vastes bâtisses en ateliers ou en magasins. Si l'opération était coûteuse, elle se révélait souvent, tout compte fait, bien plus rentable que de faire bâtir *ex nihilo* de nouvelles manufactures[1190]. Et elle permit à certains entrepreneurs d'étendre considérablement l'ampleur de leurs affaires, favorisant de fait le développement industriel.

Le parcours de la famille Chartron donne un bon aperçu du phénomène. Dans les années qui précèdent la Révolution, les Chartron, installés à Saint-Vallier, dans la Drôme, apparaissaient déjà

1187Hincker (François), 1989, p. 104.

1188À propos de toutes ces questions, on se reportera bien sûr aux travaux de Pierre Léon sur l'industrialisation dauphinoise (Léon (Pierre), 1954, vol. 1).

1189Il s'agissait de Delatune à Crest et de Verdet à Suze-la-Rousse. Voir arch. dép. de la Drôme, Q 35. Tous les autres acteurs avaient acquis des édificies : chapelles, couvents, châteaux, etc.

1190Ainsi que le relève Lemarchand (Guy), 2008, p. 227 : « *La vente des biens nationaux fournit des bâtiments à bon compte et la pratique du crédit hypothécaire, qui s'étend, procure des fonds* ».

comme des négociants, spécialisés dans le commerce de la soie. Il est probable qu'avant même 1789, la famille ait assumé simultanément des fonctions marchandes et manufacturières. La vente des biens de première origine constitua néanmoins une étape décisive dans l'ascension du lignage. Les frères Chartron décidèrent en effet de racheter l'ancien couvent des pères Picpus (ou pères du Tiers-Ordre)[1191]. Ils y installèrent une fabrique, destinée à l'ouvraison de la soie[1192]. De là, l'entreprise élargit son influence dans les environs, à Romans et à Saint-Donat, avant de s'installer à Lyon[1193]. Dans les années 1830, les Chartron employaient au total 650 ouvriers et ouvrières, dans des ateliers de filature, moulinage et tissage[1194]. Il s'agissait alors d'un des principaux centres industriels de la région, largement tourné vers les marchés lyonnais.

L'exemple de la famille Chartron n'était pas isolé. D'autres grandes compagnies manufacturières profitèrent largement de la mise aux enchères des biens de l'Église et des émigrés. Ce fut aussi le cas de Claude Perier, qui réussit ainsi à étendre, au cours des années 1790, ses activités manufacturières. En Isère, le négociant grenoblois put ainsi participer à la création d'une fabrique d'armes, dans la région de Grenoble et dans le massif de la Grande Chartreuse, où Perier avait acheté de vastes terrains forestiers[1195]. Mais aussi à Paris, où le négociant dauphinois avait aménagé l'église Notre-Dame-de-Lorette en émoulerie de fusils[1196]. Dans le département du Nord, enfin, Perier avait récupéré une partie des actions de la Compagnie des mines d'Anzin, détenues jusqu'alors par des nobles qui avaient fui le pays.

Ces quelques exemples sont loin de résumer à eux seuls l'attitude du négoce dauphinois vis-à-vis des biens nationaux. Ils présentent toutefois l'intérêt de montrer dans quelles conditions des négociants parvinrent à s'approprier un ensemble de biens venus du premier ou du second ordre, pour les adapter à des usages commerciaux et industriels. De ce point de vue, l'épisode des biens nationaux n'eut pas à proprement parler d'effet déclencheur : sous l'Ancien Régime déjà, négociants et marchands associaient fréquemment à leurs spéculations commerciales des activités manufacturières[1197]. En revanche, la nationalisation et la revente des possessions du clergé et des émigrés créa un contexte propice à de nouveaux investissements.

Les parcours des frères Chartron ou les investissements de Claude Perier tendent ainsi à démentir l'idée selon laquelle le rachat des biens nationaux aurait constitué un phénomène

1191Caise (Albert), *Histoire de Saint-Vallier, de son abbaye, de ses seigneurs et de ses habitants*, Paris, Dumoulin, 1867, p. 247.

1192La manufacture Chartron frères. Pour une présentation du bâtiment, on peut se référer à la notice présentée en ligne, sur le site créé par l'Inventaire général du patrimoine culturel pour la région Rhône-Alpes : http://patrimoine.rhonealpes.fr/.

1193Jean Bouvier, *Le crédit Lyonnais de 1863 à 1882*, Paris, Imprimerie nationale, 1961, vol. 1, p. 131-132.

1194Léon (Pierre), 1954, p. 687-688.

1195Arch. dép. de l'Isère, 1 Q 136.

1196Arch. de la Banque de France, 1069201118, boîte 37 : Perier.

1197Voir *supra*, partie 1, chapitre 1.

exclusivement rural, recentré sur des enjeux purement ou essentiellement fonciers[1198]. Ces trajectoires familiales rappellent que le problème des transferts de propriété doit également être envisagé sous l'angle de l'histoire industrielle, sans se limiter à la seule redistribution des domaines agricoles ou à sa dimension symbolique.

(b) Patriotisme industriel.

La transformation de biens nationaux en locaux manufacturiers ou en entrepôts s'insérait elle-même dans un contexte économique et politique bien particulier, marqué à partir de 1792 par la guerre et par la volonté de mobiliser les fabriques au service des armées nationales[1199]. Le flot immédiat des événements semble augurer une profonde déstabilisation des structures proto-industrielles, au niveau national et régional. À y regarder d'un peu plus près, la dépression manufacturière s'amorce vers 1793[1200] et s'accentue à partir de 1794[1201]. Elle est suivie par une deuxième phase de rattrapage (jusqu'à la fin des années 1790) et d'expansion, jusqu'au début des années 1810[1202]. Puis, à nouveau, d'une seconde séquence de dépression, à partir de la crise de 1811. Les perturbations immédiates de 1793 découlaient de la conjonction de plusieurs facteurs défavorables : guerre internationale, guerre civile, réquisitions militaires, poussées inflationnistes, loi du maximum… Autant d'obstacles auxquels les entrepreneurs dauphinois durent faire face, non sans mal[1203].

Cependant, le bilan général de la « décennie révolutionnaire » est moins négatif que ne le laissent penser, à première vue, les diverses difficultés conjoncturelles qui ponctuèrent la « décennie révolutionnaire ». Pour s'en convaincre, il faut néanmoins refuser de se focaliser uniquement sur l'affaiblissement conjoncturel de la fabrique dauphinoise, pour envisager les mutations de la proto-industrie régionale sur la longue durée.

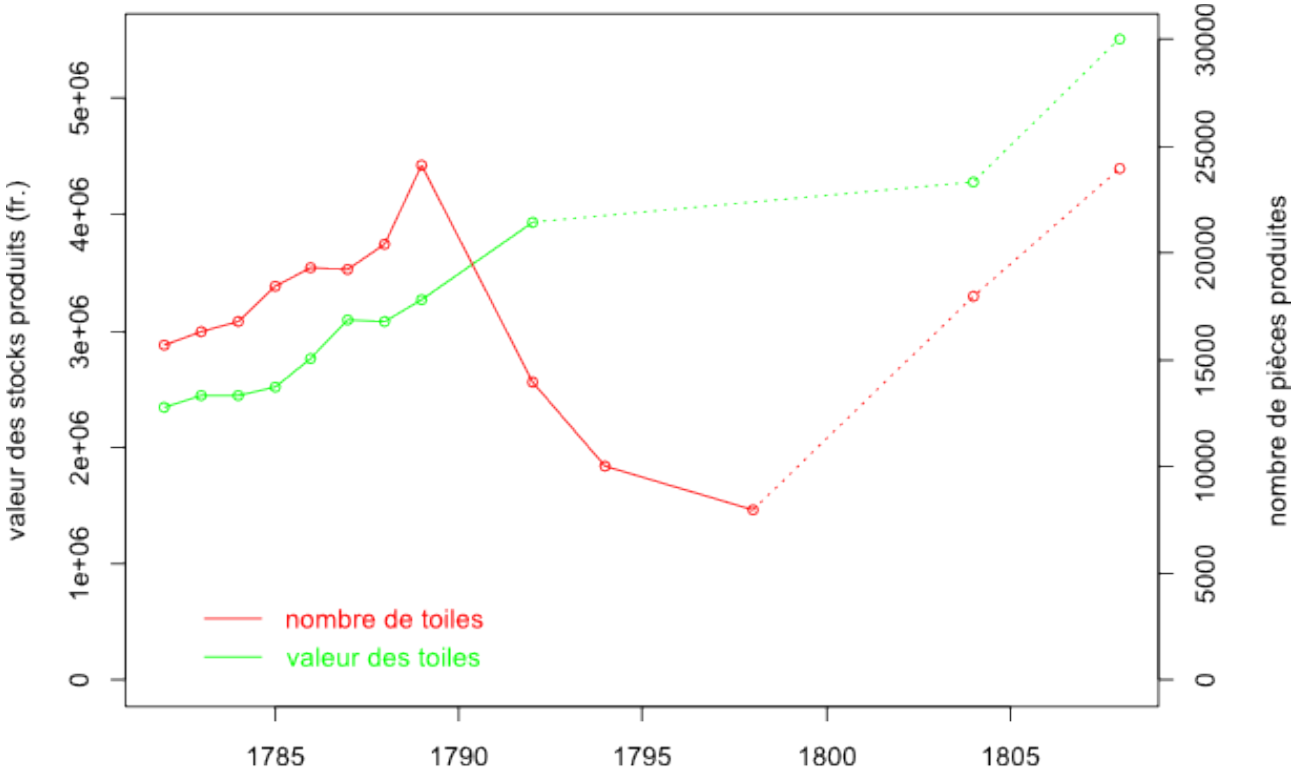
Dans cette optique, il faut d'abord insister sur les retombées très inégales de la « crise » révolutionnaire. En premier lieu, celle-ci n'affecta pas avec la même intensité l'ensemble des secteurs proto-industriels. Étaient particulièrement exposées les fabriques qui dépendaient fortement des circuits d'approvisionnement ou de distribution extérieurs (du fait des troubles occasionnés par les conflits internationaux) et les manufactures dont la production était liée à l'effort de guerre (à cause du risque de réquisition). Ainsi, les fabriques de draps connurent un déclin progressif, alors

1198Hypothèse déjà mise en doute par Hincker (François), 1989, p. 104.
1199Pour plus de précisions à ce sujet, voir *infra*, partie 3, chapitre 10.
1200Lemarchand (Guy), 2008, p. 219-221.Pour le Dauphiné, voir également Léon (Pierre), 1954, p. 333-346.
1201Pour Pierre Léon, la « *crise industrielle* » s'étend de l'an 3 à l'an 7 (Léon (Pierre), 1954, p. 347).
1202Lemarchand (Guy), 2008, p. 221-230.
1203Nos observations s'appuient ici sur les conclusions de Léon (Pierre), 1954 et de Rojon (Jérôme), 2007.

même que les relations avec l'Italie (où les marchandises étaient expédiées) s'étaient interrompues[1204]. Même constat en ce qui concerne la confection du coton. Privés de matière première, les manufacturiers se trouvaient dans une position peu confortable.

En second lieu, les difficultés conjoncturelles ne précipitèrent pas pour autant la ruine de l'industrie locale. Dès le début du XIXe siècle, les signes d'une reprise apparaissent assez clairement, y compris dans des domaines qui avaient été durement touchés. À Voiron, par exemple, les manufactures de toiles retrouvèrent au cours des années 1800 des niveaux de production comparables à ceux observés en 1791, comme le montre le graphique 2. 14.

Graphique 2. 14. La production toilière à Voiron (1783-1808).



[Source : d'après J. Rojon, 2007[1205].]

Par ailleurs, en troisième lieu, toutes les entreprises ne subirent pas à l'identique les effets de ces dynamiques : en règle générale, les sociétés les plus fragiles furent aussi les plus atteintes. Les grandes familles de négociants-fabricants parvinrent en revanche à se maintenir, au prix de sacrifices financiers plus ou moins importants, mais qui préservaient malgré tout leur position relative, au sein des hiérarchies économiques régionales. Si l'on considère encore une fois le cas des

1204Léon (Pierre), 1954, p. 400-401.
1205Voir aussi arch. dép. de l'Isère, 138 M 5.

manufacturiers voironnais, on constate ainsi que les familles présentes au début de la décennie 1790 dominaient encore la fabrique locale sous l'Empire.

Pas de délitement sur le long terme du tissu industriel, donc ; bien au contraire : la Révolution eut, à bien des égards, l'effet d'une véritable purge. Si l'épreuve avait été rude, elle n'en demeurait pas moins formatrice et fondatrice d'un ordre proto-industriel original. Au terme du processus révolutionnaire, trois principaux facteurs de renouvellement se profilaient ainsi. Tout d'abord, les propriétaires des fabriques avaient été conduits à un travail de réorganisation de leurs établissements, pour pallier la pénurie de main d'œuvre[1206]. Par ailleurs, en plaçant le développement manufacturier au cœur de l'effort de guerre, les autorités publiques avaient aussi contribué à réviser l'image publique de la fabrique. De telle sorte que, pendant la période révolutionnaire, la « question industrielle » va se constituer peu à peu comme un problème politique à part entière – et de toute première importance[1207]. Enfin, les implications répétées de l'État dans le monde proto-industriel avaient favorisé l'émergence de grandes entreprises locales, en particulier dans le domaine de la métallurgie, de la sidérurgie, de l'armement[1208].

L'interaction entre ces trois différents éléments allait considérablement modifier le monde de la proto-industrie dauphinoise. Dès 1792-1793, les rapports émis par les autorités publiques mettent en évidence l'effort d'organisation mené par les entrepreneurs, sous l'égide et sous l'impulsion de l'État[1209]. La création des manufactures d'armes en Isère en offre un bon exemple. Les échanges épistolaires entre les responsables de la société, les administrateurs départementaux et le ministère de la Guerre vont se multiplier, de manière à mieux encadrer et planifier la production : des objectifs étaient ainsi fixés par étapes, de manière à accroître la quantité d'armes conçues dans les ateliers chaque mois[1210]. À ces préoccupations s'ajoutait aussi l'attention portée à la qualité des ouvriers, dont une partie devait être recrutée dans le Stéphanois, pour pouvoir ensuite former correctement les Isérois[1211]. Il serait néanmoins excessif de voir dans ces initiatives l'expression d'un authentique « dirigisme », c'est-à-dire d'une doctrine organisée en système, visant à assurer en dernier lieu la prééminence de l'État dans les activités socio-économiques. D'abord parce que

1206Léon (Pierre), 1954, p. 342.

1207D'où la multiplication des enquêtes qui cherchaient à déterminer l'état de l'industrie dans les départements ou les districts. Voir, entre autres exemples, arch. dép. des Hautes-Alpes, L 392 à 405.

1208C'était bien sûr le cas des fabriques d'armes créées à Grenoble et dans la Grande Chartreuse. Les autorités encouragèrent aussi la fondation de fonderies, de hauts-fourneaux ou de forges dans l'ancienne province, toujours à des fins militaires.

1209Arch. dép. de l'Isère, L 457 à 461.

1210Voir notamment la correspondance avec le Ministère datée de l'année 1793, arch. dép. de l'Isère, L 457.

1211« *Copie de la lettre écritte par les administrateurs du département de l'Isère au ministre de la Guerre, le 22^e^ jour du 4^e^ mois de l'an 2 de la République française* », arch. dép. de l'Isère, L 457. « *Nous avons envoyé deux commissaires à Saint-Étienne, départements de Rhône et Loire, pour nous procurer quelques ouvriers propres à en former un grand nombre d'autres dans la famille nombreuse d'habiles artistes en fer que possède notre département* ».

l'ensemble de ces mesures concernait des secteurs stratégiques, non l'ensemble de l'économie nationale. Ensuite, parce que le principal objectif affiché par les autorités consistait à renforcer le contrôle des activités de production, dans des circonstances internationales exceptionnelles, dans la continuité des interventions de l'État monarchique, durant les périodes de guerre. Les opérations ainsi assumées se distinguaient moins par leurs logiques sous-jacentes que par leur ampleur, tout à fait inédite dans la région.

Par ailleurs, les conséquences à court et à long terme de ces politiques d'interventions ciblées se révèlent plus variées qu'il n'y paraît tout d'abord. Il serait dès lors fallacieux de soutenir que l'implication économique de l'État dans le secteur industriel aurait forcément handicapé les négociants et les fabricants de la région. Dans certaines localités, les pratiques autoritaires du gouvernement contribuèrent au contraire à soutenir les intérêts immédiats des gens d'affaires, qui purent ainsi accéder à de nouveaux débouchés et qui tirèrent partie d'un élargissement de la demande, stimulée par l'effort de guerre. À Vienne, par exemple, la production et la vente de draps communs (ratines) connut une embellie significative, entre 1793 et 1794. De même, les étoffes de laine fabriquées atour de Roybon et de la Tour-du-Pin irriguèrent les marchés militaires. Tous ces secteurs résistèrent fort mal, en revanche, aux politiques économiques adoptées aux lendemains de Thermidor, sous le Directoire[1212].

Surtout, les contrôles exercés par l'État étaient à double tranchant. S'ils imposaient aux acteurs de nouvelles contraintes immédiates, souvent reçues avec défiance[1213], ils contribuaient aussi à une restructuration en profondeur des manufactures et des ateliers locaux. Le processus favorisa une réorganisation à grande échelle des entreprises et de la main d'œuvre ouvrière. Dans certains secteurs (sidérurgie, métallurgie), il contribua à une évolution des techniques employées, au contact de fabricants et d'ouvriers venus de l'extérieur. En ce sens, la rationalité administrative était loin de s'opposer nécessairement à la rationalité industrielle ou commerciale.

L'implication des pouvoirs publics revêtait de surcroît des fonctions fortement incitatives, encourageant les négociants à se tourner vers le champ manufacturier et à y placer une partie de leurs capitaux. Là encore, ce qui ne constituait initialement qu'un ensemble de mesures destinées à répondre aux évolutions de la conjoncture internationale eut sans doute des conséquences beaucoup plus durables sur les milieux d'affaires. En Isère, on notera ainsi que la plupart des grandes familles de négociants furent associées à la création des fabriques d'armes : Teisseire[1214], Perier, Giroud, les

1212Léon (Pierre), 1954, p. 360-362.

1213Notamment quand elles contrevenaient aux intérêts financiers directs des acteurs – en particulier à travers les diverses réquisitions de stocks, pour répondre aux besoins des armées.

1214Teisseire avait notamment élaboré des rapports sur l'état proto-industriel de l'Isère et des ressources naturelles à disposition dans le département (arch. dép. de l'Isère, L 457).

frères Jubié[1215]… Tous prirent part à la création des nouvelles entreprises et aux discussions avec les administrateurs. De sorte que vers 1800, les principaux commerçants de la région étaient encore bien intégrés aux milieux manufacturiers régionaux, voire nationaux.

Même si la période révolutionnaire ne coïncida pas avec un essor visible et rapide de la fabrique dauphinoise, elle consolida néanmoins les structures manufacturières régionales, c'est-à-dire les bases indispensables au développement industriel, tel qu'il se manifesta à partir des années 1820 et 1830. Pierre Léon avait notamment indiqué que les années 1790 et 1800 avaient été marquées par le « *gonflement des entreprises* » et une « *extension des phénomènes de concentration et d'intégration*[1216] ». Progrès inégaux, faibles, souvent isolés, sans doute[1217] ; mais on ne saurait pourtant en sous-estimer l'importance à terme. Çà et là, de grandes entreprises industrielles étaient apparues, qui tendaient à une meilleure intégration par secteur ou par branche d'activité et employaient une main d'œuvre plus abondante que sous l'Ancien Régime[1218].

(c) Des négociants face aux « classes dangereuses ».

Lorsque commence le XIX^e^ siècle, plusieurs négociants dauphinois se trouvaient donc à la tête de puissantes sociétés commerciales, mais aussi manufacturières. Les difficultés conjoncturelles avaient finalement joué un rôle paradoxal : en affaiblissant les petites entreprises, elles avaient aussi conforté les positions des acteurs les mieux dotés en capitaux économiques et relationnels. Dans les secteurs de la métallurgie, de la sidérurgie et du textile, la séquence révolutionnaire avait plutôt renforcé les structures de la production. De ce point de vue, l'émergence – lente et graduelle – d'un nouvel ordre industriel résultait de la conjonction de deux dynamiques : les interventions de l'État d'une part, l'implication de grands entrepreneurs d'autre part, souvent issus du négoce local, à l'image des Perier[1219], des Jubié[1220], des Charvet en Isère, des Delatune[1221] ou des Borel[1222] dans la Drôme.

Cette mutation ne relevait pas d'un processus purement économique. Elle impliquait aussi une dimension sociale et institutionnelle. Car si la transformation des conditions de travail et d'organisation posait aux négociants des problèmes nouveaux, elle bouleversait de façon beaucoup

1215Voir par exemple les propositions envoyées à la Convention nationale le 2 nivôse an 2 (22 décembre 1793), arch. dép. de l'Isère, L 461.
1216Voir Léon (Pierre), 1954, p. 424-429.
1217Pierre Léon parle des « *faibles progrès de la concentration industrielle* » (Léon (Pierre), 1954, p. 424) et insiste sur les difficultés persistantes auxquelles se heurtaient les fabriques (p. 429).
1218Léon (Pierre), 1954, p. 428-429.
1219Arch. dép. de l'Isère, 138 M 3.
1220Arch. nat., F^12^ 2390.
1221Arch. dép. de la Drôme, 18 J 2.
1222Arch. dép. de la Drôme, 7 M 48.

plus directe la situation des milieux ouvriers. Ce d'autant que les incertitudes conjoncturelles rendaient particulièrement précaire leur position collective. De fait, comme l'avait noté Pierre Léon, le mécontentement s'accentua peu à peu, à partir du début des années 1790, pour culminer au cours de l'année 1793. En dépit des réglementations consécutives à la loi Le Chapelier (14 juin 1791), des occupations d'ateliers, des expulsions de patrons, des grèves, des soulèvements éclatèrent ponctuellement : à Saint-Jean-en-Royans (1790), à Grenoble (1793), ou encore dans les régions de Rives et d'Allevard[1223].

À chaque fois, l'enjeu central résidait dans la question des salaires. En 1795, un conflit avait ainsi secoué l'industrie viennoise. Les travailleurs dénonçaient auprès des autorités communales la cherté des grains et l'insuffisance de leurs payes. La municipalité avait tenté de résoudre le problème, en servant d'intermédiaire entre les ouvriers et les chefs d'ateliers. Les autorités avaient soumis à ces derniers un questionnaire, dont les réponses avaient été consignées[1224]. La quatrième question répercutait une revendication centrale des salariés : « *le commerce de ratines pourrait-il se soutenir si l'on élevait la journée de l'ouvrier à un prix proportionnel à celui des grains ?* » La réaction fut sans surprise très hostile :

> *Les chefs d'attelier ont répondu que le commerce ne pourrait pas se soutenir et qu'ils seraient obligés d'abandonner eux-mêmes leurs atteliers si l'on élevait le prix des journées à un prix proportionnel à celui des grains, attendu que les marchandises ne se vendaient actuellement qu'à deux cinquante au-dessous du prix des grains*.

Ici, la contradiction entre les ouvriers et les chefs d'atelier apparaît sans détour. Mais les négociants sont les grands absents du débat : alors qu'ils exercent sur l'écoulement des marchandises et sur la fixation des prix une influence certaine, ils ne sont ni représentés, ni évoqués – la critique étant plus volontiers reportée sur les cultivateurs cupides, accusés de s'enrichir tout en provoquant famine et agitation. Tant que perdure l'ancien système proto-industriel, les grands commerçants ne subissaient pas directement les mouvements sociaux, puisqu'ils ont affaire en priorité aux chefs d'atelier. En revanche, la situation change peu à peu, dès lors que le processus de concentration de la main d'œuvre s'accentue et que les négociants-fabricants tendent à prendre la tête de leurs propres usines. Car en modifiant l'état des rapports de production, l'industrialisation transformait aussi la configuration des antagonismes sociaux.

Est-ce à dire que les négociants ne prêtaient guère d'attention à la question ouvrière, tant qu'ils ne s'y confrontèrent pas directement ? Certes, grèves et protestations sont finalement peu

1223Tous les exemples mentionnés sont tirés de l'enquête de Léon (Pierre), 1954, p. 342-345.
1224Arch. mun. de Vienne, LL (non classé) : commerce, industrie, agriculture.

évoquées dans les correspondances que nous avons consultées. Tout indique pourtant que les milieux commerçants, malgré leur silence, restaient attentifs à la situation intérieure du pays et, plus encore, aux risques qui pouvaient en résulter[1225]. Car la crainte de la misère et de l'émeute affleurent sans cesse, dans les mémoires publiés et dans le fossé qui sépare la bourgeoisie marchande du monde des ouvriers, des journaliers, des pauvres. Cette distance sociale, ostensible, générale, ne cesse de se manifester au cours de la période. À Vienne, le projet d'aménager une verrerie dans une ancienne église, en 1791, suscite l'émotion des « *bourgeois* », craignant de devoir subir les fumées de la fabrique et le voisinage des travailleurs[1226]. À Valence, on s'interroge sur les manières d'éradiquer la mendicité et la misère : un mémoire anonyme sur le sujet ne figure-t-il pas dans les archives de la société Terasse et Raspail, aux côtés des lettres reçues par l'entreprise[1227] ? De même, un discours manuscrit et anonyme, conservé au milieu des papiers personnels d'Étienne Cornud, n'évoque-t-il pas la nécessité de venir en aide « *aux pauvres* », en leur distribuant les étoffes dont ils avaient besoin[1228] ? Autant de thématiques héritées de l'Ancien Régime, mais qui reviennent sur le devant de la scène après 1788-1789, avec une portée autrement plus préoccupante.

Tel est le paradoxe propre au développement de la fabrique et à l'avènement de l'« *ordre manufacturier* ». Si la Révolution jette bel et bien les jalons de la prospérité industrielle, si elle contribue à préparer et à favoriser l'émergence de la grande industrie dauphinoise, elle préfigure aussi les oppositions sociales qui lui sont associées. Et à partir de la décennie 1790, le spectre du soulèvement populaire hante non seulement les négociants, mais aussi les classes dominantes en général. À bien des égards, cette crainte collective n'est pas sans lien avec les évolutions juridiques qui interviennent très tôt. En Dauphiné, la loi Le Chapelier venait apporter une première réponse juridique aux troubles qui avaient émaillé le début des années 1790. Certes, une vague de grèves agita néanmoins l'ancienne province vers 1795, en particulier dans le secteur de la papeterie. Mais les autorités parvinrent à juguler les mécontentements, donc à réaffirmer les nouvelles réglementations. Par la suite, la promulgation du Code civil ne fit que confirmer ces dispositions et accentuer le contrôle des milieux ouvriers. En ce sens, la « décennie révolutionnaire » aboutissait en définitive à l'émergence de structures juridiques et institutionnelles plutôt favorables aux intérêts des négociants et des négociants-fabricants, contre d'éventuelles contestations venues des groupes sociaux dominés.

1225Cf. Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 422-423.
1226Arch. mun. de Vienne, LL (non classé) : commerce, industrie, agriculture.
1227Arch. dép. de la Drôme, 46 J 9.
1228Arch. dép. de la Drôme, 37 J 26.

4. De nouvelles institutions commerciales.

Entre le début de la Révolution et l'Empire, les institutions commerciales du pays connurent en effet une série de transformations qui, à terme, allait profondément modifier les pratiques marchandes. Les changements observés s'avèrent toutefois progressifs et partiels. Plutôt que d'imposer d'emblée aux milieux d'affaires de nouvelles règles et de nouvelles organisations, les autorités procèdent par tâtonnements successifs. Une partie des ordonnances et des lois d'Ancien Régime reste valable jusqu'à ce que le nouveau code du commerce soit adopté en 1807 – c'est la raison pour laquelle on ne peut envisager les recompositions institutionnelles en se focalisant sur la seule décennie 1790. Notre propos n'est pas de retracer avec précision le processus complexe par lequel la réglementation impériale finit par s'imposer, que ce soit dans le Dauphiné en particulier ou dans le pays tout entier[1229]. Nous tâcherons plutôt d'analyser ici les comportements collectifs des gens d'affaires, en tenant compte du fait que les agents ne se contentèrent pas d'investir un espace institutionnel recomposé ; ils participèrent aussi de cette recomposition, et doivent donc être étudiés en tant que tels.

(a) Du rêve « libéral » à la reconstruction des institutions publiques ?

Si l'on suit les réflexions de France et Philippe Bouchardeau[1230], qui s'inspirent elles-mêmes de conclusions avancées par Pierre Léon[1231], il serait envisageable de distinguer quatre phases successives, dans l'évolution du rapport entre milieux négociants et institutions publiques.

Les premières années de la Révolution, de 1789 à 1790, se caractériseraient par un effort de libéralisation partielle des échanges (suppression des douanes intérieures), une libéralisation des conditions d'exercice du commerce (suppression des organisations corporatives)[1232], ainsi que par la suppression temporaire ou définitive d'un certain nombre d'institutions d'Ancien Régime[1233].

Suivrait une deuxième période (de 1791 à 1792-1793), inaugurée par les difficultés

1229Notons que parallèlement aux réglementations nationales, des dispositions locales ont sans cesse encadré l'exercice du commerce. On peut par exemple songer aux multiples arrêts rendus dans chaque département et qui portaient sur les activités marchandes.

1230Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981, p. 18-20.

1231Léon (Pierre), 1954, p. 144-150 et p. 313.

1232Hincker (François), 1989, p. 111-117.

1233Comme nous l'avons déjà vu, la région dauphinoise ne comptait cependant ni bourse, ni chambre de commerce, ni tribunal de commerce. La suppression (puis la réorganisation) de ces institutions a surtout des effets sur les négociants dauphinois implantés à l'extérieur, et notamment à Lyon ou Marseille. D'autres institutions d'Ancien Régime assumaient toutefois un rôle d'arbitrage local et vont être supprimées à l'époque révolutionnaire, à commencer par le parlement à Grenoble. En outre, la disparition des réglementations et de l'inspection des manufactures va aussi avoir un impact considérable sur l'organisation de l'espace institutionnel régional.

économiques croissantes et une volte-face idéologique. Démunie[1234]., la bourgeoisie commerciale du Dauphiné aurait en effet renoncé à son « libéralisme » primitif, et appelé de ses vœux le rétablissement d'anciennes institutions – ou la création de nouvelles – afin de faire valoir ses intérêts propres auprès des autorités centrales[1235]. Mais l'argumentation de France et Philippe Bouchardeau repose essentiellement sur deux documents, relatifs à Lyon et Romans, de sorte qu'elle est difficilement généralisable à l'ensemble de la province[1236].

Cette ligne se serait heurtée, à partir de 1792-1793, aux conséquences économiques et politiques de la guerre, mais aussi aux effets des tensions intérieures. Pour gérer les problèmes de pénurie, les autorités vont promulguer plusieurs décrets, nationaux ou départementaux[1237], en vue de mieux surveiller les échanges ou la qualité des biens marchands en circulation, tout en durcissant la répression des délits[1238].

Enfin, aux lendemains de Thermidor, de nouvelles politiques s'imposeraient, qui renforceraient durablement une série d'institutions publiques, tantôt inédites, tantôt déjà existantes, à l'instar des tribunaux et des chambres de commerce. Entre la fin de la décennie 1790 et la décennie 1800, une réglementation originale voit le jour (le Code de commerce de 1807). Le système bancaire et financier est consolidé[1239], notamment avec la création de la Banque de France, dans laquelle s'illustrent plusieurs négociants dauphinois, dont Perier, Flory et Barrillon[1240]. Enfin, de nouvelles institutions commerciales vont apparaître dans l'ancien Dauphiné (tribunaux de commerce, chambres consultatives des arts et métiers[1241]) ou être réorganisées dans les pôles urbains proches, comme Lyon ou Marseille (tribunaux de commerce, chambres de commerce).

De façon générale, le modèle ainsi proposé présente néanmoins le défaut de caractériser la

1234La disparition de certaines institutions avait en effet été dommageable. À Briançon, par exemple, l'entreprise de Caire-Morand, tournée vers la fabrication et la commercialisation de bijoux, ne survécut pas à la disparition du statut de manufacture royale. Le négociant-fabricant fit à plusieurs reprises appel aux autorités pour obtenir des aides publiques ou un statut protecteur, mais en vain (Vivier (Nadine), 1992, p. 113).

1235Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981, p. 19.

1236En outre, les deux sources citées ne sont pas dénuées d'ambiguïté. La première concerne en fait le cas lyonnais : la chambre de commerce Lyon avait fait part publiquement de sa volonté d'en « *revenir à ce qui existoit autrefois, source de toute prospérité* ». Mais dans quelle mesure les Dauphinois se reconnaissaient-ils dans un tel projet ? La seconde se rapporte aux délibérations de la municipalité de Romans. Or, la critique formulée par les autorités de la commune visait davantage, selon toute vraisemblance, la perte de certains services urbains que la défense spécifique des institutions commerciales ou manufacturières. De plus, rien ne prouve précisément que le point de vue ainsi assumé avait vocation à représenter le monde du négoce ou de la fabrique.

1237En 1793, environ 16 % des arrêtés départementaux portaient sur le commerce et les subsistances (Robin (Florent), 2002, p. 454.

1238En particulier à travers les décisions sur l'accaparement, le maximum des prix et sur la circulation du papier-monnaie.

1239Hincker (François), 1989, p. 189-207. Parfois présentée comme la fondation d'un système bancaire original, la période impériale poursuit également des initiatives préexistantes..

1240Cf. les travaux de Bergeron (Louis), 1999 (1978) ou Szramkiewicz (Romuald), 1974. Voir également les dossiers individuels des régents de la Banque de France : arch. de la Banque de France, 1069201118, boîte 2 : Barrillon ; 1069201118, boîte 37 : Perier.

1241Celles-ci ont déjà été largement étudiées par Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), 1981.

période comme une alternance entre des phases plutôt « libérales » et d'autres plutôt « protectionnistes ». Or, les conclusions auxquelles nous sommes parvenus au terme du chapitre 2, à partir des propositions de Jean-Pierre Hirsch[1242], mettent quelque peu à mal ce type de découpage. Les commerçants dauphinois ne cessèrent en effet d'osciller entre éloge des protections institutionnelles et promotion de la liberté du commerce. L'ambiguïté transparaît d'ailleurs dès le commencement de la Révolution, où l'élan libératoire se double toujours d'un appel au contrôle et à l'intervention d'État. Ainsi que le résumait Pierre-Laurent Daly, en s'adressant à la Commission intermédiaire des états : « les manufactures […] espèrent […] que votre attention, devant se porter particulièrement sur les parties essentielles du commerce et de l'industrie, vous voudrez bien lui accorder votre protection[1243] ». Derrière la fabrique, c'est aussi le négoce tout entier qui pouvait se reconnaître dans un tel souhait.

Le cas de la suppression des corporations illustre d'ailleurs assez bien l'état d'esprit du négoce. Sous l'Ancien Régime, les milieux commerçants n'avaient manqué aucune occasion de fustiger ces institutions, réputées étrangères aux traditions provinciales. À partir des années 1760, fabricants et commerçants avaient fait preuve d'une ferme opposition au régime corporatif, relayés par le parlement de Grenoble[1244]. Dans ce contexte, la loi d'Allarde des 2 et 17 mars 1791 paraissait rejoindre le programme « libéral » du négoce local – indirectement réaffirmé d'ailleurs dans la réponse de 1788, à travers la critique constante des « *corporations* », des distinctions de corps ou de profession, et la dénonciation de leur incompatibilité avec la défense du bien commun[1245]. En réalité, cette critique tenait essentiellement au fait que les corporations locales étaient soit inexistantes[1246], soit particulièrement peu puissantes. En témoigne la liquidation des corps grenoblois : la comptabilité, dressée par le négociant et syndic Jean Bottut, fixe à un total de 2 100 lt. les actifs, contre un passif de 2 600 lt[1247]. En revanche, lorsqu'il est question de revendre les « *derniers meubles et biens des corporations* », les Grenoblois rechignent à s'exécuter et tentent d'interpréter les réglementations en leur faveur. Le procureur-syndic Hilaire, dans un courrier en date du 19 mars 1792, soutenait que la loi ne devait s'étendre qu'aux « *corporations dont les membres exerçaient leurs professions ou leurs arts en vertu de brevets avec finance* », épargnant de

1242Voir supra, partie 1, chapitre 2.
1243Arch. dép. de la Drôme, C 8, dossier 21. Cité dans Léon (Pierre), 1954, p. 313.
1244Comme le soulignait Léon (Pierre), 1954, p. 148.
1245*Réponse des négociants de la ville de Grenoble*, 1788.
1246Dans certains districts, l'absence de corps de métier rendait ainsi la réforme sans objet – ce fut le cas à la Tour-du-Pin, où les administrateurs se contentèrent d'indiquer qu'il n'existait « *aucune communauté d'arts et métiers dans* [le] *district* » (lettre du 15 mars 1792 des administrateurs de la Tour-du-Pin au directoire du département de l'Isère). On observe d'ailleurs la même réaction dans le district de Vienne. Arch. dép. de l'Isère, L 284.
1247Arch. dép. de l'Isère, L 284, « *Comptabilité que rend sieur Jean Bottut, négociant à Grenoble, sindic général des corps des marchands, arts et métiers de la ditte ville, de la recette et dépenses faites par le dit sieur Bottut des deniers appartenants aux dits corps* ».

fait « *les professions, arts et métiers sans titre de jurandes et sans brevets de finance* ». De son point de vue, la mise en vente des biens des corporations ne concernait donc que les perruquiers de Grenoble. Si l'argument ne fut pas retenu par les autorités centrales, il témoigne en tout cas des efforts déployés pour se soustraire aux dispositions « libérales », dès lors qu'elles affectaient les intérêts financiers des milieux d'affaires. Il est donc malaisé de procéder à un travail de périodisation qui séparerait artificiellement les périodes de « libéralisme » et de « protectionnisme » ou d'« interventionnisme », alors que les deux tendances coexistaient en permanence[1248] .

En conséquence, il faut tâcher de s'en remettre à une analyse de l'expérience des négociants dauphinois eux-mêmes, sans chercher à réinterpréter leurs positions à l'aune de cadres idéologiques postérieurs. Pour ce faire, nous nous sommes intéressés en priorité aux documents produits par les acteurs dans le cadre de leurs pratiques sociales et économiques les plus banales[1249]. Il devient alors envisageable de s'affranchir du formalisme des discours politiques, qui tendent à sur-déterminer certaines coupures chronologiques, pour des raisons stratégiques ou idéologiques.

Cette étude permet de nuancer l'ampleur des « ruptures » qui se seraient succédées dans la première moitié des années 1790. Pendant toute la décennie révolutionnaire, les négociants dauphinois se trouvent en réalité confrontés aux mêmes phénomènes. D'un côté, ils doivent composer avec la dissolution et la requalification graduelle des institutions d'Ancien Régime, dans lesquelles ils étaient engagés. De l'autre, ils participent à la définition de nouvelles institutions, aux côtés d'autres acteurs politiques et sociaux. C'est pourquoi il est si difficile de proposer un séquençage chronologique satisfaisant. Celui-ci demeure forcément imparfait, dans la mesure où les mutations institutionnelles ne se résumaient pas à l'alternance de quelques grandes périodes successives, caractérisées individuellement par une ligne idéologique dominante (libéralisme, protectionnisme, retour au libéralisme…).

Pendant toute la décennie 1790, les négociants dauphinois ne cherchèrent en aucun cas à faire triompher leur vision – fût-elle libérale – du rôle des institutions publiques dans le champ commercial. Leur but était plutôt de sauvegarder ou de développer leur puissance institutionnelle[1250], à travers des stratégies collectives diverses, impliquant des familles, des réseaux commerciaux ou plus rarement des groupes de pression organisés – qui ne rassemblaient d'ailleurs pas nécessairement des commerçants. Dans le Briançonnais, Hyacinthe Marcelin Borel se mobilisa ainsi aux côtés d'autres capitaines-châtelains de la région. Prévoyant une réforme de la

1248Ce qui recoupe le constat que nous avions déjà tiré de l'étude du comportement des acteurs sous l'Ancien Régime : voir *supra*, partie 1, chapitre 2.

1249Nous nous sommes donc appuyés principalement sur les registres épistolaires déjà utilisés (Chauvet et Pinet notamment), ainsi que sur des archives familiales plus dispersées (Borel, Cornud, Tanc, etc.).

1250C'est-à-dire leur capacité à dominer l'environnement institutionnel, mais aussi à imposer leurs médiations aux autres agents, à travers la position qu'ils occupaient au sein des institutions.

jurisprudence, les acteurs notaient que le moment était « *le plus favorable pour réclamer les prérogatives dont* [leurs] *offices* [avaient] *été dépouillés par les juges royaux du bailliage*[1251] ». La discussion continua jusqu'à la suppression de la charge. Dès lors, la lutte se poursuivit sur d'autres bases, puisque l'ancien négociant tenta ensuite – non sans succès – de s'adapter aux renouvellements institutionnels : il accepta la liquidation de son office et concentra ses efforts vers les nouvelles possibilités que lui ouvrait le jeu politique révolutionnaire.

Une lettre de juin 1791, envoyée par Jean Joseph André Pinet à un certain Frestel, à Paris, permet de mieux concevoir les mécanismes par lesquels les négociants pouvaient espérer se maintenir par-delà les troubles sociaux et politiques. L'entrepreneur gapençais s'inquiétait alors d'une réforme des institutions fiscales d'Ancien Régime – dans lesquelles sa famille était engagée depuis trois générations. Pinet estimait néanmoins, d'après son expérience personnelle, que les autorités ne pouvaient se dispenser d'un agent nommé à Gap :

> *Sur la connaissance que j'ai des services du département, je me persuade toujours de plus en plus que le Trésor public ne peut se passer d'avoir* [un] *commis dans le chef-lieu de département. Je vous prie de m'instruire des projets que l'on aura à cet égard, pour que je puisse réclamer une place qui remplace en partie celle de receveur particulier que l'on m'a otté. Je compte, Monsieur, sur votre discrétion et que vous voudrez bien me servir dans l'occasion.*

Ainsi, face aux recompositions institutionnelles, les négociants s'appuyaient sur le capital social dont ils disposaient – mais aussi sur les compétences acquises auparavant – pour pouvoir anticiper les orientations politiques, intervenir dans les débats, et réaffirmer leur influence publique. Ces pratiques transparaissent dès le début des années 1790, mais elles se perpétuent également sous la Terreur, puis à l'époque du Directoire. Elles sont en effet consubstantielles aux tensions révolutionnaires elles-mêmes. Pour la bourgeoisie marchande, l'enjeu n'est pas simplement de résister ponctuellement à des politiques qui auraient été plus ou moins défavorables : il s'agit plus fondamentalement de contribuer à la recomposition de l'espace public, à travers une redéfinition des acteurs et des espaces institutionnels.

(b) Un exemple : le tribunal de commerce.

Pour tenter de mieux saisir le lien entre pratiques institutionnelles et structures sociales, nous avons voulu nous pencher sur le fonctionnement d'une institution en particulier. Il s'agit en l'occurrence de montrer de quelle façon et à quelles conditions le négoce dauphinois s'est affirmé

1251Arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3184, dossier n° 1, lettre du 1er juin 1789 d'un capitaine-châtelain à Borel (Briançon).

collectivement, à l'intérieur de l'espace institutionnel. Dans cette perspective, nous nous pencherons non seulement sur la participation des acteurs aux nouvelles institutions, mais aussi, plus largement, sur la manière dont ils s'en saisirent. Il convient alors de rompre avec une vision qui appréhende les institutions révolutionnaires comme autant d'instances supérieures et extérieures (imposées d'en haut), vis-à-vis desquelles les négociants dauphinois se seraient positionnés. Comme nous l'avons remarqué, les acteurs ne se trouvent pas face aux institutions ; ils en sont aussi et surtout partie prenante. À ce titre, ils se trouvent aux prises avec d'autres agents, qui tantôt appartiennent au même groupe, tantôt relèvent d'autres collectifs formels ou informels (l'un n'excluant pas forcément l'autre).

Des tensions sociales s'expriment donc à l'intérieur de l'espace institutionnel : ce sont ces contradictions que nous allons tenter de mieux comprendre, à travers une étude des tribunaux de commerce dauphinois, et plus particulièrement du tribunal de Romans, dont nous conservons d'abondantes archives[1252] et qui se trouvait en outre situé dans une ville où existait une puissante bourgeoisie commerciale et manufacturière. Notre ambition n'était évidemment pas de nous engager dans une monographie complète, qui aurait réclamé un travail d'enquête à part entière, et nous éloignerait considérablement de notre sujet. Il ne s'agit donc pas d'étudier l'institution en tant que telle, mais seulement certains aspects de son fonctionnement ordinaire, de manière à mieux cerner les pratiques institutionnelles des négociants qui s'y impliquaient (en qualité de juges par exemple) ou qui y avaient recours (en tant que demandeurs et défendeurs).

Le choix de se pencher sur le tribunal de commerce n'est pas fortuit. Cette institution assume par définition un rôle essentiel dans la résolution des conflits entre les acteurs commerciaux. Par là-même, on peut avancer qu'elle participe à la structuration des milieux d'affaires et des pratiques marchandes. Mais par-delà son rôle régulateur, le tribunal contribue aussi à représenter publiquement le négoce, en tant qu'il confère au groupe et à ses activités une identité pérenne, dans le contexte révolutionnaire et post-révolutionnaire.

Dans la France des années 1790, le tribunal de commerce s'inscrivait dans la continuité de l'Ancien Régime[1253]. L'institution reposait sur un modèle qui était apparu au début de l'époque moderne, et qui se fondait sur le jugement des commerçants par leurs pairs : chaque juge qui siégeait dans les tribunaux devait être élu par les autres négociants et marchands. De prime abord, un tel modèle semblait ouvrir sur l'exercice d'une justice quasi-privée, faisant la part belle à une

1252Arch. dép. de la Drôme, L 1674-1683. Le fonds regroupe notamment plusieurs registres de procès-verbaux, relatifs aux affaires traitées par le tribunal. Les documents conservés à Romans sont d'une moindre utilité, en revanche, et se rapportent surtout, pour la période considérée, à des questions de loyers ou d'élections (arch. mun. de Romans, 2 F 9).

1253Lemercier (Claire), *Un modèle français de jugement des pairs. Les tribunaux de commerce, 1790-1880*, dossier pour l'habilitation à diriger des recherches, Paris, 2012, p. 9-10.

résolution personnalisée des litiges, à l'entre-soi, voire au favoritisme. Autant de présupposés qui entourent l'exercice de la justice commerciale en France, comme l'a rapporté Claire Lemercier dans l'enquête récente qu'elle a consacrée à la question[1254].

Dans le cas des trois départements dauphinois, le tribunal de commerce apparaît comme une organisation nouvelle, puisqu'il n'existait pas de juridiction consulaire dans l'ancienne province. Or, les principaux négociants de la région s'impliquèrent d'emblée et sans difficulté particulière dans la création et le fonctionnement de l'institution. Entre 1790 et la fin des années 1820, trois tribunaux furent créés, d'abord à Romans et Vienne, puis à Grenoble. Sans surprise, les membres et les présidents recensés entre 1799 et 1811 appartenaient dans une large mesure à de grandes familles de négociants locaux : Andrevon, Charles, Giraud, Nugues à Romans ; Charvet ou Doyon à Vienne ; Berlioz, Durand et Perier à Grenoble[1255]. Entre 1799 et 1811, sur les 25 individus qui avaient siégé dans l'un des tribunaux dauphinois, on dénombrait au total 17 négociants (soit 68,0 % des cas).

L'omniprésence des négociants les plus puissants (ou de leurs alliés) dans les tribunaux nous incite à nous interroger sur les répercussions éventuelles de cette sur-représentation dans le traitement et la résolution des litiges. Nous avons donc cherché à repérer les interférences qui pouvaient apparaître entre le traitement judiciaire des affaires présentées devant le tribunal de Romans (entre 1795 et 1807) d'une part, et d'autre part un ensemble de paramètres liés à la position sociale, géographique et symbolique des agents. Dans ce but, nous avons procédé à une analyse des procès, à partir d'un échantillonnage aléatoire[1256]. Il est ainsi possible de déterminer, pour chaque séance, un certain nombre de variables qualitatives, portant à la fois sur l'identité des protagonistes (qualification, localisation, dénominations[1257]) et sur la nature du jugement rendu (objet, dénouement).

Parmi les acteurs qui fréquentaient le tribunal, quatre profils principaux se dégagent ainsi[1258] : les négociants, les marchands (regroupant marchands spécialisés et non-spécialisés), les « non-commerçants » (qui rassemblaient principalement des propriétaires, des artisans, des métiers liés à l'alimentation), et enfin un ensemble de cas indéterminés. Ce sont bien sûr les deux premiers groupes qui nous intéressent en priorité ; on ne peut néanmoins les étudier sans prendre en compte

1254Lemercier (Claire), 2012. Les conclusions de ces recherches permettent de nuancer très fortement les idées reçues qui circulent à propos des tribunaux de commerce. Les notions de « justice privée », de « justice personnalisée » et d'« entre-soi » peuvent en particulier être fortement relativisées.

1255Ces informations sont tirées des différentes versions des almanachs nationaux et impériaux.

1256L'échantillon constitué regroupe un total de 239 séances différentes. Nous avons fait en sorte de sélectionner une quantité de cas dans les 9 registres consultés en fonction du volume estimé de chaque registre. La répartition obtenue est la suivante : 22 affaires issues de L 1674 ; 24 de L 1675 ; 23 de L 1676 ; 23 de L 1677 ; 26 de L 1678 ; 29 de L 1679 ; 21 de L 1680 ; 25 de L 1681 ; 23 de L 1682 ; 23 de L 1683.

1257Nous entendons par là les prénoms et patronymes de chaque individu cité dans les procès-verbaux.

1258Les qualifications utilisées résultent de l'agglomération des désignations utilisées dans les sources.

les autres agents impliqués dans les jugements. Le tableau 2. 12 résume la répartition de ces différents sous-ensembles, en fonction des rôles assumés dans le cadre de chaque procès (demandeur ou défendeur).

Tableau 2. 12. Profils des demandeurs et des défendeurs présents au tribunal de Romans (1795-1807).

Catégorie	Demandeurs		Défendeurs	
	%	N	%	N
Négociants	31,4 %	75	18,8 %	45
Marchands	31,4 %	75	49,8 %	119
Non-commerçants	27,2 %	65	20,5 %	49
Cas indéterminés	10,0 %	24	10,9 %	26
Total	100,0 %	239	100,0 %	239

D'un point de vue général, le négoce apparaît comme constamment sur-représenté : les proportions observées sont nettement supérieures au poids du groupe dans la société dauphinoise, et plus particulièrement dans le commerce dauphinois. On ne manquera pas de remarquer, par ailleurs, que le pourcentage de négociants était plus élevé chez les demandeurs que chez les défendeurs (contrairement aux simples marchands). On peut donc en conclure que les membres du négoce présentaient une plus grande propension à saisir le tribunal que les autres catégories. À l'inverse, les milieux marchands subissaient davantage la justice commerciale qu'ils ne la saisissaient.

La question qui se pose alors est de savoir si un lien existait entre la condition sociale des acteurs et le dénouement du procès. Pour apporter une réponse à cette interrogation, nous nous sommes uniquement concentrés sur les séances qui avaient donné lieu à un jugement définitif, favorable au demandeur ou au défendeur. Nous avons donc écarté les cas où le jugement final avait été différé – soit un ensemble de 25 séances sur les 239 relevées. L'analyse portera donc sur un échantillon total de 214 procès-verbaux. Globalement, ce sont les demandeurs qui ont le plus tendance à l'emporter : seulement 12,6 % des procès examinés aboutirent à un jugement favorable au défendeur. Néanmoins, ce rapport différait considérablement, selon la qualité des individus considérés. Le tableau 2. 13 permet ainsi de comparer deux variables : la catégorie sociale à laquelle appartenaient les acteurs d'une part, l'issue (victorieuse ou non) du litige d'autre part.

Tableau 2. 13. Condition sociale et dénouement des procès.

Catégorie	Procès gagné		Procès perdu	
	%	N	%	N
Négociants	31,8 %	68	19,6 %	42
Marchands	29,0 %	62	47,2 %	101
Non-commerçants	27,6 %	59	22,9 %	49
Cas indéterminés	11,7 %	25	10,3 %	22
Total	100,0 %	214	100,0 %	214

Un test de χ^2 démontre que l'hypothèse d'une indépendance entre les deux variables peut être rejetée, avec une marge d'erreur minime, largement inférieure à 1 %. Pour l'exprimer autrement, une relation statistique significative apparaît donc clairement, entre la situation sociale ou professionnelle des individus, et la nature du jugement rendu par le tribunal. Le tableau 2. 13 indique en particulier que les négociants tendaient à remporter davantage de procès que les autres sous-ensembles examinés. Sous cet angle, la différenciation avec les marchands est particulièrement manifeste : près de 62,0 % de ces derniers (N = 163) avaient été condamnés par le tribunal, contre seulement 38,2 % des négociants (N = 110).

Du reste, tout opposait les deux groupes – en premier lieu leurs origines géographiques respectives. Les 120 négociants recensés provenaient en majorité du monde urbain : les autres villes du Dauphiné (31,7 %), Romans (13,3 %) et les grandes villes extérieures à la région (10,8 %). À l'inverse, les 189 marchands étudiés étaient surtout originaires des villages (41,8 %) et dans une moindre mesure de Romans ou des villes voisines (respectivement 16,9 % et 16,4 %)[1259].

Ajoutons que les acteurs ne saisissaient pas non plus la justice commerciale pour les mêmes raisons. Les conflits qui conduisaient les négociants devant le tribunal de Romans concernaient essentiellement des problèmes de lettre de change ou de billets à ordre qui n'avaient pas été honorés[1260]. Ces motifs prévalaient dans 65,3 % des procès où des négociants étaient engagés en tant que demandeurs. Du côté des marchands, en revanche, l'origine des différends était nettement plus diversifiée. Outre la question des billets à ordre, les plaintes concernaient surtout des désaccords sur les livraisons, des marchandises ou des dettes impayées, des conflits entre associés (au sein d'une même entreprise ou pour la dissolution d'une ancienne entreprise).

1259La caractérisation des origines géographiques des acteurs s'inspire, encore une fois, de la typologie proposée par René Favier (voir *supra*, partie 1, chapitre 4).

1260On notera que c'est ce même type de litige qui dominait dans les procès-verbaux du tribunal de commerce de Paris (Lemercier (Claire), 2012, p. 62), et vraisemblablement dans les affaires portées devant d'autres tribunaux (Lemercier (Claire), 2012, p. 91 et 355).

Les complications qui s'imposaient aux marchands n'épargnaient pourtant pas les négociants. Il suffit de parcourir rapidement les correspondances Chauvet, Drevon et Lambert ou Pinet pour en prendre conscience. La réception de denrées avariées ou d'étoffes rongées par la moisissure était le lot commun à toute entreprise commerciale. Reste que l'impact de ces difficultés n'était pas identique, selon qu'elles touchaient à l'entreprise d'un négociant ou bien aux affaires d'un détaillant, manipulant par définition des volumes de marchandises nettement inférieurs. D'autre part, il n'est pas exclu que les modes de résolution de ces conflits aient varié selon la condition sociale des acteurs : les marchands auraient eu davantage recours à une résolution formelle, sous l'égide de la justice, là où les négociants auraient privilégié des résolutions informelles, dont rendent compte les correspondances étudiées. Il ne s'agit là que d'une hypothèse, que seule une comparaison plus documentée entre des lettres de marchands et des lettres de négociants pourrait étayer de façon satisfaisante[1261].

(c) Le négoce et l'appropriation des institutions.

De l'exemple du tribunal de commerce, nous retiendrons donc qu'une même institution était susceptible de susciter des pratiques institutionnelles diverses, en fonction de l'origine sociale et spatiale des personnes qui y faisaient appel. Le tribunal de Romans proposait des services à un ensemble très hétérogène d'acteurs, qui provenaient aussi bien du grand négoce extérieur que des boutiques locales. Ouverte aux commerçants, mais aussi à des propriétaires, des artisans, et toutes sortes d'autres groupes sociaux et professionnels, l'institution semble donc des plus accessibles. Mais dans le même temps, elle ne remplit pas le même rôle auprès de tous les acteurs en présence[1262]. D'abord parce que les litiges dans lesquels les acteurs sont impliqués diffèrent de nature selon l'envergure des entrepreneurs et de leurs sociétés de commerce. Ensuite parce que, comme nous l'avons vu, tous les acteurs ne pénètrent pas dans l'enceinte du tribunal dotés des mêmes chances de remporter l'affaire dans laquelle ils se trouvent engagés, soit comme demandeur, soit comme défendeur.

Dans l'ensemble, la thèse d'un favoritisme intentionnel n'est guère convaincante, notamment parce que les acteurs locaux, issus de Romans ou des environs, ne sont pas spécialement avantagés par rapport à ceux venus de l'extérieur. Ce constat vient contrebalancer la thèse d'une justice « personnalisée ». Dans la plupart des affaires, juges et partis ne se connaissaient d'ailleurs

1261Nous ne disposons malheureusement pas des ressources archivistiques nécessaires à cette comparaison dans le cas du Dauphiné.

1262Ce qui rejoint les conclusions, plus détaillées, de Lemercier (Claire), 2012, p. 436-443. Claire Lemercier évoque des « *filières bien différenciées* » (p. 436) et propose une « *typologie des jugements* » (p. 437).

pas directement. En revanche, ils se reconnaissaient très probablement dans des formes d'expression et d'action partagées, dans une même expérience professionnelle, dans des mentalités similaires, façonnées par leur appartenance au négoce et aux milieux bourgeois. Sans doute est-ce cette proximité sociale qui permet d'expliquer pourquoi les jugements rendus à Romans tendaient à faire triompher (de façon vraisemblablement inconsciente[1263]) les intérêts des négociants, bien plus que ceux des autres catégories recensées. Dans les archives du tribunal de commerce, la première séance récapitule ainsi les noms et qualités des cinq individus, « *choisis par l'assemblée des négotiants, marchands et fabriquants de ladite commune, pour former le tribunal de commerce* ». Louis Andrevon, Joseph Thomé père, André Bodin, Jean-François Vernel et Joseph Nugues étaient tous, sans exception, désignés en tant que « *négotiants*[1264] ».

Cette courte analyse permet de mieux percevoir la manière dont s'exerçait l'emprise du négoce, non seulement sur la justice commerciale, mais plus généralement encore sur n'importe quelle institution publique, destinée à contrôler ou à réguler l'univers économique. Il n'était jamais question de se lancer à la conquête des organisations, comme s'il s'agissait d'espaces laissés vacants par la Révolution, que chercheraient à occuper les groupes les plus dynamiques de la société dauphinoise. L'enjeu était plutôt de réussir à légitimer au sein d'un espace institutionnel délimité un certain nombre de pratiques, et de parvenir à transformer ces pratiques spécifiques en normes générales, réputées d'utilité publique[1265].

C'est en ce sens que l'on peut bel et bien parler d'une appropriation des nouvelles institutions par le négoce, et plus spécialement des nouvelles institutions commerciales ou économiques. La notion n'exprime pas une anthropomorphisation du groupe, qui se serait emparé de l'espace institutionnel pour mieux s'imposer. Le processus doit être plutôt envisagé comme la répercussion, à l'intérieur d'un environnement institutionnel recomposé, des rapports sociaux qui structuraient préalablement le champ commercial et manufacturier. Derrière la réforme des organisations publiques et des réglementations, ce sont en réalité des rapports de force socio-économiques qui s'expriment et qui vont présider à la cristallisation de nouvelles institutions. Une interaction permanente se profile en somme, entre structures sociales et structures institutionnelles. De telle sorte que l'État et les institutions d'État (tribunal, chambre de commerce, chambres

1263On notera que le phénomène n'est guère mentionné ou critiqué dans les sources consultées. On ne conserve notamment pas de trace, dans la région, d'une quelconque dénonciation de la partialité de la justice commerciale. Claire Lemercier fait le même constat, en évoquant un « *modèle incontesté* » (Lemercier (Claire), 2012, p. 101). Reste néanmoins que l'on ne dispose pas, à proprement parler, de témoignages précis émanant du petit commerce, du moins dans le cas qui nous intéresse ici.

1264Arch. dép. de la Drôme, L 1674.

1265Pour étudier complètement la question, il aurait notamment fallu analyser la manière dont les jugements émis par les tribunaux ont influencé les pratiques commerciales en général (des marchands comme des négociants). Une telle étude réclamerait évidemment une enquête à part entière, qui dépasserait par ailleurs les limites du Dauphiné (puisque les décisions judiciaires prises ailleurs en France et en Europe ont également influencé ces pratiques).

consultatives des arts et métiers, droit commercial, etc.) constituent moins un « lieu neutre » qu'un outil de neutralisation des rapports sociaux et économiques. À travers leur implication dans le réagencement de l'espace institutionnel, les négociants jetaient donc les jalons d'un nouvel ordre socio-économique, capable de répondre à leurs attentes communes tout en apparaissant se détacher du jeu des intérêts et des points de vue particuliers.

•

La séquence révolutionnaire et la remise en cause de la société d'ordres débouche donc finalement sur trois évolutions structurelles majeures, pour la bourgeoisie négociante : la réorganisation économique et symbolique du marché foncier ; l'émergence progressive du « *nouvel ordre manufacturier* » évoqué par Jean-Pierre Hirsch ; enfin, la redéfinition du cadre institutionnel public, c'est-à-dire des réglementations commerciales ou économiques et des organisations chargées d'en assurer l'exécution locale. Ces trois mutations s'inscrivent chacune dans la conjoncture particulière de la fin des années 1780 et des années 1790. À ce titre, elles sont étroitement associées à des enjeux essentiellement circonstanciels : l'inflation et l'hyperinflation, l'économie de guerre, les luttes sociales et politiques révolutionnaires. Contrairement aux dynamiques conjoncturelles, les conséquences de ces mouvements de fond ne doivent cependant pas être envisagées sur le court terme. Elles s'inscrivent au contraire sur la longue durée, au sens où elles vont fortement peser sur le devenir collectif du négoce pendant les décennies qui suivent la Révolution, mais aussi parce qu'elles structurèrent l'état du champ commercial durant une bonne partie du XIX^{e} siècle. Or, tous ces changements structurels se révèlent dans l'ensemble plutôt favorables au négoce, dans la mesure où ils confortent sa situation dominante au sein du champ commercial, tout en ouvrant par ailleurs au groupe de nouvelles perspectives, en terme de promotion symbolique ou de mobilité sociale.

Conclusion. Ambivalences révolutionnaires.

Le processus révolutionnaire, loin d'être réductible à une dynamique exogène au commerce, impliquait en fait un ensemble d'antagonismes sociaux, aux cours desquels se jouait une réorganisation simultanée de l'espace social, de ses représentations et de la façon dont son évolution était appréhendée. Les négociants ne subirent pas passivement ce mouvement : ils en furent des acteurs parmi d'autres, engagés à ce titre dans le renouvellement de l'appareil d'État, après 1789. Même si leur participation aux activités publiques était moins importante que celle des hommes de loi, leur poids n'en demeurait pas moins considérable, en particulier au niveau local, dans les bourgs et les petites villes. Loin de l'image communément admise – et souvent entretenue par les hommes d'affaires eux-mêmes – de l'entrepreneur indifférent aux affaires publiques, les négociants participèrent activement aux luttes politiques de 1788 à 1815. Individuellement, cette implication relevait principalement d'une double fonction : elle apportait aux hommes d'affaires une source de revenus complémentaires et réguliers, tout en rehaussant leur prestige personnel et familial. Mais d'un point de vue plus général, l'engagement des acteurs avait aussi pour conséquence de consolider le positionnement du groupe tout entier et de favoriser sa reconnaissance au sein de l'espace public.

Cet intérêt pour la chose publique ne reflétait pas seulement les anciennes aspirations des milieux d'affaires à s'emparer de charges publiques, conjointement à leurs spéculations personnelles. Il faut aussi y voir la traduction, dans le cadre des institutions étatiques, de contradictions sociales propres à la décennie 1790. En ce sens, l'introduction des négociants dauphinois en politique (ou dans l'administration) était étroitement associée à des évolutions conjoncturelles, plutôt défavorables. Même si les conséquences à court terme des dynamiques révolutionnaires sur le négoce furent contrastées, les aspects négatifs tendaient en effet à l'emporter sur le positif – ce qui correspondait du reste à la vision collective que les acteurs avaient élaborée pendant et après la première moitié des années 1790.

Trois risques pesaient notamment sur les intérêts du groupe, d'un point de vue à la fois social, économique et politique. En premier lieu, les soulèvements qui se déroulaient simultanément en France et à Saint-Domingue troublaient directement les opérations des entreprises, en les privant de débouchés et de centres d'approvisionnement de premier plan. En second lieu, les acteurs durent composer avec une violente remise en cause de leur rôle, de leur statut social, de leur représentation

de la société, qui se profilait déjà dans les années 1788-1789. En troisième lieu, ces tensions sociales aboutirent enfin à des tensions politiques, qui pesaient sur les réglementations en vigueur, donc sur les affaires des commerçants.

Sur le plan structurel, en revanche, le processus révolutionnaire eut des répercussions nettement plus favorables sur les strates dominantes du commerce. À plus long terme, la Révolution inaugura tout d'abord un ample renouvellement des institutions et des réglementations publiques, susceptibles de répondre aux attentes manifestées dans les années 1770 et 1780 : mesures libre-échangistes à l'intérieur du pays, mise en place de protections douanières aux frontières extérieures, création de nouvelles organisations institutionnelles ou renouvellement d'anciennes organisations. En outre, les politiques de la décennie 1790 ouvrirent aux négociants la possibilité d'acquérir des biens économiques et symboliques qui leur étaient jusque là partiellement confisqués. D'une part, les acteurs eurent la possibilité d'assumer des charges administratives ou politiques de haut niveau, sans avoir à se plier aux normes et aux règles compliquées qui prévalaient sous l'Ancien Régime. D'autre part, la vente des biens nationaux constitua un épisode décisif dans l'accès des milieux d'affaires aux ressources foncières – phénomène majeur, y compris du reste dans les zones montagneuses de la région.

Ainsi, par-delà ces retombées immédiates, il s'agit de prendre en considération l'articulation entre les effets structurels et conjoncturels des dynamiques révolutionnaires, pour déterminer leur impact global sur les milieux d'affaires. Envisagés sous cet angle, les vicissitudes politiques et les affrontements à court terme qui marquèrent les années 1790 doivent être ressaisis dans le cadre d'une phase transitoire. Les risques qu'ils impliquaient n'étaient que la contrepartie nécessaire des perspectives prometteuses qui s'ouvraient, à plus long terme, aux négociants dauphinois. Reste à déterminer de quelle manière leurs attentes, leurs souhaits, leurs ambitions purent s'imposer dans cet environnement conflictuel.

Partie III.

Des négociants en guerre (1792-1815)

La guerre internationale est étroitement associée au processus révolutionnaire. D'une certaine façon, elle en constitue le prolongement, puisque les ruptures internationales de 1792-1793 découlaient de la situation intérieure de la France. Mais d'un autre côté, les logiques propres aux conflits différaient radicalement de celles qui présidaient aux dynamiques révolutionnaires. L'évolution de la situation intérieure du pays avait sans nul doute contribué au déclenchement des affrontements entre les puissances européennes. Reste que ces antagonismes – et tout spécialement la rupture franco-britannique – s'enracinaient aussi dans des tensions plus anciennes, où la question des contradictions sociales était reléguée à l'arrière-plan, derrière des considérations qui relevaient pour l'essentiel des rapports de rivalité entre États, envisagés sur le plan politique, militaire et économique.

Les négociants n'étaient certainement pas dépourvus de ressources, dans ce contexte bien particulier. Au cours des décennies qui avaient précédé 1792-1793, les acteurs avaient déjà assumé un rôle d'approvisionnement en marchandises, mais aussi de financement, durant les phases d'hostilités. Dans le cadre de nos recherches, il s'agissait d'envisager les manœuvres d'adaptation des acteurs aux évolutions de la conjoncture internationale. Mais au-delà, le problème posé concerne avant tout les transformations du groupe : il s'agit de se demander pourquoi les conflits de la période qui s'étend de 1792-1793 à 1815 ont été décisifs dans la façon dont les négociants dauphinois ont surmonté les difficultés générées par le processus révolutionnaire.

Dans un premier temps (chapitre 8), nous nous interrogerons sur la façon dont les entrepreneurs dauphinois appréhendèrent les ruptures de 1792 et 1793, à l'aune des schèmes mentaux et des habitudes stratégiques qu'ils avaient incorporés au cours du XVIII^e^ siècle. À partir de ces réflexions préalables, nous nous demanderons comment les acteurs ont réorienté leurs opérations dans l'espace, pour faire face aux complications inhérentes aux conflits maritimes et continentaux (chapitre 9). Enfin, nous montrerons que, dans un contexte où la guerre se prolonge et acquiert une forte dimension économique, le négoce dauphinois avait réussi à faire valoir publiquement le caractère indispensable et spécifique de ses fonctions (chapitre 10).

Chapitre 8. La guerre, catastrophe ou occasion favorable ?

« *La Conception doit partir et a été obligée de rentrer dans le port où il est détenu par l'embargo qui a été mis sur tous les navires ; le Deux-Frères et le Cousin sont plus heureux. Ils font route et arriveront chez vous, si toutefois les Anglois et les Hollandois ne l'interceptent pas en route, ce qui est fort à craindre. On dit la guerre décidément déclarée entre les deux puissances ci-dessus, et nous le croyons sans peine, et tout nous porte à le croire, et attendons d'un courrier à l'autre d'en apprendre la* confirmation[1266] ». À l'aube de la déclaration de guerre entre la France et l'Angleterre, cette lettre de Jean-Jacques Chauvet témoigne de l'inquiétude qui régnait au sein des milieux d'affaires et des incertitudes immédiates que suscitait la perspective d'une rupture internationale. Envisagée sous cet angle, l'adaptation des négociants à la guerre semble relever de logiques à court terme, essentiellement guidées par l'opportunisme des milieux d'affaires. Néanmoins, semblable interprétation présente bien souvent le défaut de surestimer les marges de manœuvre des acteurs, tout en sous-estimant au contraire le poids des structures sociales, économiques ou mentales, qui s'étaient progressivement constituées sous l'Ancien Régime. Face aux conflits extérieurs des années 1792-1815, le comportement des négociants dauphinois ne peut effet être pleinement compris qu'à condition de le ressaisir sur la plus longue durée. Il s'agit donc de tester l'hypothèse selon laquelle l'expérience collective des entrepreneurs, accumulée au cours du XVIII^e siècle, avait pu modeler, dans une certaine mesure, les stratégies mobilisées à partir de 1792-1793[1267]. Quels étaient les horizons d'attente des acteurs ? Au regard des conflits précédents, les guerres révolutionnaires et impériales représentèrent-elles réellement un désastre commercial ? Ou ouvrirent-elles aux Dauphinois des perspectives neuves, propices à des spéculations lucratives ? Pour répondre à ces questions, nous commencerons par examiner les effets immédiats de ces conflits sur les milieux d'affaires. Nous verrons dans un second temps que ces observations doivent être mises en perspective avec le contexte international du XVIII^e siècle. Nous montrerons enfin que les habitudes accumulées avant 1792-1793 conditionnèrent largement les stratégies mobilisées par les acteurs, du moins au début des hostilités.

1266 Arch. de la CCIMP, L 19/62/10, lettre du 9 février 1793 de Chauvet (Marseille) à Philippon et Lauret (Cap-Français).

1267 Cette hypothèse s'inspire notamment des remarques de 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. 63-67.

•

1. Les conséquences socio-économiques de la guerre.

Au sujet de l'impact des conflits révolutionnaires et impériaux sur les milieux d'affaires dauphinois, l'historiographie a fortement insisté sur l'affaiblissement du négoce et a privilégié l'hypothèse d'un « *brutal effondrement* » du monde marchand, exposé aux retombées des conflits[1268]. Plus généralement, ce point de vue a longtemps prévalu dans la littérature consacrée à l'histoire des places négociantes[1269]. D'autant plus que les témoignages des acteurs ou des administrateurs eux-mêmes insistent à l'envi sur les répercussions négatives de la guerre et du Blocus continental, quitte à procéder quelquefois par exagération[1270]. En 1797, Chauvet évoquait ainsi la « *révolution terrible dans les fortunes* » qu'avait provoqué le déclenchement du conflit contre l'Angleterre[1271]. Cette interprétation s'appuie souvent sur des appréciations qualitatives ou des études de cas. Pourtant, des contre-exemples existent : quelques grands négociants réussirent à s'adapter à leur nouvel environnement social, économique et politique et à continuer leurs affaires. Mais dans quelle mesure ?

(a) 1792-1815 : vers un affaiblissement du commerce ?

Pour trancher, il est nécessaire de ne pas se cantonner aux études de cas et d'adopter une perspective élargie. Or, les premières observations statistiques effectuées semblent confirmer l'idée d'un affaiblissement des milieux négociants ou marchands. Dans l'Isère, entre l'an 4 et 1811, on assiste en effet à une baisse importante du poids des commerçants en activité[1272] à l'intérieur des 0,2 % d'habitants les plus aisés (top-0,2)[1273]. La proportion passe d'environ 18,3 % (N = 766) à

1268Turc (Sylvain), *Les élites grenobloises, des Lumières à la monarchie de Juillet*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2009, p. 366.

1269Comme le remarquait Marzagalli (Silvia), 1999, p. 239-240.

1270Dans le cas dauphinois, on pourra se reporter aux lettres de Chauvet ou de Pinet, qui soulignent à plusieurs reprises les retombées néfastes des conflits sur leurs opérations ou sur leur santé financière (ce qui ne les empêche pas de continuer leurs affaires). Du côté des administrateurs, des mémoires officiels ou semi-officiels, les écrits d'Anthoine fournissent également un bon exemple de la façon radicale dont étaient présentées les conséquences des conflits maritimes sur le commerce.

1271Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 24 germinal 5 (13 avril 1797) de Chauvet (Marseille) à Ruelle (La Réunion).

1272Nous avons donc exclu les marchands et négociants retirés, contrairement aux données qui ont pu être présentées précédemment.

1273Les mesures s'appuient sur les rôles de l'emprunt forcé de l'an 4 (arch. dép. de l'Isère, L 359-364) et sur les listes des collèges électoraux départementaux et communaux de l'Isère, datés de 1811 (arch. nat., F^{1cIII} Isère 3). Au sens strict, on compare donc les 0,2 % d'Isérois les plus imposés (an 4) aux 0,2 % d'habitants qui présentaient les revenus les plus élevés. Dans le cas de l'emprunt forcé de l'an 4, les possibilités d'exemption ou de réduction du niveau de taxation semblent néanmoins beaucoup plus réduites que dans le cas du premier emprunt forcé de l'an 2 (à

5,9 % (N = 942). Qu'en était-il pour les autres départements ? En ce qui concerne la Drôme, les rôles de l'emprunt forcé ont été perdus. En revanche, dans les Hautes-Alpes, des tendances semblables apparaissent, mais de façon moins spectaculaires. En l'an 4, on dénombrait alors 12,5 % de commerçants dans le top-0,2 départemental (N = 240)[1274]. En 1811-1812, la proportion était là aussi très inférieure : 5,7 % seulement (N = 245)[1275].

Une comparaison avec les informations fournies par les listes de notabilité de l'an 9 permettent de préciser ces premières conclusions. On constate alors que l'affaiblissement des milieux négociants et marchands (par rapport à la position qu'ils occupaient en 1796) intervient avec précocité, avant même le déclenchement du Blocus. Ainsi, dès 1800-1801, la part des commerçants dans le top-0,2 a déjà décru, très fortement en Isère (9,9 %, N = 830), plus modérément dans les Hautes-Alpes (11,2 %, N = 215). Notons cependant que les relevés dans la Drôme laissent entrevoir une dynamique sensiblement différente : entre l'an 9 et 1809-1811, loin de s'effondrer, la proportion de commerçants tend au contraire à augmenter légèrement, de 13,6 % (N = 552) à 14,7 % (N = 510).

En somme, on assiste donc au mieux à des variations de faible amplitude (Hautes-Alpes, Drôme), qui traduisent un tassement du poids des milieux d'affaires dans le top-0,2. Ou bien, en Isère, à un net recul de la proportion de négociants et de marchands inclus parmi les individus les plus aisés. Ces résultats paraissent appuyer l'hypothèse « classique », celle d'un déclassement rapide du négoce (et plus généralement de la bourgeoisie commerciale), notamment sous l'effet de la guerre. En outre, c'est précisément en Isère, dans le département où se concentraient les négociants les plus influents sur la scène nationale et internationale, que la crise semble avoir été la plus virulente[1276].

Cette réduction du poids relatif des gens d'affaires, au sein des franges dominantes de la société dauphinoise, résultait très certainement de la guerre. Les recherches réalisées à partir de l'exemple de Grenoble tendant en tout cas à accréditer l'hypothèse. À la fin de l'Ancien Régime, en 1788, 14,8 % de la centaine d'individus les plus imposés (110 précisément[1277]) étaient des commerçants. En l'an 4, le pourcentage s'élevait à 17,4 % (N = 109), alors même que du fait des

ce sujet, on se reportera aux travaux de Hermann-Mascart (Nicole), *L'emprunt forcé de l'an II : un impôt sur la fortune*, Paris, Amateurs de Livres, 1990., p. 333-334). On a donc considéré que dans l'ensemble, la hiérarchie des niveaux de taxation coïncidait approximativement avec la hiérarchie des niveaux de richesse, au sens où cette dernière notion a été définie (voir *supra* partie 1, chapitre 1).

1274Arch. dép. des Hautes-Alpes, L 526-527.

1275Arch. nat., $F^{1c III}$ Alpes (Hautes-) 2.

1276Même si les principaux noms du négoce isérois figuraient encore à l'intérieur des listes électorales de 1811 : Berlioz, Durand, Michal, les frères Perier, ou encore Teisseire étaient encore présents (mais pas forcément recensés en leur qualité de négociants).

1277Pour circonscrire la sous-population étudiée, nous avons tenu compte des contraintes liées aux informations présentées dans la documentation. Il était impossible d'examiner uniquement les 100 individus les plus taxés, afin d'éviter les effets de seuil.

exemptions dont ils bénéficiaient, les membres de la noblesse grenobloise étaient sous-représentés dans les rôles de capitation, tandis que les « *ex-nobles* » étaient fortement présents dans les rôles de l'emprunt forcé (33,9 %). Abstraction faite des anciens aristocrates, le poids des commerçants passe à 28,7 % (N = 101), soit une nette augmentation par rapport au niveau de 1788. Dans la capitale dauphinoise une césure apparaît donc bel et bien, mais pas avant la période qui s'étend de 1796 au début des années 1810. La rupture avait donc eu lieu non lors de la déclaration de guerre, mais au moment même où le conflit se prolongeait et où les belligérants mettaient en œuvre une série de nouvelles mesures douanières et réglementaires, destinées à nuire aux intérêts économiques des puissances adverses.

Il faut insister sur ces conclusions : le premier choc de 1793, malgré les difficultés qu'il occasionna pour certaines entreprises, n'eut qu'un impact limité sur les hiérarchies commerciales et sur l'ordre des fortunes. Contrairement à ce que pouvaient laisser augurer les réactions de Chauvet et de ses associés ou de la famille Pinet – pour s'en tenir aux deux exemples les mieux documentés dont nous disposons –, la guerre n'eut pas pour effet de chambouler les fortunes ou les hiérarchies commerciales, dès le commencement des hostilités.

Si l'on recentre les observations sur les seuls « *négociants* » déclarés (à l'exclusion des négociants qui s'étaient retirés des affaires), on aboutit à un constat du même ordre. En Isère, leur poids au sein du top-0,2 s'élevait à 8,9 % en l'an 4, contre 4,3 % en 1811. Dans les Hautes-Alpes, on passe de 5,0 % en l'an 4 à 3,7 % au début des années 1810. Enfin, dans le cas de la Drôme, la proportion de négociants parmi les strates les plus aisées des électeurs était de 13,6 % en l'an 9 et de 7,6 % en 1809. Dans les trois cas, l'évolution s'effectue donc à la baisse. Même si ce déclin est plus mesuré que celui de l'ensemble des commerçants, il n'en demeure pas moins révélateur du contexte troublé dans lequel évoluaient les négociants.

(b) Comparaison avec les conflits d'Ancien Régime.

Il convient dès lors de prendre la mesure des perturbations que nous venons d'identifier, en les mettant en perspective avec l'impact économique des conflits précédents. Les retombées des affrontements qui s'étaient déroulés entre 1792 et 1815 avaient-elles été plus considérables que les conséquences des guerres d'Ancien Régime ? Pour répondre à cette question, il convient de présenter rapidement les principales tensions auxquelles les gens d'affaires avaient été confrontés, puis d'en déterminer les répercussions économiques.

Guerres alpines et guerres maritimes.

Au cours du XVIIIe siècle, les milieux d'affaires dauphinois furent essentiellement confrontés à deux types de tensions : les conflits alpins d'un côté, les guerres maritimes de l'autre. Du point de vue des négociants, ces conflits renvoyaient à des espaces et à des échelles différenciés. Dans les Alpes, leurs répercussions étaient essentiellement régionales[1278] : la province était directement confrontée aux luttes militaires, économiques et douanières qui mettaient aux prises la France, les États sardes[1279] et, dans une moindre mesure, la Suisse[1280]. En Méditerranée et surtout dans l'Atlantique, la guerre revêtait en revanche une dimension plus large : elle touchait alors de plein fouet les circuits du grand commerce international et colonial, dans lesquels s'inséraient les maisons de commerce dauphinoises. La longue rivalité entre la France et l'Angleterre, cette « *seconde guerre de Cent ans* », selon l'expression de Fernand Braudel[1281], eut une importance toute particulière pour les intérêts des milieux d'affaires étudiés, dans la mesure où elle perturba à

1278À partir de la paix d'Utrecht, en 1713, les Alpes occidentales furent le théâtre d'une affirmation politique et économique des États sardes. Le Dauphiné renforçait par conséquent sa vocation frontalière et défensive, devenant de fait une « *province de première ligne* » (Favier (René), *Les villes du Dauphiné aux XVIIe et XVIIIe siècles,* Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1993, p. 145 ; voir aussi les explications plus développées sur l'évolution de la position stratégique du Dauphiné, du XVIIe au XVIIIe siècle, p. 140-155). On se reportera également à l'article de Léon (Pierre), « Économie et diplomatie : les relations commerciales delphino-piémontaises au début du XVIIIe siècle », dans *Cahiers d'histoire*, 1960, pour le début de la période. De cette position particulière découle une forte militarisation de la province, et tout spécialement du Haut-Dauphiné et du Grésivaudan (cf. à ce propos, entre autres exemples, les considérations détaillées de Bourcet (Pierre-Joseph de), *Mémoire militaire sur les fronctières de la France, du Piémont et de la Savoie*, Berlin, G. Decker, 1801, p. 211-241).

1279Pendant tout le XVIIIe siècle, les manœuvres des ducs de Savoie visaient à détourner les flux commerciaux en direction du col du Mont-Cenis, au détriment des autres voies envisageables – en particulier *via* les cols du Montgenèvre, du Grand Saint-Bernard et du Simplon (cf. Piuz (Anne-Marie), Mottu-Weber (Liliane), *L'économie genevoise, de la Réforme à la fin de l'Ancien Régime, XVIe-XVIIIe siècles*, Genève, Société d'histoire et d'archéologie de Genève-Georg, 1990, p. 502). Le traité d'Utrecht marqua une première étape dans ces stratégies géopolitiques (voir Freschot (Casimir), *Actes, mémoires et autres pièces authentiques, concernant la paix d'Utrecht*, Utrecht, G. van De Water J. van Poolsum, 1713, vol. 1, p. 522-524). Le rattachement des vallées briançonnaises au Piémont permit en effet aux États sardes de s'assurer du contrôle de l'accès au Montgenèvre, en plus du Mont-Cenis et du Grand-Saint-Bernard (pour plus de précisions à ce sujet, voir notamment Izquierdo (François), *Le traité d'Utrecht et le Briançonnais. Les conséquences économiques et sociales de la perte des vallées cédées*, mémoire de master 1, Université Pierre Mendès-France, 2013 et Ambrosoli (Mauro), « The Market for Textile Industry in Eighteenth Century Piedmont: Quality Control and Economic Policy », dans *Rivista di storia economica* (n° 3), 2000). L'article X du traité prévoyait du traité prévoyait alors de dévier les marchandises venant d'Italie vers la France « *par le chemin de Suze, la Savoie et le Pont-de-Beauvoisin, et par Villefranche* » (Vivier (Nadine), *Le Briançonnais rural aux XVIIIe et XIXe siècles*, Paris, L'Harmattan, 1992, p. 74). Notons que la concurrence entre ces différents axes routiers était ancienne. On en retrouve des traces dès les XVIe ou XVIIe siècles, comme l'a montré Nicolas (Jean), 2003 (1978), p. 87-93. L'objectif du gouvernement sarde était de favoriser le développement des manufactures et du négoce piémontais, en adoptant à partir des années 1710 des mesures de protection (Léon (Pierre), 1960, p. 286). Mais il s'agissait aussi de mieux maîtriser les circuits de distribution et d'approvisionnement en jouant sur les tarifs douaniers (arch. dép. de l'Isère, 2 C 636).

1280Les litiges similaires entre la France et la Suisse éclatèrent plus tardivement et avec une moindre intensité, semble-t-il. En 1767, les autorités françaises interdirent par exemple les exportations de draps en blanc. Les négociants genevois ripostèrent à leur tour en suspendant leurs commandes, ce qui avait lourdement pénalisé les milieux d'affaires du Dauphiné. Le cas est mentionné par Léon (Pierre), *La naissance de la grande industrie en Dauphiné (fin du XVIIe siècle-1869)*, Paris, PUF, 1954, p. 189-190.

1281Plus précisément, Braudel avait emprunté l'expression à Philippe de Vries (voir Braudel (Fernand), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Paris, Armand-Collin, 1979, p. 302).

plusieurs reprises les relations avec les Antilles, dont nous avons déjà signalé l'importance stratégique[1282].

Par-delà leurs spécificités propres, ces tensions internationales, qu'elles fussent continentales ou maritimes, présentaient toutes le point commun d'avoir rythmé et façonné le développement du négoce dauphinois, ainsi que de ses réseaux extérieurs. Non que les acteurs ou leurs entreprises aient été particulièrement exposés aux effets directs des affrontements. À l'intérieur du Dauphiné, les zones frontalières étaient les plus exposées aux risques proprement militaires : la perspective d'une guerre entre les rois de France et les ducs de Savoie laissait planer un certain nombre d'incertitudes sur les activités marchandes, qui résultaient directement des combats (pillages, réquisitions[1283], interruption des circulations commerciales[1284]…). Cependant, la plupart des négociants étaient implantés à l'écart de ces régions, à l'exception de Briançon et de Gap[1285] (carte 3. 1). Dans le Bas-Dauphiné et plus encore dans la vallée du Rhône, la perspective d'une intrusion ennemie paraissait nettement plus hypothétique[1286].

1282Voir *supra*, partie 1, chapitre 4.

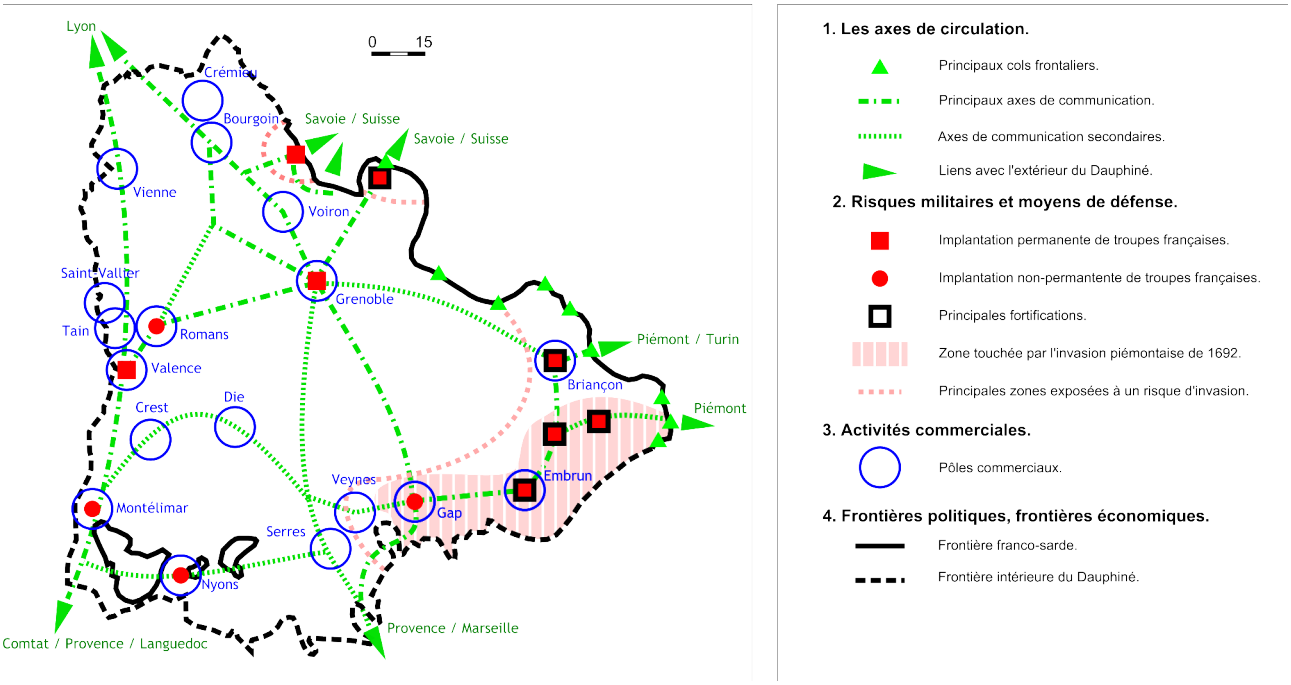
1283Au XVIII^e^ siècle, les réquisitions semblent d'ailleurs avoir davantage pesé sur le commerce que les prédations (même si nous ne disposons pas de statistiques précises à cet égard). Durant les périodes de guerre, l'État monarchique n'hésitait pas à piocher directement dans les magasins des négociants pour alimenter les armées en nourriture et en matériel. Interventions d'autant plus dommageables que les réquisitions étaient en règle générale mal remboursées Léon (Pierre), 1954, p. 109 et p. 220.

1284Le souvenir de l'invasion de 1692 restait sans doute vivace dans les esprits, en particulier dans les régions les plus éprouvées (Gapençais, Embrunais, Queyras). Voir à cet égard les remarques de Routier (Jacqueline), *Briançon à travers l'histoire*, Gap, Société d'études des Hautes-Alpes, 1997, p. 207.

1285Embrun jouait surtout un rôle local et les négociants n'y étaient que peu représentés, que ce soit avant ou après la Révolution.

1286Lorsque la guerre éclata de nouveau, en 1792, la province n'avait subi aucune offensive de grande ampleur, depuis 1692 et la campagne menée par les troupes sardes au sud du Haut-Dauphiné. Les armées des ducs de Savoie avaient certes lancé quelques attaques à la frontière briançonnaise, durant la guerre de Succession d'Autriche. Mais les combats s'étaient surtout déroulés en territoire piémontais (dans les anciens escartons cédés en 1713 aux États sardes) et avaient épargné les acteurs locaux les plus en vue (Vivier (Nadine), 1992, p. 75 ; Routier (Jacqueline), 1997, p. 234-235).

Carte 3. 1. Le Dauphiné, la guerre et le commerce (v. 1690-v. 1789).



[Source : d'après P. Léon, 1954 et R. Favier, 1991.]

La plupart des entrepreneurs n'avaient donc pas à redouter une invasion militaire, qui aurait pu compromettre directement leurs affaires – sauf peut-être dans une partie du Haut-Dauphiné. En revanche, les répercussions économiques des conflits laissaient planer des menaces autrement plus sérieuses. Les guerres ouvertes, maritimes ou continentales, mais aussi les rivalités tarifaires entre les puissances européennes, troublaient en effet la configuration des circuits de distribution ou d'approvisionnement à l'intérieur desquels les négociants étaient impliqués. Ces tensions internationales, sur fond de concurrence économique entre États, eurent des effets bien plus durables et profonds que les quelques combats au cours desquels les armées françaises affrontèrent les troupes piémontaises, entre 1713 et 1792[1287].

Les politiques douanières des ducs de Savoie contribuèrent ainsi à remodeler les rapports avec l'Italie. Elles détournèrent en particulier les flux marchands du Montgenèvre. Localement, de telles dispositions impliquaient une forte perturbation des trafics transfrontaliers, durement ressentie sur les marchés briançonnais notamment[1288]. Ce d'autant qu'à la même époque, les protections accordées par les autorités sardes à leurs fabriques pénalisaient fortement leurs concurrents extérieurs. La quantité de bas confectionnés dans la fabrique de la Salle, dans la vallée de la Guisane, chuta par exemple de moitié pendant les années 1780[1289]. Par-delà la région briançonnaise,

1287Ce d'autant que dans la deuxième moitié du siècle, les ducs de Savoie s'allièrent à la France pendant la guerre de Sept Ans et n'intervinrent pas lors de la guerre d'indépendance des États-Unis.
1288Voir les annexes.
1289Routier (Jacqueline), 1997, p. 263.

les rivalités franco-piémontaises eurent aussi des répercussions sur l'ensemble du Dauphiné. Dans le Gapençais et la vallée du Buëch, les milieux d'affaires durent eux aussi affronter une période de difficultés[1290]. Plus généralement, les négociants et les négociants-fabricants qui exportaient des marchandises en direction du Piémont furent les plus affectés. À Serres, la production et la vente des ratines traversa ainsi une période de crise[1291]. De même, les commerçants de Romans ne pouvaient plus expédier leurs étoffes vers l'Italie septentrionale[1292].

Plus encore que ces affrontements terrestres et frontaliers, les guerres maritimes perturbèrent à de nombreuses reprises l'organisation des réseaux dauphinois. Ces conflits eurent d'abord pour effet d'interrompre les relations avec les colonies ou les pays étrangers. De fait, les acteurs installés dans les Antilles pendant les années 1780 scrutaient avec le plus vif intérêt l'évolution des relations franco-britanniques. La correspondance de Chauvet et Lafaye avec leurs divers partenaires européens le démontre très clairement[1293]. Avant même que n'éclate la guerre de 1793, les rapports avec la Grande-Bretagne apparaissaient, aux yeux des négociants dauphinois engagés dans le commerce extérieur, comme une question de première importance. Logiquement, ce point de vue prévalait chez les Dauphinois implantés dans les Îles. Mais aussi parmi les négociants présents à Marseille, à Lyon[1294], à Beaucaire[1295] ou dans les localités dauphinoises[1296], et qui entretenaient des relations d'affaires régulières avec Saint-Domingue.

Enfin, les entreprises devaient aussi faire face à l'évolution de la situation géopolitique en Méditerranée – et, au-delà, dans la Mer Noire. Reste que pendant la deuxième moitié du XVIII^e^ siècle, ces aires géographiques présentaient, pour les milieux d'affaires dauphinois, un intérêt stratégique visiblement secondaire, par rapport à l'importance toujours croissante des liaisons océaniques. Les débouchés en Afrique du Nord et au Levant avaient d'ailleurs eu tendance à se

1290L'axe du Montgenèvre ne présentait pas d'intérêt stratégique majeur, à l'échelle nationale. Cependant, au niveau régional, son importance n'était pas négligeable. Il générait en particulier des profits dans une bonne partie du Haut-Dauphiné, depuis au moins le XIII^e^ siècle, en reliant le Piémont à la Provence Routier (Jacqueline), 1997, p. 110-111.

1291Imbert (Jean), *Histoire de Serres et des Serrois*, Paris, Res Universis, 2006 (1966), p. 159.

1292Léon (Pierre), 1954, p. 129-130.

1293On se reportera tout spécialement aux huit lettres écrites de Saint-Pierre en juin 1785 (arch. de la CCIMP, L 19/62/07). Voir également arch. dép. de la CCIMP, L 19/62/07, lettre du 26 septembre 1787 de Lafaye (Cap-Français) à Chauvet (localisation indéterminée). Le témoignage de Chauvet et Lafaye se faisait l'écho de multiples rumeurs qui agitaient le Cap-Français : à ce titre, il rend compte des préoccupations générales des milieux d'affaires, et exprime plus qu'un point de vue isolé.

1294Au sujet de Lyon, voir Le Gouic (Olivier), *Lyon et la mer au XVIII^e^ siècle,* thèse de doctorat (histoire), Université de Bretagne-Sud (Lorient), 2011, p. 237-271.

1295Pour ce qui concerne Beaucaire, on se reportera notamment au rapport de l'inspection des manufactures rédigé en 1759 : arch. dép. de l'Hérault, C 2321.

1296C'était par exemple le cas de la société Ruelle père et fils. Dans les années 1780, celle-ci était installée dans le Haut-Dauphiné, à Serres, où elle se consacrait à la fabrication et au commerce des chapeaux. La famille exportait une part de sa production vers les Antilles. Malgré leur situation géographique, apparemment très éloignée des circuits océaniques, les Ruelle observaient donc avec vigilance l'éventualité d'une guerre contre les Britanniques. Voir arch. de la CCIMP, L 19/62/07, lettres du 30 novembre et du 31 décembre 1787 de Lafaye (Cap-Français) à Ruelle père et fils (Serres).

réduire fortement, depuis le XVII^e siècle[1297]. Malgré tout, quelques sociétés dauphinoises avaient continué à prospecter dans cette zone dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle. C'était par exemple le cas de Jacques Dusseigneur à Gênes, de la famille Chancel à Briançon[1298], ou d'Antoine-Ignace Anthoine, à Marseille. L'examen de ce dernier cas illustre bien quelle pouvait être l'ampleur des conflits méditerranéens sur les opérations de grands commerçants, liés au Dauphiné, mais qui s'étaient principalement orientés vers les marchés extérieurs, en Italie et en Méditerranée orientale. Originaire d'Embrun, Anthoine s'était en effet spécialisé, au cours des années 1780, dans le commerce de marchandises en tous genres, entre Marseille et la Russie[1299]. En 1787, l'empire russe avait déclaré la guerre à l'empire ottoman. Dès le début des hostilités, Anthoine se trouva pris au dépourvu. « *La rupture soudaine et imprévue entre la Porte et la Russie me surprit dans une grande activité d'affaires*[1300] », avouait-il rétrospectivement. Six des navires d'Anthoine se trouvaient en mer au début du conflit. Trois furent interceptés par les Ottomans, détournés ou pillés. Seuls deux autres bateaux, qui avaient pris le large depuis Marseille, purent être sauvés, après avoir appris, durant leur voyage, que la guerre avait été déclarée. La carte 3. 2 figure l'itinéraire de ces différents vaisseaux.

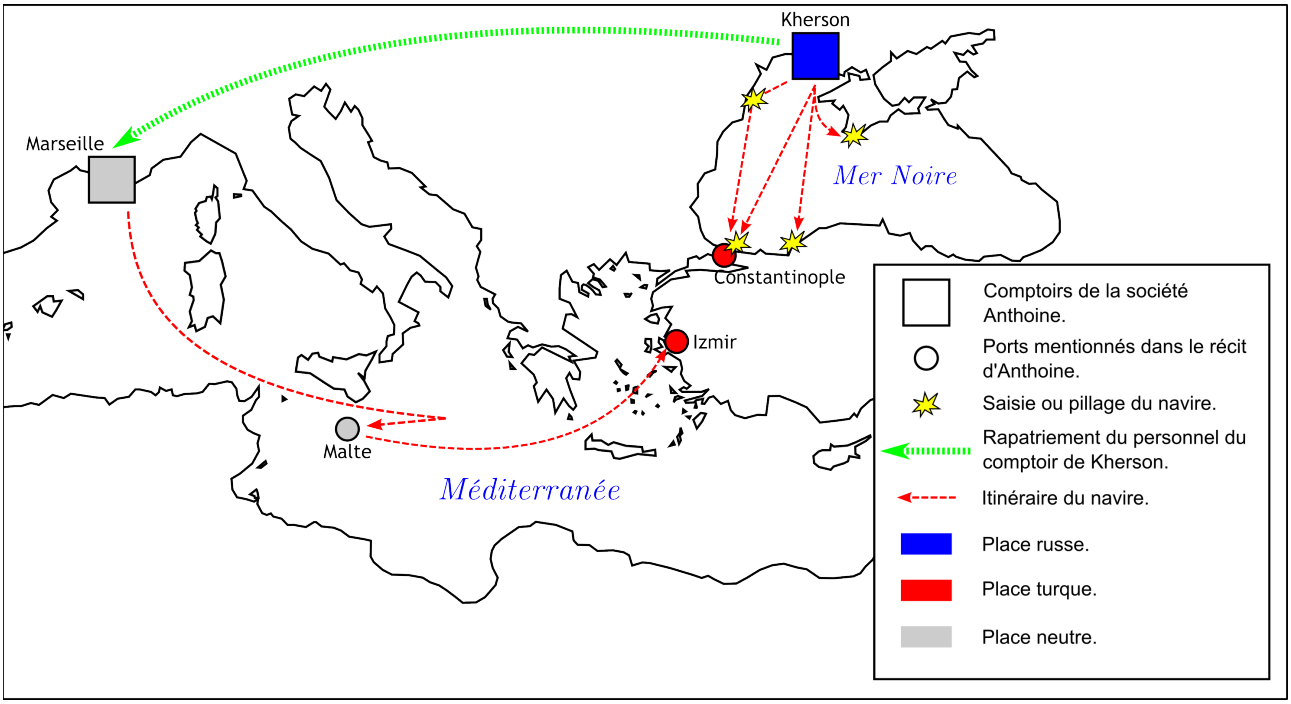
1297Pierre Léon soulignait ainsi que les exportations vers le Levant avaient périclité à partir des années 1730 (Léon (Pierre), 1954, p. 177). Seules quelques exceptions peuvent être relevées. À Romans, les négociants en bonnetterie expédiait ainsi une partie de leurs stocks vers l'empire ottoman (arch. dép. de la Drôme, 47 M 7). À Saint-Jean-en-Royans ou à Pont-en-Royans, les commerçants drapiers exportaient leurs marchandises vers la Méditerranée orientale (arch. dép. de l'Isère, 2 C 96). Voir aussi *supra*, partie 1, chapitre 4.

1298Les Chancel sont surtout connus pour avoir dirigé, au XIX^e siècle, l'usine de la Schappe, à Briançon. Les archives familiales conservées à Briançon sont très lacunaires. Quelques certificats d'assurance et fragments de correspondance, datés des années 1770, prouvent cependant l'existence de relations – au moins occasionnelles – entre Jean-Baptiste Chancel, installé à Marseille, et des commerçants de Constantinople (arch. mun. de Briançon, 15 S 8, 11, 25, 50 et 51).

1299Buti (Gilbert), « Du comptoir à la toge. Antoine Anthoine : négoce, familles et pouvoirs en Provence au XVIII^e siècle », dans *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest* (vol. 112, n° 4), 2005, p. 203-205.

1300Anthoine (Antoine-Ignace), *Essai historique sur le commerce et la navigation de la mer Noire*, Paris, H. Agasse, 1805, p. 237.

Carte 3. 2. L'entreprise Anthoine face à la rupture russo-turque (1787).



[Source : d'après A.-I. Anthoine, 1820.]

L'entreprise Anthoine dut alors mettre un terme à ses affaires, pendant plusieurs années – du moins en ce qui concernait les relations avec la Mer Noire. Jusqu'à la fin du conflit, en 1792, la maison de commerce disparut en tout cas de la scène économique :

> « *L'empereur Joseph II ayant pris part à la guerre, je fus forcé de renoncer à mon établissement de Cherson* [Kherson]*, d'ordonner la liquidation de mes affaires, et de rappeler en France toutes les personnes que j'avais successivement employées à ce commerce devenu impraticable*[1301] ».

Si l'exemple d'Anthoine n'est pas spécialement représentatif des milieux d'affaires dauphinois, il est en revanche tout à fait révélateur de l'impact des conflits maritimes sur les trajectoires des négociants et sur les entreprises. Les guerres méditerranéennes ou océaniques eurent toujours des retombées considérables sur les acteurs, y compris du reste lorsque la France ne faisait pas partie des puissances belligérantes[1302]. Mais leur impact ne se limitait nullement aux Dauphinois installés à l'extérieur de leur province d'origine, dans les ports du royaume, d'Europe ou des Amériques. Par un effet d'enchaînements successifs, la perturbation des circuits marchands avait des répercussions bien plus amples, qui s'étendaient aussi aux réseaux continentaux.

1301Anthoine (Antoine Ignace), 1805, p. 237.
1302Comme l'avait déjà noté Carrière (Charles), *Négociants marseillais au XVIII^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, Institut historique de Provence, 1972, p. 467.

Évaluer l'impact économique des conflits.

À ce stade, on peut se demander dans quelle mesure les observations qualitatives qui précèdent, fondées dans une large mesure sur l'examen de cas particuliers peuvent être légitimement généralisées. Dans ce but, nous nous sommes penchés sur les milieux d'affaires grenoblois, à la fois parce qu'ils regroupaient les principaux acteurs de la région et parce que cet exemple est bien documenté[1303]. Nous avons ainsi étudié les rôles de la capitation de Grenoble[1304] au fil du XVIII^e^ siècle, de manière à déterminer l'évolution des milieux commerçants[1305] de la ville, et en particulier de leur poids fiscal, relativement aux autres capités – ce qui nous donne des renseignements approximatifs sur l'ordre de richesse global du groupe[1306]. Le tableau 3. 1 récapitule les résultats de l'enquête, en indiquant pour chaque rôle consulté la part des commerçants et le poids fiscal du groupe – c'est-à-dire leur niveau de participation à l'impôt total.

1303Les sources archivistiques dont nous disposons sont moins riches que dans d'autres régions, en particulier dans les grands ports ou les grandes places commerciales et financières. Nous ne pouvons pas nous appuyer sur des indicateurs généralement employés par les historiens, comme les fluctuations des prix (cf. par exemple Butel (Paul), *Les négociants bordelais, l'Europe et les Îles au XVIII^e^ siècle*, Paris, Aubier-Montaigne, 1982, p. 107-110) ou l'évolution du nombre de faillites (Butel (Paul), 1982, p. 110-115). Du côté des archives privées, les bilans d'entreprise ne sont pas assez nombreux et ne donnent accès qu'à un aperçu très sélectif de la situation. De surcroît, pour travailler à partir de données sérielles sur le long terme, il faut nécessairement se pencher sur les archives d'entreprises qui ont réussi à se maintenir pendant plusieurs décennies, ce qui biaise les résultats finaux. En toute logique, on ne peut alors que constater l'essor ininterrompu de ces sociétés qui, par définition, comptaient parmi les plus puissantes, ou du moins les plus pérennes, des milieux d'affaires dauphinois. La comptabilité des Morin, à Dieulefit, en constitue sans doute le meilleur exemple. Les chiffres relevés par Pierré Léon (Léon (Pierre), 1954, p. 299) démontrent une croissance constante de l'entreprise, pendant toute la deuxième moitié du XVIII^e^ siècle.

1304Une analyse exhaustive des registres de capitation conservés dans les trois départements dauphinois n'a pu être envisagée, faute de temps. Le cas grenoblois présente toutefois l'avantage de faire porter l'analyse sur une des principales villes du Dauphiné, abritant plusieurs négociants de premier plan, et pour laquelle un grand nombre de registres ont été conservés (contrairement à Vienne ou à Valence).

1305Pour plus de commodité, l'étude a pris en compte l'ensemble des commerçants recensés comme tels. La notion de « *négociant* » apparaît en effet tardivement et son sens ne semble se préciser qu'à partir de la fin de l'Ancien Régime (jusque là, les termes de « *marchand* grossier » et de « marchand » alternent pour désigner les individus actifs dans le commerce en gros). Nous avons donc pris le parti de relever, pour chaque registre, l'ensemble des acteurs visiblement impliqués dans le monde marchand, sans rejeter *a priori* des capités qualifiés de « *vendeurs* », « *revendeurs* », etc.

1306L'analyse s'appuie sur les rôles de 1748 (arch. mun. de Grenoble, CC 300), 1753 (CC 306), 1755 (CC 308), 1763 (CC 321), 1774 (CC 323), 1783 (CC 330) et 1788 (CC 333).

Tableau 3. 1. Les commerçants dans les rôles de capitation de Grenoble au XVIII^e siècle.

Année	Proportion de commerçants	Poids fiscal des commerçants	Nombre de capités	Montant total de la capitation
1748	8,3 %	15,2 %	3 266	16 761,5 LTD
1753	9,6 %	17,1 %	3 390	17 821 LTD
1755	9,3 %	17,2 %	3 290	17 821 LTD
1763	6,8 %	14,9 %	4 399	20 677,15 LTD
1774	9,9 %	12,9 %	4 239	15 716,5 LTD
1788	10,7 %	19,1 %	4 284	17 904,1 LTD

[Sources : arch. mun. Grenoble, CC 300, 306, 308, 321, 333.]

À la fin des périodes d'hostilité (en 1748, en 1763), la part de commerçants et le poids fiscal des milieux marchands tendaient à être inférieurs aux niveaux constatés en temps de paix. Le décalage demeure cependant limité à 2 ou 4 points. En ce sens, les guerres entraînaient bel et bien une réduction de l'importance des gens d'affaires ; mais cette érosion n'avait rien de très spectaculaire. En aucun cas il n'était question d'une authentique « catastrophe » économique, qu'auraient suscitée les conflits internationaux – ce d'autant que la baisse des indicateurs retenus ne correspondait pas toujours à des moments d'hostilité (comme en 1774[1307]). On peut néanmoins estimer que la conjoncture internationale, au sens large du terme[1308], n'était pas étrangère aux variations que nous venons d'évoquer.

Toutefois, ces fluctuations ne pesaient pas avec la même intensité sur l'ensemble des acteurs. Il faut alors trancher entre deux hypothèses également plausibles. On peut d'un côté considérer que les guerres contribuent à renforcer les franges dominantes du négoce et à mettre en difficulté les entreprises plus petites, donc moins dotées en capitaux et plus fragiles. Mais d'autre part, il est aussi envisageable de soutenir que ce sont les acteurs les mieux intégrés aux circuits internationaux qui vont pâtir en priorité de la dégradation des relations entre États. Pour apprécier la valeur de ces deux explications, nous nous recentrerons sur l'exemple de la guerre de Sept Ans.

Nous avons ainsi divisé les commerçants de 1755 et 1763 (à la veille du conflit puis à son achèvement) en un ensemble de 20 sous-groupes, représentant chacun 5 % des marchands, dans l'ordre croissant de taxation (le groupe G1 correspondant aux 5 % de commerçants les plus taxés). On calcule ensuite, pour chaque groupe G*n* les valeurs de S_n la somme des capitations reversées par

1307Les difficultés constatées cette année-là étaient vraisemblablement liées à la crise commerciale et manufacturière que la région avait traversée au début de la décennie 1770 (voir Léon (Pierre), 1954, p. 224). On notera cependant que ces perturbations s'inscrivaient dans le prolongement à moyen terme des déstabilisations qui avaient suivi la fin de la guerre de Sept Ans.

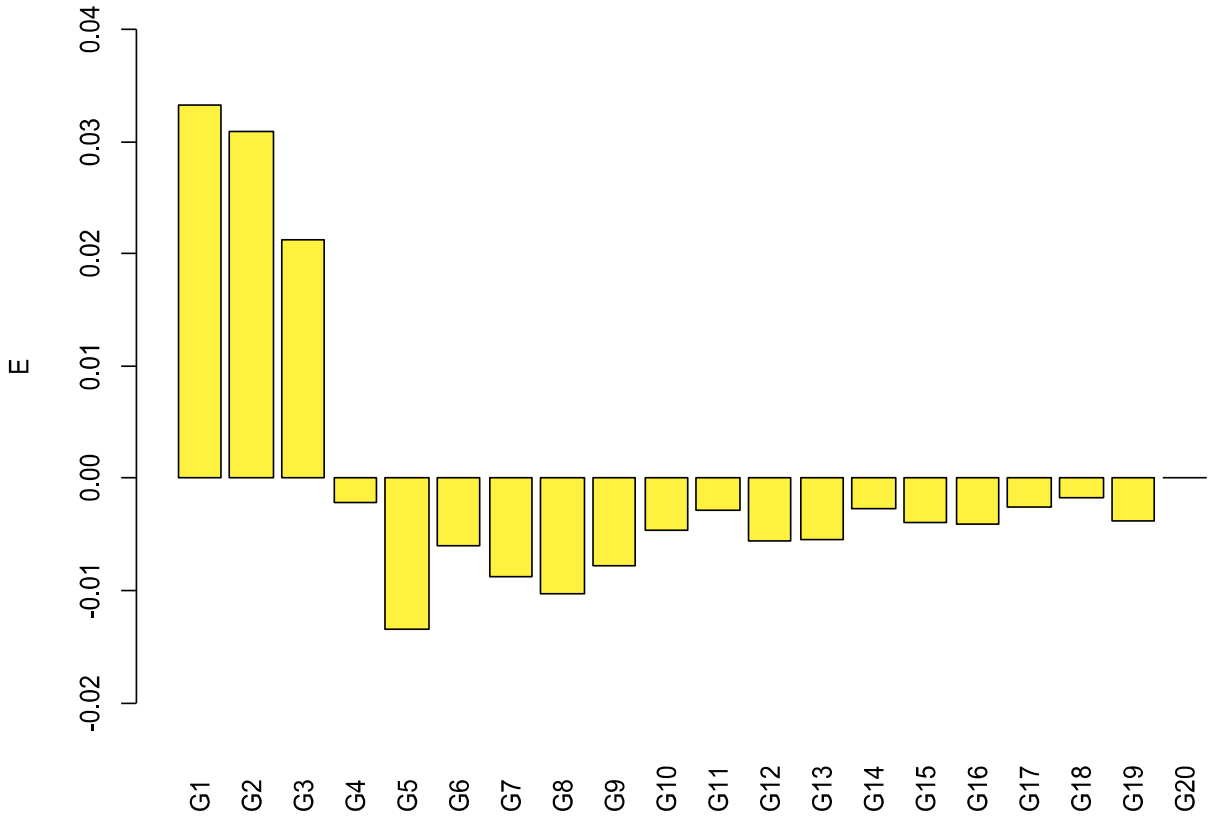
1308Incluant non seulement les moments de guerre, mais aussi les contrecoups à moyen terme des conflits, dans les années qui suivaient le retour à la paix.

les individus du groupe en 1755, S'_n la somme des capitations reversées par les individus du groupe en 1763. On définit enfin, pour chaque valeur de n, l'écart E tel que :

$$E = \left(\frac{S_n}{C}\right) - \left(\frac{S'_n}{C'}\right)$$

Où C désigne le total des capitations grenobloises de 1755 et C' le total des capitations de 1763. E est donc compris entre – 1 et 1. Plus l'indicateur se rapproche de – 1 et plus le poids fiscal des acteurs s'était renforcé. À l'inverse, plus E se rapproche de 1 et plus le poids fiscal des commerçants avait décru. Le graphique 3. 1 résume les résultats et montre très nettement que la valeur de E était la plus élevée chez les groupes les plus imposés et les plus aisés (G1, G2 et G3).

Graphique 3. 1. Les effets de la guerre de Sept Ans : comparaison des capitations des marchands grenoblois entre 1755 et 1763.



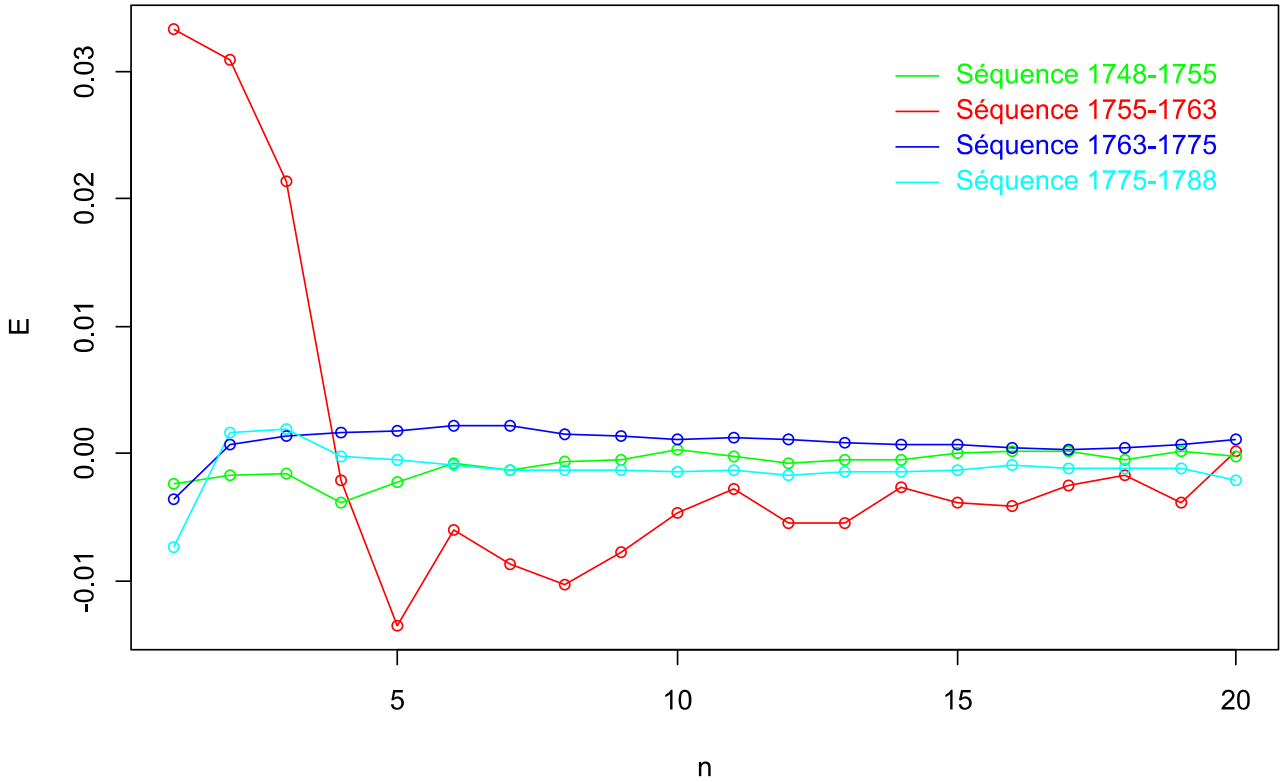
[Sources : donnée obtenues à partir de l'analyse des registres de capitation, arch. mun. Grenoble, CC 306 et 323.]

Dans la mesure où les registres ne mentionnent aucune transformation significative des conditions de prélèvement de l'impôt entre les deux dates, il faut en déduire que les marchands les plus puissants contribuaient moins intensément parce qu'ils avaient vu leurs finances décroître par rapport à celle des groupes G4 à G20[1309]. Le constat est d'autant plus remarquable que cette

1309Sachant que le montant moyen des contributions des commerçants passe d'environ 9,4 LTD en 1755 à environ 10,0 LTD en 1763.

situation était exceptionnelle. Nous nous sommes en effet livrés aux mêmes calculs pour les séquences qui précèdent ou qui suivent la fin de la guerre de Sept Ans. Ces périodes ne furent troublées que par la guerre d'indépendance des États-Unis – aux retombées sensiblement moins conséquentes – et par des conflits extérieurs – la guerre russo-turque de 1787, par exemple. Les résultats de la comparaison tendent à confirmer nos observations précédentes, ainsi que l'illustre le graphique 3. 2.

Graphique 3. 2. Poids fiscal des différentes strates du monde marchand à Grenoble (1748-1755, 1755-1763, 1763-1775 et 1775-1788).



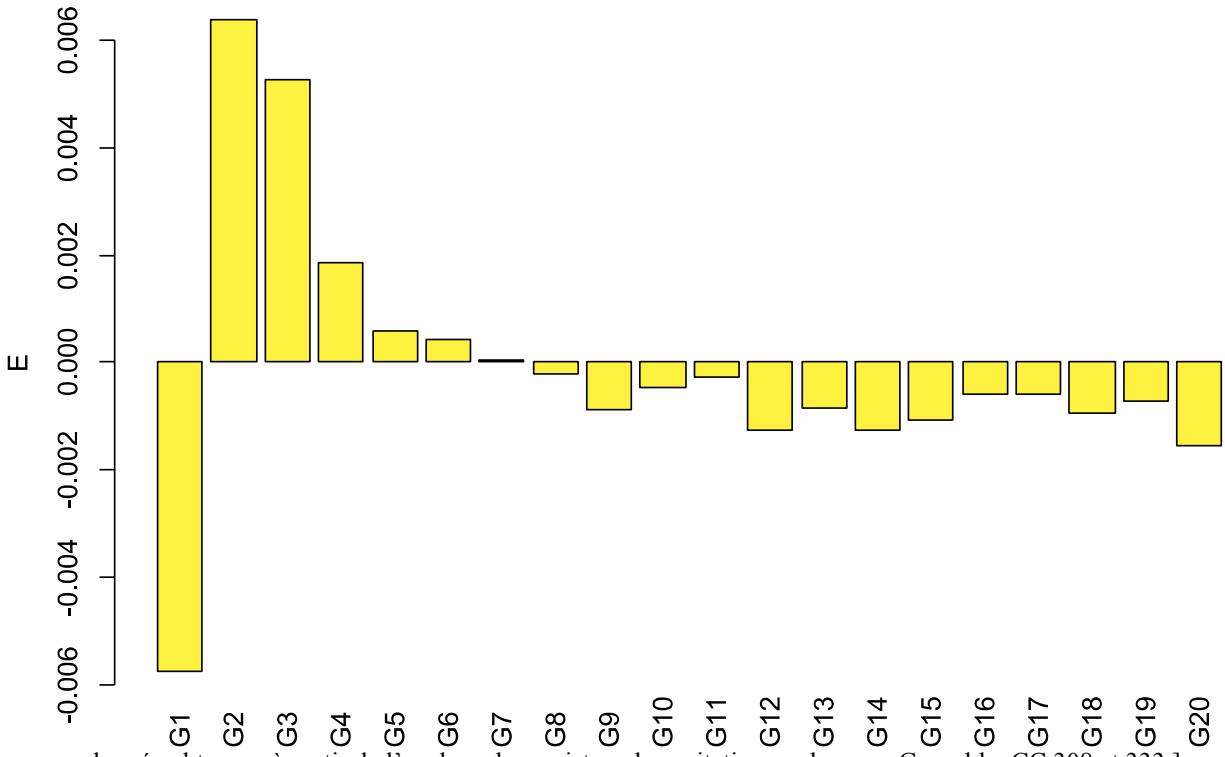
[Sources : donnée obtenues à partir de l'analyse des registres de capitation, arch. mun. Grenoble, CC 308, 321, 323 et 333.]

En 1748-1755 comme en 1763-1775 ou en 1775-1788, les valeurs de E sont nettement plus stables, indépendamment de la valeur de n (c'est-à-dire du groupe considéré). On constate qu'en dehors de la séquence 1755-1763, $-0{,}006 < E < 0{,}006$. Par ailleurs, si l'on se concentre sur les 5 % de commerçants les plus aisés, $E < 0$ pour les trois périodes 1748-1755, 1763-1775 et 1775-1788. En clair, le poids fiscal des élites marchandes avait tendance à augmenter très légèrement dans les trois cas. Une étude comparée des registres de capitation grenoblois permet ainsi d'aboutir à un certain nombre de conclusions de portée plus générale. Tout d'abord, les conflits maritimes eurent des retentissements visibles sur les milieux d'affaires de la capitale dauphinoise. La guerre avait plus particulièrement touché les groupes les plus imposés, donc les plus fortunés – qui étaient aussi

les plus impliqués dans les échanges avec l'extérieur.

Pour autant, il convient de ne pas surestimer l'impact déstabilisateur des conflits, pour au moins deux raisons. Premièrement, l'analyse statistique précédente portait sur le commerce en tant que secteur. L'étude n'a pas pris en compte les éventuelles reconversions des agents – lorsqu'un négociant se retirait des affaires et acquérait de fait un nouveau statut social et professionnel (sans forcément perdre son opulence et sa puissance socio-économique). En règle générale, les grandes familles de commerçants parvinrent assez bien à sauvegarder leur puissance, fût-ce en abandonnant temporairement ou définitivement les affaires. En 1755, les 10 % de commerçants les plus capités payaient en tout 7,0 % environ de l'impôt versé par la ville de Grenoble (N = 17 821 LTD). En 1763, ces mêmes individus (ou leurs descendants directs) assumaient encore 7,2 % de la somme des capitations (N = 20 667,15 LTD). Plusieurs familles réussirent ainsi à préserver leurs positions par-delà la guerre de Sept Ans[1310]. Le deuxième argument concerne les temporalités retenues en vue d'effectuer les mesures statistiques. Le calcul de l'indice *E* s'appuie sur des considérations à moyen terme (portant sur des intervalles d'une dizaine d'années). À plus long terme, quelles tendances observe-t-on ? Le graphique 3. 3 propose de reconsidérer les valeurs de *E* sur une séquence élargie à une quarantaine d'années.

Graphique 3. 3 Comparaison des capitations des marchands grenoblois en 1748 et 1788.



[Sources : donnée obtenues à partir de l'analyse des registres de capitation, arch. mun. Grenoble, CC 308 et 333]

1310Citons par exemple le cas des familles Jay ou Dupuy, dont les représentants figuraient sur les listes avant et après la guerre de Sept Ans.

Entre 1748 et 1788, un conflit tel que la guerre de Sept Ans ne suffisait pas à perturber de façon significative le poids des milieux marchands (et notamment des strates les plus riches) dans les prélèvements fiscaux auxquels la ville de Grenoble était soumise[1311]. Dans l'ensemble, les tendances qui se dégagent laissent au contraire entrevoir une relative stabilité.

En somme, le cas grenoblois aboutit à une double conclusion. À moyen terme, les conflits maritimes, et plus spécifiquement les conflits franco-britanniques, eurent selon toute vraisemblance des conséquences marquantes sur la bourgeoisie commerciale. Mais à plus long terme, les effets perturbateurs s'estompent et c'est au contraire la stabilité des élites négociants qui prévaut. Ce modèle semble également valable pour d'autres localités, même si l'on ne dispose pas forcément de données aussi précises à leur propos. Dans la plupart des communes dauphinoises de quelque importance, le commerce fut affecté par les affrontements maritimes, ne serait-ce qu'à travers une crise des circuits d'exportation. Pierre Léon avait ainsi mis en exergue les retombées de la guerre de Sept Ans sur plusieurs secteurs du commerce dauphinois (soieries, toiles, laines)[1312]. Dans le même temps, toutefois, les principales dynasties négociantes se maintiennent dans toute la région : c'est le cas des Pinet à Gap[1313], des Charvet à Vienne et à Lille[1314], des Jubié à la Sône[1315], mais aussi de familles moins illustres. À Briançon, à Serres, les élites négociants demeurent à peu près inchangées[1316]. En définitive, les effets destructeurs des conflits internationaux appellent donc quelques nuances. Sans doute ne sont-ils pas négligeables, mais ils se manifestèrent principalement sur le court ou le moyen terme et ne suffirent pas à désarçonner durablement les franges dominantes du négoce dauphinois.

1311Sur le graphique 3. 3, $E = 0 \pm 0{,}006$. Ajoutons que les dynamiques qui apparaissent ne sont pas les mêmes que dans le cas du graphique 3. 1. Le poids fiscal du groupe G1 augmente très légèrement ; les groupes G2 et G3 connaissent une faible perte de vitesse ; enfin, la valeur de *E* stagne autour de 0 dans le cas des groupes G4 à G20. Cela signifie donc que les principaux commerçants de la ville ont vraisemblablement accru très faiblement leur niveau global de fortune, que les commerçants « intermédiaires » ont au contraire connu une très faible décroissance de leur richesse, tandis que la position des autres acteurs s'est maintenue.

1312Léon (Pierre), 1954, p. 222-224.

1313Comme le montre bien la correspondance de la famille sous l'Ancien Régime : arch. dép. de l'Isère, 14 J 1 à 5.

1314La famille était installée dans la région lilloise dès les années 1720 et cette présence perdure pendant jusqu'à la fin du siècle et au-delà : voir Hirsch (Jean-Pierre), *Les deux rêves du commerce. Entreprises et institutions dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, éditions de l'EHESS, 1991, p. 29.

1315L'entreprise des Jubié connut un essor pendant toutes les années 1750 : voir à ce propos les mémoires rédigés sur les manufactures de la Sône en 1752 et en 1761 (arch. nat., F^{12} 1434).

1316Les mêmes familles dominent encore la communauté dans les deux cas : cf. Routier (Jacqueline), *Briançon à travers l'histoire*, Gap, Société d'études des Hautes-Alpes, 1997, et Imbert (Jean), *Histoire de Serres et des Serrois*, Paris, Res Universis, 2006 (1966).

2. Guerre et paix : des représentations ambivalentes.

Jusqu'à présent, nous avons surtout envisagé les conflits internationaux dans leur dimension négative, par-delà les nuances que nous avons pu indiquer. Selon l'expression de l'abbé Raynal, « *la guerre coupe toutes les veines du commerce*[1317] ». Pourtant, comme l'observait Charles Carrière ou Richard Gascon, les tensions extérieures étaient loin de n'avoir que des répercussions néfastes sur l'intégralité des négociants[1318]. Et inversement, le retour à la paix ne servait pas forcément les intérêts de toutes les entreprises. Guerre et paix se donnent en définitive pour des phénomènes plus ambigus qu'il n'y paraît. Dans quelle mesure cette ambivalence a-t-elle influencé la façon dont les agents se représentaient le processus (et en retiraient des modèles stratégiques en conséquence) ?

(a) Profits de guerre.

Dans son *Histoire abrégée du Dauphiné*, publiée au XIX^e^ siècle, Augustin Perier évoquait les conséquences de la présence des soldats sur l'état du commerce et de l'industrie régionaux. Loin de toute appréciation pessimiste, le constat final soulignait au contraire le rôle stimulant que l'économie de guerre avait eu sur la province :

> « *La guerre et le séjour des troupes jetaient beaucoup de numéraire dans la circulation, rendaient plus active et plus avantageuse la vente de toutes les productions du pays et augmentaient la consommation de nos draperies communes et de nos toiles de chanvre*[1319] ».

Les marchés militaires représentaient en effet des débouchés majeurs, dans une province relativement isolée : l'approvisionnement des armées en nourriture, en étoffes, en matières premières (bois, combustibles) ou en matériel semblaient ouvrir des perspectives commerciales prometteuses[1320]. Mais dans quelle mesure les négociants dauphinois bénéficiaient-ils effectivement

1317Raynal (Guillaume-Thomas), *Histoire philosophique et politique des établissemens et du commerce des Européens dans les deux Indes*, Genève, J.-L. Pellet, 1780., p. 86.

1318Charles Carrière compare ainsi les conséquences positives et négatives des conflits sur le négoce marseillais (Carrière (Charles), 1972, p. 477-566) et n'hésite pas à parler de la guerre dans sa dimension « *destructrice* » (p.477), mais aussi comme un véritable « *moteur du commerce* » (p. 521). Richard Gascon, pour sa part, évoque les « *effets positifs de la guerre sur les affaires* » (Gascon (Richard), *Grand commerce et vie urbaine au XVI^e^ siècle : Lyon et ses marchands, environs de 1520-environs de 1580*, Paris, Mouton, 1971, p. 462).

1319Perier (Augustin), *Histoire abrégée du Dauphiné de 1626 à 1826*, éd. E. Chaper, Grenoble, F. Allier, 1881, p. 16-17, cité par Favier (René), 1993, p. 172.

1320L'importance des marchés militaires dans l'économie dauphinoise du XVIII^e^ siècle a aussi été évoquée par Favier (René), 1993, p. 170-176. Dans un mémoire sur le développement économique du Dauphiné, Achard de Germane prévoyait ainsi de se servir des débouchés militaires pour étendre la proto-industrie et le commerce locaux (Achard de Germane (Antoine), « Mémoire couronné par la Société littéraire de Grenoble, dans sa séance publique du 12

de ces débouchés régionaux ?

Une partie des marchés était dominée par des détaillants ou des semi-grossistes locaux. Ces commerçants se montraient particulièrement actifs dans le secteur des produits alimentaires, des alcools (vins) et des combustibles. Pendant tout le XVIII^e siècle, de simples marchands avaient ainsi assumé des fonctions de munitionnaires, comme les Jomaron. Durant la guerre de Succession de Pologne, Pierre Jomaron, qui tenait un commerce en droguerie, ravitaillait les troupes en vivres[1321]. Plus tard, pendant la guerre de Succession d'Autriche, c'est Joseph Jomaron, établi en tant que simple regrattier, qui fut chargé de fournir l'armée d'Espagne en denrées comestibles[1322]. De façon générale, pour les marchands et revendeurs de Montdauphin ou de Briançon, officiers et soldats constituaient une clientèle lucrative et fiable[1323]. Plus tardivement, sous la Restauration, le marchand de vin briançonnais Antoine Nicolas, réalisait ainsi une bonne partie de ses ventes auprès de militaires : la comptabilité du commerçant révèle qu'environ un tiers (33,5 %) du volume total des ventes concernait des transactions effectuées avec les garnisons locales[1324].

Le négoce n'était engagé qu'indirectement dans ce commerce de proximité, en tant qu'il fournissait une partie de leurs stocks aux détaillants[1325]. En revanche, il se montrait beaucoup plus actif dans les opérations de plus grande ampleur[1326], exigeant la mobilisation de moyens financiers, relationnels et logistiques supérieurs. Pour la fourniture en gros de denrées (de céréales notamment), de bétail, d'armes, mais aussi pour l'acheminement du mobilier ou encore la distribution des soldes. La plupart du temps, c'étaient surtout des financiers extérieurs (parisiens en particulier) qui se chargeaient de telles entreprises. Les négociants de la région n'étaient cependant

mars 1788 », dans *Mémoires de la société littéraire de Grenoble*, Grenoble, J. Allier, 1788, p. 59).

1321Arch. dép. de l'Isère, H 785, 790 et 791.

1322Arch. dép. de l'Isère, H 787 et 791.

1323Les activités économiques de ces localités dépendaient dans une large mesure de l'installation des troupes. Comme le résumait, au début du XIX^e siècle, le préfet Bonnaire, « *Briançon a été de tout temps un lieu de passage et garnison ; aussi y a-t-il toujours eu plus de mouvement, plus d'industrie, plus d'instruction que dans le reste du département* » (Bonnaire (Félix), *Mémoire au ministre de l'Intérieur sur la statistique du département des Hautes-Alpes*, Paris, impr. des sourds-muets, 1800-1801, p. 30).

1324Ce résultat a été obtenu à partir de l'analyse d'un échantillon d'une centaine de transactions, au cours de l'année 1823, inscrites sur un journal de compte, tenu en partie simple (arch. mun. de Briançon, CC 144). Nicolas réalisait l'essentiel de ses bénéfices sur des ventes en gros, auprès des aubergistes (civils) et des cantonniers militaires. S'y ajoutaient quelques ventes au détail, notamment pour satisfaire les besoins des officiers. On notera qu'il ne s'agit là que d'une estimation approximative, car un dixième des comptes débiteurs inscrits au journal ne présentent pas les montants des ventes, soit parce qu'il s'agissait de simples prêts (mais cela est alors mentionné explicitement), soit parce que le commerçant avait été payé sur le champ et en espèces, soit enfin parce que Nicolas avait accepté de céder gratuitement une ou deux bouteille(s) de vin à des notables influents. On compte en effet parmi les clients plusieurs officiers et ecclésiastiques. La plupart de ces opérations concernent des ventes au détail, dont le poids par rapport à la masse totale des ventes était vraisemblablement négligeable.

1325Dans le cas des produits alimentaires, les commerçants pouvaient cependant s'approvisionner plus directement chez les producteurs.

1326À titre d'exemple, l'accueil de la cavalerie espagnole pendant la guerre de Succession d'Autriche, avait exigé – pour la seule année 1746 – de rassembler plusieurs dizaines de milliers de rations de pain, de grains ou de paille. Seuls des négociants aguerris étaient capables de répondre à une telle demande, ce d'autant que les acteurs sollicités devaient effectuer des avances considérables en puisant dans leurs propres réserves financières.

pas complètement absents : quelques Dauphinois participèrent aussi à l'approvisionnement des soldats, en particulier dans le sillage de la bourgeoisie commerciale de Grenoble ou des communautés négociantes du Haut-Dauphiné. C'était le cas du Grenoblois Joseph Blanchet[1327] – et semble-t-il de son frère cadet[1328] –, dont les activités s'étendaient à la fois au Bas et au Haut-Dauphiné. Les fragments de la comptabilité de l'entreprise Benoît et Blanchet montrent que les deux associés s'adressaient aussi bien à des partenaires extérieurs qu'à des fournisseurs locaux[1329], pour approvisionner les troupes espagnoles en « *pain* », « *grain* », « *paille* » et « *bois* », durant leur passage en Dauphiné (1743-1748)[1330]. Citons aussi l'exemple des Pinet, notamment pendant la guerre de Succession d'Autriche[1331]. La famille sollicitait alors de nombreux fournisseurs ou intermédiaires situés entre le Dauphiné et la Hautes-Provence, pour organiser les approvisionnements des armées en blé[1332]. Enfin, à la même époque, la famille Perier s'était enrichie en écoulant ses stocks de toiles auprès des armées, selon des méthodes très similaires[1333].

Les marchés militaires étaient en effet relativement lucratifs. La fourniture et l'entretien des lits militaires représentait dans les années 1780 un marché annuel supérieur à 50 000 lt., selon René Favier[1334]. Le passage occasionnel des troupes, en période d'hostilités, suscitait aussi des bénéfices non négligeables. En 1746, l'approvisionnement de la cavalerie espagnole[1335] en Dauphiné avait généré une recette totale supérieure à 77 000 lt., permettant à l'entreprise Benoît et Blanchet de dégager un bénéfice final de plus de 11 000 lt., réparti entre les deux associés[1336].

1327La société Benoît et Blanchet s'occupait en particulier des fournitures en fourrage et en denrées alimentaires, vers le milieu du XVIII^e^ siècle. Les archives comptables de l'entreprise ont été conservées, mais sous la forme de liasses hétérogènes (arch. dép. de l'Isère, 2 C 702 à 705). Blanchet prit ainsi en charge l'approvisionnement de l'armée d'Espagne, dans les années 1740 (arch. dép. de l'Isère, 2 E 84), dans le Dauphiné, la Provence et le Languedoc. Le négociant obtint par ailleurs, en 1751, « *une série d'adjudications pour les élections de Montélimar (entretien des lits des casernes, forts et hôpitaux du Bas Dauphiné, fourniture des étapes et des citadelles)* » (Favier (René), 1993, p. 171-172).

1328Un récapitulatif des recettes des années 1746-1747 daté de 1747 présente Blanchet cadet comme l'associé de Benoît et Blanchet (arch. dép. de l'Isère, 2 C 705).

1329C'est par exemple le cas des Roux à Romans (arch. dép. de l'Isère, 2 C 702-703) ou des Calignon de Voiron (arch. dép. de l'Isère, 2 C 703), deux familles de négociants de la région. Les sommes engagées demeuraient néanmoins modestes : ainsi, le « *compte de M. Calignon* » conservé pour l'année 1747 fait état d'un ensemble de petites transactions, dont le volume total atteint seulement 3 352 lt.

1330Voir notamment arch. dép. de l'Isère, 2 C 702. Les archives de l'entreprise sont disposées en vrac, mais on repère çà et là des fragments de comptabilité et des reconnaissances de dettes, qui permettent de se faire une idée approximative des différents interlocuteurs contactés par Benoît et Blanchet, dispersés entre la région grenobloise, la vallée du Rhône, mais aussi le Languedoc, la Catalogne ou le Piémont (il est néanmoins très difficile de déterminer les principaux espaces d'approvisionnement).

1331André Pinet avait notamment fourni les troupes en paille en 1744 (arch. dép. de l'Isère, 14 J 92).

1332Plusieurs missives furent par exemple échangées avec des négociants de Serres, c'est-à-dire des commerçants désignés comme tels sur place (dans les rôles de capitation notamment), comme les Barrillon, les Archinard et les Morgan. Voir arch. dép. de l'Isère, 14 J 5 (pour la correspondance active) et 14 J 236, pour la correspondance reçue.

1333Léon (Pierre), 1954, p. 220.

1334Favier (René), 1993, p. 171.

1335Le document étudié concernait indifféremment les fournitures en paille, orge, avoine, fèves et pain.

1336Arch. dép. de l'Isère, 2 C 703. Ajoutons que pendant le seul mois de novembre 1747, la recette s'était élevée à plus de 12 000 lt. et les bénéfices à environ 4 000 lt.

En ce sens, il existait bel et bien une dimension incitative dans la guerre, du moins dans un certain nombre de secteurs bien particuliers, que l'intensification des besoins militaires dynamisaient.

(b) Risques de paix.

Pour les négociants, les perturbations internationales étaient donc « *à double face* », selon l'expression de Charles Carrière, à la fois facteurs de risques nouveaux et de profits éventuels. Soulignons par ailleurs que cette ambiguïté concernait les moments de rupture en général, dont le passage de la paix à la guerre ne représentait au fond qu'une forme particulière. Le retour à la paix impliquait de même une discontinuité dans les relations entre les États, donc dans l'environnement institutionnel et économique au sein duquel les agents s'organisaient. Il serait à ce titre erroné de voir dans l'arrêt des combats un rapide retour à l'ancien ordre économique. Tout au contraire, les effets déstabilisateurs, ou potentiellement déstabilisateurs, de la paix sur les milieux négociants ne doivent pas être sous-estimés.

Le rétablissement de la paix s'effectuait en effet dans des conditions extrêmement variables et n'allaient pas sans inconvénient. Il induisait en particulier une contraction des marchés militaires et il affectait aussi la valeur des marchandises entreposées en magasin ou en cours d'acheminement. Avec l'achèvement de la guerre, les prix tendaient en effet à retrouver leur ancien niveau. Les risques de dépréciation des stocks inquiétaient donc les gens d'affaires. Problème récurrent s'il en est, qui continuait d'ailleurs à se poser sous la Révolution et l'Empire. En 1797, Jean-Jacques Chauvet faisait part de ses préoccupations, à propos d'une éventuelle baisse du prix des denrées coloniales, « y ayant quelque espoir de paix avec l'Angleterre[1337] ». Crainte tout à fait classique, que l'on retrouve à l'identique chez bien d'autres entrepreneurs, en d'autres lieux ou d'autres circonstances. Une dizaine d'années plus tard, en 1808, Drevon exposait à son associé grenoblois, Lambert, les dangers que la perspective d'un prochain traité de paix faisait planer sur leurs intérêts. Lambert avait proposé d'expédier à Hambourg des vins de Bordeaux, en empruntant la voie terrestre. Grave erreur, aux yeux de Drevon : une interruption intempestive des hostilités aurait en effet tiré les prix vers le bas, avant même l'arrivée de la marchandise en Allemagne. Les conséquences auraient été ruineuses pour les deux négociants[1338]. Paradoxalement, ces

1337Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 11 avril 1797 de Chauvet (Marseille) à Keer et C^{ie} (Amsterdam).

1338Arch. dép. de l'Isère, 1 J 647, lettre du 20 juillet 1808 de Drevon (Hambourg) à Lambert (Grenoble). Notons que ces considérations ponctuelles n'empêchent pas Drevon de dresser en parallèle un tableau assez sombre du secteur : le commerce du vin « va toujours très mal », à cause des prix élevés et des « frais de transport […] plus chers qu'autrefois », lettre du 16 juillet 1808 de Drevon (Hambourg) à Poit et Cie (Reims). L'anecdote illustre la différenciation que les agents observaient entre la question des ruptures (lorsque la guerre et la paix sont envisagées

considérations ponctuelles n'empêchaient pas Drevon de dresser dans le même temps un tableau plutôt sombre de l'état des marchés. Selon le négociant, le commerce du vin « va toujours très mal », à cause des prix élevés et des « frais de transport […] plus chers qu'autrefois » – donc à cause de la guerre.

Faut-il voir dans ces propos contrastés une contradiction flagrante ? L'incohérence n'est en réalité qu'apparente ; elle illustre plutôt une double conception de la guerre et de la paix, qui s'enracinait dans l'expérience commune des conflits d'Ancien Régime. D'un côté, guerre et paix se présentent souvent, dans le discours des agents, comme des termes antagoniques, qui renvoient à deux phases bien différenciées de la conjoncture internationale. Dans cette perspective, les négociants aspiraient indubitablement à la paix, jugée plus favorable aux affaires (ou, plus précisément, à l'obtention de profits réguliers). Mais dans le même temps, guerres et paix apparaissent aussi comme des événements spéculatifs ponctuels, avec lesquels les agents devaient fréquemment composer. Saisies en ce sens particulier, les notions convergent, puisqu'elles désignent toutes deux une rupture du contexte économique et politique international, un retournement conjoncturel relativement bref dans le temps, incluant à la fois des risques élevés et des possibilités considérables (mais aléatoires) de profits.

En effet, les périodes d'immédiate après-guerre se révélaient bien souvent délicates, pour des entreprises fragilisées par les conflits. Comme le résumait Antoine-Ignace Anthoine, « *très rarement on voit la paix compenser par un peu de bien le mal qu'a fait la guerre* ». Les dynamiques baissières auxquelles les négociants étaient confrontés ne se doublaient pas nécessairement d'un rétablissement immédiat de la situation économique, telle qu'elle se présentait avant le début des hostilités[1339]. Aux lendemains de la guerre de Sept Ans, les Dauphinois durent ainsi affronter des difficultés persistantes, sur plusieurs marchés qu'ils avaient coutume de fréquenter. À Beaucaire, le volume total des ventes continua à décroître neuf ans après le retour de la paix, jusqu'en 1772, même si les effets indirects du conflit n'étaient pas seuls en cause[1340]. À Vienne, la société Charvet ne reprend ses exportations en direction des régions allemandes et russes que quelques années après 1763, en 1765[1341]. À Grenoble, la proportion de commerçants parmi les capités reste plutôt basse jusqu'aux années 1770. Elle ne dépasse son niveau d'avant-guerre que dans les années 1780[1342].

---

en tant qu'événements) et la question de l'adaptation de leurs opérations aux nouvelles structures économiques (lorsque la guerre était envisagée dans la durée, par opposition aux temps de paix). Un retour à la paix mal négocié pouvait en définitive accroître les difficultés que l'entreprise éprouvait déjà du fait de l'état de guerre.

1339Même si, quelquefois, la reprise commerciale était plutôt rapide, comme en 1792, à la fin de la guerre russo-turque. La maison Anthoine réussit à rétablir son comptoir de Kherson aussitôt le conflit achevé (Anthoine (Antoine-Ignace), *Essai historique sur le commerce et la navigation de la mer Noire*, Paris, H. Agasse, 1820 (1805), p. 241).

1340Léon (Pierre), 1954, p. 183-184.

1341Arch. dép. de l'Isère, 2 C 98.

1342Arch. mun. de Grenoble, CC 308, 321, 323, 330 et 333.

Enfin, les échanges entre la métropole et les Îles furent grandement perturbés, comme l'avaient souligné les travaux de Paul Butel[1343] ou de Charles Carrière[1344]. Les relations avec les colonies ne furent pas totalement interrompues, mais la structure des marchés fut en revanche profondément transformée[1345].

Par conséquent, il n'y a pas lieu d'opposer de manière diamétrale guerres et paix, qui représentaient au fond deux aspects différenciés d'une même dynamique (à savoir l'évolution de la conjoncture internationale). Aux yeux des négociants dauphinois, l'enjeu premier était d'ajuster les opérations commerciales aux fluctuations des rapports de force inter-étatiques, en temps de paix comme en temps de guerre. Même si les périodes de paix étaient généralement plus propices aux affaires, le retour à la paix n'en comportaient pas moins des risques spécifiques pour les entreprises, dans la mesure où elles induisaient une transformation de l'environnement institutionnel et économique des agents.

(c) Une définition spécifique de la guerre et de la paix.

Il serait par conséquent réducteur d'identifier la guerre à une phase purement négative, par opposition à la paix, conçue comme une séquence de retour à la normale. Pour les gens d'affaires, guerre et paix se présentaient au fond comme des notions beaucoup plus incertaines. Pourtant, cette ambiguïté contraste avec la manière dont la plupart des traités imprimés de la fin du XVII^e^ ou du XVIII^e^ siècles interrogeaient ou théorisaient l'articulation entre négoce et conflits internationaux[1346]. Les différents essais publiés à l'époque appréhendaient de façon nettement plus systématique les affrontements militaires, conçus comme l'antithèse des échanges marchands, au sens où « *l'*esprit de commerce *ne peut coexister avec la guerre*[1347] ». Ces positions finirent par devenir, au XVIII^e^ siècle, un véritable lieu commun, repris par une multitude d'auteurs très dissemblables – mais toujours dans le cadre de textes à vocation théorique ou généralistes. Dans ce cadre mi-politique,

1343Butel (Paul), *Histoire des Antilles françaises, XVII^e^-XX^e^ siècle*, Paris, Perrin, 2007 (2002), p. 157-159.

1344Carrière (Charles), 1972, p. 504-505.

1345Cf. Chassaigne (Philippe), « L'économie des îles sucrières dans les conflits maritimes de la fin du XVIII^e^ siècle », dans *Histoire, économie et* société (vol. 7, n° 1), 1988.

1346Dans la droite ligne de la conception dite « libérale » du rapport entre guerre et économie, « *selon laquelle le développement du marché devrait progressivement réduire la fréquence et l'intensité des conflits, à la fois à l'intérieur des sociétés et dans les relations internationales* » (Dalem (Alexis), « Guerre et économie : le libéralisme et la pacification par le marché », dans *Raisons politiques* (n° 9), février 2003, p. 43.

1347Kant (Emmanuel), *Vers la paix perpétuelle*, trad. M. Marcuzzi, Paris, Vrin, 2007 (1795) p. 43. Kant a peut-être emprunté cette idée à Montesquieu (Lang (Dimitri), « Kant et Montesquieu. À propos des vertus pacificatrices du commerce et des relations entre les nations », dans Theis (Robert), Sosoe (Lukas K.) (dir.), *Les sources de la philosophie kantienne, XVII^e^ et XVIII^e^ siècles*, Paris, Vrin, 2005). Pour ce dernier, le concept même d'« *esprit du commerce* » se définit en tant qu'il « *unit les nations* », au sens où « *l'effet naturel du commerce est de porter à la paix* » (Montesquieu (Charles-Louis de Secondat, baron de la Brède et de), *De l'esprit des lois*, Genève, Barrillot et fils, 1748, vol. 2, p. 2.

mi-philosophique, le principal enjeu était de conférer aux activités marchandes et aux milieux marchands une forme de légitimité et de dignité publique. La relation entre le négoce d'un côté, le contexte international de l'autre, ne prenait donc la forme d'un problème à part entière, digne d'être posé et résolu, qu'à partir du moment où il trouvait une finalité extérieure à l'intérêt marchand et à l'intérêt économique particulier. Il importait à ce titre de souligner l'antagonisme entre guerre et paix (du point de vue de l'intérêt général) et de montrer à partir de là le lien insécable entre le commerce et la paix. La clef du problème consistait alors à identifier la nature universelle du rapport contradictoire entre la guerre et le négoce.

Ce mode de pensée remplissait principalement des fonctions idéologiques, dans le sens où il participait d'un travail de justification des activités commerciales et d'incitation à la reconnaissance ou à la protection publique du négoce[1348]. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle on retrouve la même opposition (entre la guerre d'une part, le couple notionnel paix-commerce d'autre part) dans les premières pages du *Parfait négociant* de Jacques Savary[1349], mais aussi dans le discours tenu par certains négociants, dès lors que les acteurs aspiraient à conférer à leurs discours la valeur d'une parole publique.

Les documents qui relevaient de la pratique marchande (comme les lettres de commerce, par exemple) offraient un panorama en partie dissemblable, précisément parce qu'elles poursuivaient de tout autres finalités, dans un espace social distinct. Le but n'était pas de démontrer les bienfaits du négoce auprès d'agents situés à l'extérieur du champ, mais de préciser à l'intérieur même du champ les stratégies les plus lucratives, en fonction d'une situation internationale donnée et de l'évolution de cette situation. Dans ces conditions, les notions de guerre et de paix étaient appréhendées dans une perspective essentiellement spéculative : les deux notions renvoyaient à un état particulier du contexte international, avec lequel il fallait composer pour déterminer les opérations commerciales les plus rentables.

Par conséquent, les négociants ne cherchaient pas à caractériser la guerre ou la paix dans leur généralité, mais plutôt à en saisir les effets particuliers (sur leurs affaires ou sur les affaires de leurs partenaires). Une missive datée d'octobre 1808, envoyée par Drevon à un de ses fournisseurs en vin bordelais, résume assez bien l'état d'esprit dans lequel les négociants envisageaient le problème. « *Le commerce languit partout, et ici au moins tout autant qu'à Bordeaux* », écrit tout

1348La notion d'idéologie est considérée ici dans l'acception générale que lui donnent par exemple Boltanski (Luc), Chiapello (Ève), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1999.

1349Citons à ce sujet un passage du premier chapitre de' l'ouvrage : « *L'utilité du commerce s'étend aussi sur les royaumes et sur les princes qui les gouvernent ; plus on fait de commerce dans un pays, plus l'abondance y est grande. On a veu des Estats amasser ainsi des richesses infinies, et dès que la guerre fait cesser le commerce, les provinces en souffrent, et quelquefois faute de pouvoir débiter les denrées, on y laisse enfin les terres sans culture* », Savary des Brûlons (Jacques), *Le parfait négociant, ou instruction générale pour ce qui regarde le commerce des marchandises de France et des pays étrangers* , Paris, frères Estienne, 1757-1770., p. 2.

d'abord Drevon. Mais Drevon indique aussitôt que cette situation a pourtant été l'occasion de réaliser « *des opérations avantageuses* ». Et de conclure, en souhaitant au destinataire de poursuivre dans la même voie. Quelques années auparavant, en 1792, Jean-Joseph-André Pinet allait plus loin encore, puisqu'il considérait que les revers militaires de la France étaient susceptibles d'offrir des occasions de spéculations lucratives sur les assignats[1350].

Aux yeux des gens d'affaires dauphinois, l'enjeu premier était d'ajuster les opérations commerciales aux fluctuations des rapports de force inter-étatiques, quel que fût le contexte international. D'où une incapacité à définir de façon systématique la guerre et la paix, à partir de leurs répercussions commerciales ou économiques – ce qui laisse transparaître la nature profondément équivoque des deux notions, et du rapport qu'elles entretenaient avec la sphère marchande.

Pour proposer une définition de la guerre – et de la paix – capable de restituer de manière réaliste les représentations communes au négoce dauphinois[1351], il faut donc commencer par abandonner les problématiques héritées du champ juridique ou philosophique. Il s'ensuit que la question centrale ne consiste plus à déterminer la nature des liens généraux entre les conflits et la sphère marchande, mais à montrer comment les agents avaient intégré les périodes d'affrontement dans leurs horizons d'attente et, partant, sur quelles bases ils avaient pu élaborer des stratégies pour s'y adapter.

Il faut d'abord insister sur le fait que l'alternance entre les phases de guerre et les phases de paix avaient rythmé les activités des négociants pendant tout le XVIII^e^ siècle[1352]. Les conflits internationaux, au sens large du terme, ne constituaient d'aucune manière des phénomènes exogènes au négoce, pour paraphraser Pierre Vilar[1353]. Les affrontements ne pouvaient donc être exclusivement réduits à des moments de crises structurelles. Comme nous l'avons entrevu à travers la lettre de Drevon à Lambert de 1808, le rapport des négociants à l'égard des conflits internationaux relevait de deux conceptions complémentaires. Considérée dans sa durée, en tant que séquence chronologique particulière, la guerre se manifestait effectivement comme une forme de perturbation à laquelle les acteurs devaient s'adapter – par opposition aux phases de paix. Mais

1350Arch. dép. de l'Isère, 14 J 8, liasse 1, lettre du 2 mai 1792 de Pinet (Gap) à Borel (Grenoble).

1351Cette définition n'est jamais formulée comme telle dans les textes dauphinois que nous avons étudiés. De toute évidence, les négociants n'éprouvaient pas le besoin de généraliser ce qui relevait d'une compréhension commune et tacite du contexte international. En revanche, il n'est pas inutile d'en expliciter le contenu, dans le cadre de l'analyse de ces schèmes mentaux, de manière à mieux comprendre les stratégies adoptées en fonction des représentations collectives propres au groupe observé (et partiellement inconscientes).

1352Daudin (Guillaume), *Le rôle du commerce dans la croissance : une réflexion à partir de la France du XVIII^e^ siècle*, thèse de doctorat (économie), université Paris I, 2001, p. 168-169 ; Butel (Paul), 1980, p. 105-115 ; Carrière (Charles), 1972, p. 465-476.

1353Vilar (Pierre), *La Catalogne dans l'Espagne moderne : recherche sur les fondements économiques des structures nationales*, Paris, Sevpen, 1962, vol. 3, p. 324.

appréhendée en tant qu'événement ponctuel (c'est-à-dire comme transition de la paix à la guerre), le début d'un conflit s'apparentait à une rupture conjoncturelle, somme toute assez proche du passage de la guerre à la paix[1354].

3. Un éventail de stratégies commerciales.

À partir des représentations collectives que nous venons de décrire, les négociants avaient constitué une gamme de stratégies (ou plus justement de modèles stratégiques généraux, susceptibles de guider et d'influencer les réactions des agents). On peut donc supposer qu'à la veille de 1792-1793, les acteurs disposaient donc de tout un « *arsenal de techniques*[1355] » en vue d'ajuster leurs opérations marchandes aux évolutions du contexte. Comment peut-on en résumer les principales orientations qui en résultaient ? La double définition de la guerre et de la paix, telle que nous l'avons établie, aboutit à distinguer deux régimes d'action, en fonction de leurs temporalités. D'un côté, les initiatives à court terme, qui visaient essentiellement à tirer partie des retournements conjoncturels, des ruptures ponctuelles qu'entraînaient les déclarations de guerre ou le retour à la paix. D'autre part, des formes d'adaptation à plus long terme, à travers lesquelles il s'agissait de réorganiser les activités des entreprises pendant toute la durée des conflits. Ce sont ces deux aspects du problème que nous commencerons par étudier tour-à-tour, avant d'examiner plus en détail les limites inhérentes à ces stratégies et les moyens mis en œuvre pour y remédier.

(a) Des stratégies d'adaptation à court terme : gestion des stocks et évolutions des cours.

Sous l'effet de la guerre – ou de la paix –, la valeur des marchandises détenues par les commerçants tendait soit à augmenter, soit au contraire à décroître. Selon le lieu, l'état des stocks peu avant la rupture[1356], la nature des produits examinés – en particulier selon qu'il s'agissait de biens d'importation ou d'exportation –, les ruptures internationales avait des conséquences divergentes sur les cours. Durant la guerre de Sept Ans, les prix du textile éprouvèrent ainsi, en Dauphiné et dans le Sud-Est de la France, une baisse sensible : la valeur de la laine, des toiles de

1354Il est à noter que cette notion de « *rupture* » était d'ailleurs mobilisée par les négociants eux-mêmes, dans leurs lettres commerciales : voir, entre autres exemples, les missives rédigées par Chauvet en 1796-1797 (arch. de la CCIMP, L 19/62/11).

1355Marzagalli (Silvia), 1999, p. 63.

1356En 1793, Jean-Jacques Chauvet appréciait par exemple l'évolution des cours du café en fonction des quantités qui étaient alors détenues par les négociants européens : « Cette denrée se soutient et augmente même. Notre opinion est qu'elle ne peut plus guère monter plus haut, quand même la guerre seroit assuré, comme nous le croyons, par la quantité qu'il y en a en Europe et par la difficulté qu'on aura à faire circuler cette marchandise », arch. de la CCIMP, L 19/62/10, p. 27, lettre du 9 février 1793 de Chauvet (Marseille) à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français).

Voiron et de la soie connut une décroissance sévère dans la deuxième moitié des années 1750, à cause du manque de débouchés[1357]. En revanche, d'autres produits se vendirent de plus en plus cher, comme le coton (dont le prix varia de +121 % entre 1758 et 1761[1358]).

Les tendances observées variaient considérablement selon les espaces considérés[1359]. En témoigne l'exemple du commerce des denrées coloniales. Aux yeux des négociants dauphinois du Cap-Français et de Saint-Domingue, le risque récurrent était celui d'un engorgement des marchés. L'éventualité d'un conflit océanique faisait en effet craindre aux gens d'affaires une interruption durable des relations avec la métropole, qui aurait séparé les commerçants de leur clientèle habituelle. Au cours des années 1780, la perspective d'une rupture entre la Grande-Bretagne et la France tira par exemple les cours vers le bas. Aussitôt les frayeurs dissipées, les prix repartirent immédiatement à la hausse[1360]. Dans les ports européens, les enjeux étaient très différents : toute rumeur suscitait au contraire une croissance des prix et des tendances à l'emmagasinage[1361].

En cas de dynamique haussière, les négociants avaient en effet tout intérêt à constituer des stocks pour les revendre ensuite à haut prix[1362] – dans la mesure où les coûts de stockage étaient largement compensés par les bénéfices finaux. Au contraire, lorsque les marchandises se dépréciaient, il fallait adopter le comportement inverse : endiguer les pertes en évitant d'accumuler des produits qui ne cessaient de perdre de leur valeur, et éventuellement trouver des débouchés nouveaux si les marchés commençaient à être saturés. C'est du reste ce qui explique l'intérêt du commerce interlope dans les Antilles, au cours du XVIII^e siècle. Quelques Dauphinois, présents à Saint-Domingue, disposaient d'ailleurs d'interlocuteurs directs dans les Antilles espagnoles et en Amérique du Nord[1363], qui leur permettaient probablement d'élargir leurs débouchés commerciaux en cas de difficultés (ces partenaires furent d'ailleurs contactés et mobilisés, après le début de la révolution haïtienne). Mais toutes ces initiatives ouvrent déjà sur des stratégies à plus long terme, qui consistaient non pas à tenter de retirer des profits occasionnels de la conjoncture et de ses

1357Pierre Léon relevait à Beaucaire une évolution de –16,8 % pour les étoffes de laine (1755-1760), de –7,1 % pour les toiles de Voiron (1755-1760) et de –16,6 % pour les soies (sur une période plus brève, de 1755 à 1757). Voir Léon (Pierre), 1954, p. 223.

1358L'exemple est également mentionné par Léon (Pierre), 1954, p. 223.

1359Les négociants engagés dans le commerce océanique jouaient d'ailleurs sur ces « *distorsions* » entre les cours : voir à ce sujet Butel (Paul), 1980, p. 106.

1360C'est par exemple ce que rappelle Chauvet dans une lettre adressée à l'un de ses correspondants de Port-au-Prince. Le négociant explique que les rumeurs de guerre viennent d'être dissipées : dès lors, la valeur des denrées coloniales a rapidement augmenté au Cap-Français. Cf. arch. de la CCIMP, L 19/62/08, lettre du 10 janvier 1788 de Chauvet (Cap-Français) à Thouron (Port-au-Prince).

1361On peut se reporter, à ce propos, à l'attitude de Jean-Jacques Chauvet peu avant janvier 1793.

1362Ce type de comportement, très fréquent à l'aube d'un conflit, a notamment été relevé par Daudin (Guillaume), 2001, p. 169.

1363La famille Ruelle, installée à Saint-Domingue, semble par exemple avoir entretenu des relations avec la Louisiane. La correspondance Duplantier évoque aussi le cas de négociants qui, ayant fui Saint-Domingue, se réfugient à la Nouvelle-Orléans LSU Librarie, fonds Duplantier : voir par exemple la lettre non datée ou la lettre du 1^er octobre 1795 d'Armand Allard-Duplantier (Nouvelle-Orléans) à Guy Allard-Duplantier (Voiron).

retournements successifs, mais à s'adapter à une restructuration des flux marchands ou financiers à plus long terme.

(b) Des stratégies à moyen terme : une réorganisation des réseaux commerciaux.

La guerre provoquait à coup sûr une recomposition des circulations marchandes, financières et humaines, ainsi qu'une transformation des conditions de circulation (nouvelles réglementations, hausse des assurances[1364]). Nous avons déjà pu constater, à plusieurs reprises, les blocages occasionnés par les conflits. Dans le même ordre d'idée, la paix contribuait aussi à redéfinir les réseaux marchands. Le cas du traité d'Utrecht en fournit une illustration exemplaire : la fin des affrontements ouverts entre les rois de France et les ducs de Savoie contribua à une profonde réorientation des réseaux commerciaux transfrontaliers[1365]. La perte des vallées situées par-delà le Montgenèvre fut durement ressentie sur place : elle réduisit l'importance des foires de Briançon et atrophia les circulations marchandes dans la région.

Confrontés à une mutation des principaux flux commerciaux et financiers, les acteurs n'étaient pourtant pas dénués de ressources. Dans l'ensemble, quatre options se présentaient principalement.

Il était d'abord envisageable de modifier les orientations spatiales de l'entreprise depuis son lieu d'implantation d'origine, notamment en recourant aux services de commerçants installés dans les pays neutres, suivant une technique extrêmement fréquente pendant tout le XVIII^e^ siècle[1366]. Plus généralement, les acteurs tentaient alors de solliciter de nouveaux partenaires ou de réactiver d'anciennes relations[1367]. C'est exactement la ligne suivie par Louis Anthoine – le frère d'Antoine-

1364Voir à ce propos la lettre du 20 février 1793 de Chauvet (Marseille) à Philippon et Lauret (Cap-Français) :« *Nous vous observerons, Monsieur, que nous sommes très embarrassés dans la position cruelle où nous nous trouvons par la déclaration de guerre entre l'Angleterre et la France. Cette rupture a fait monter les assurances de 50 à 60 %. Encore ne trouve-t-on pas à ce prix à se faire couvrir par des maisons de tout repos.* » Il devient alors plus rentable de ne pas assurer la marchandise : « *Il est fort à craindre qu'en payant des primes si élevées que si l'on m'en escrivoit, on eut beaucoup de peine de se faire payer ; nous considérons donc que d'après la balance exacte faite du pour ou du contre, il convient à vos intérêts de ne pas faire assurer.* ».

1365Routier (Jacqueline), 1997, p. 261-263. Notons que la perturbation des circulations marchandes ne fut pas exclusivement le fait des autorités sardes : elle découla aussi des contrôles pratiqués en retour par les autorités françaises en Dauphiné, qui pénalisaient les commerçants italiens.

1366De nombreux travaux ont mis l'accent sur le rôle des neutres dans le commerce, en temps de guerre. Pour l'Ancien Régime, on peut se reporter par exemple aux recherches de Crouzet (François), *La guerre économique franco-anglaise au XVIII^e^ siècle*, Paris, Fayard, 2008 ; de Schnakenbourg (Éric), *La France, le Nord et l'Europe au début du XVIII^e^ siècle,* Paris, Champion, 2008 (voir notamment p. 350) ; de Faivre d'Arcier (Amaury), *Les oubliés de la liberté. Négociants, consuls et missionnaires français au Levant pendant la Révolution (1784-1798)*, Bruxelles, P. Lang, 2007, p. 171.

1367La capacité des négociants à contourner les effets perturbateurs des conflits s'ancre dans des pratiques anciennes. Dès le XVI^e^ siècle, les marchands de Grenoble parvenaient ainsi à adapter leurs activités à une conjoncture particulièrement heurtée : voir Gal (Stéphane), *Grenoble au temps de la Ligue, étude politique, sociale et religieuse d'une cité en crise (vers 1562-vers 1598)*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 2000, p. 85-102.

Ignace – en 1792, au sortir de la guerre russo-turque. Le négociant s'en retourne alors à Kherson et, prudemment, fait alors acheminer ses marchandises sous pavillons russe et autrichien[1368]. Pour réussir, l'opération exigeait la mobilisation de capitaux économiques et relationnels considérables : il fallait non seulement disposer d'un carnet d'adresses suffisamment étoffé pour entrer en rapport avec de nouveaux clients et de nouveaux fournisseurs, mais être également en mesure d'investir sur de nouvelles places.

Autre solution éventuelle : la migration. Une interruption des anciens circuits de distribution incitait parfois les négociants à quitter leur ville d'origine avec armes et bagages, pour s'installer dans des lieux plus propices aux affaires. Les commerçants de Briançon n'agirent pas autrement, lorsque les frictions entre les rois de France et les ducs de Savoie s'intensifièrent. Sans doute incapables de trouver des voies de contournement efficaces, plusieurs familles s'installèrent de l'autre côté de la frontière, à Pignerol et surtout à Turin, d'où elles continuèrent leurs transactions en Italie septentrionale[1369]. Un autre exemple en est donné par le comportement de la famille Anthoine, forcée d'abandonner Kherson en 1787 et de se replier à Marseille. Là encore, capitaux économiques et relationnels jouaient un rôle indispensable, dans la mesure où il s'agissait pour les acteurs de s'insérer dans une ville nouvelle, par le jeu des recommandations, tout en y acquérant logement, comptoir et magasins.

Une troisième possibilité revenait à changer de secteur de prospection, à abandonner peu à peu un certain type de commerce pour se frayer un accès vers de nouveaux marchés et de nouvelles activités. Dans un contexte où la plupart des négociants se livraient à une grande diversité de spéculations[1370], tout en cumulant bien souvent des fonctions marchandes, financières et manufacturières, ce genre de revirement était relativement fréquent. N'est-ce pas la stratégie adoptée par Claude Perier quand il se lance dans la fabrication et la vente d'armes, en 1793 ? Ou, dans un autre registre, de Jean-Jacques Chauvet qui va délaisser, au fil des ans, un négoce colonial en perte de vitesse pour se consacrer à la vente de mouchoirs en métropole[1371], puis à des spéculations financières ?

Enfin, une quatrième option consistait à s'en remettre à la protection des pouvoirs publics, face aux menaces extérieures[1372]. D'une part, les États n'hésitaient pas à intervenir pour sauvegarder

1368Voir Anthoine (Antoine-Ignace), 1805, p. 186.

1369Comme le montre la consultation des archives privées de la famille Borel (arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484, dossiers n° 20-22), les archives commerciales de Borel du Bez lui-même (arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484, dossier n° 26), les documents de la famille Gravier (arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484, dossier n° 24) ou encore les documents compilés par les autorités sardes (AS di Torino, Intendenza di Pinerolo, cat. 3, sez. 14, art. 1-18).

1370Voir *supra*, partie 1, chapitre 1.

1371En 1794-1796, la vente des mouchoirs avait représenté 77,9 % des opérations répertoriées dans la journal de caisse de la société (arch. de la CCIMP, L 19/62/04), contre seulement 19,6 % pour les denrées coloniales telles que le café, le cacao et le coton (N = 96 895 lt.).

1372À ce propos, voir les passages qui ont déjà été consacrés à l'attitude des milieux d'affaires vis-à-vis de

les intérêts économiques de leurs ressortissants, en cas d'affrontements internationaux. Au cours des conflits maritimes, les autorités envoyaient de la sorte des navires de guerre escorter les bateaux de commerce, pour les défendre contre d'éventuelles attaques ennemies[1373]. D'autre part, le gouvernement cherchait aussi à limiter les effets destructeurs de la concurrence extérieure et des politiques économiques mises en œuvre par les puissances adverses. Pour contrer les dispositions prises par les ducs de Savoie, les rois de France prirent ainsi une série de mesures qui, en représailles, profitaient aux négociants et aux fabricants français. Le gouvernement de Louis XV releva par exemple les droits sur les exportations de laines en Italie, à partir de la fin des années 1720, pour priver les manufacturiers piémontais de matière première[1374] : le résultat semble néanmoins avoir été mitigé, à cause d'une contrebande encore vivace vers la fin de l'Ancien Régime[1375]. En parallèle, des privilèges pouvaient être accordés aux acteurs, afin de les aider à surmonter la concurrence étrangère ou à conquérir de nouveaux marchés. Dans le mémoire qu'il rédigea en 1787, l'avocat Antoine Achard de Germane en appelait à la création de « *primes* », qui auraient été accordées par le gouvernement « *pour les envois à l'étranger* », « *sur le modèle de l'Angleterre*[1376] ».. De même, lorsque le titre de manufacture royale fut accordé à la fabrique d'Antoine Caire-Morand, en 1784, il était aussi question de lutter contre les concurrents britanniques, suisses et italiens en soutenant l'industrie et le commerce briançonnais[1377].

Ces diverses modalités d'action, que nous avons différenciées pour plus clarté, étaient en pratique associées les unes aux autres. Dans les quatre cas, les stratégies employées par les négociants reposaient sur leur capacité à mobiliser (à plusieurs échelles) des capitaux économiques, relationnels et spatiaux. En s'appuyant sur ces ressources, les agents pouvaient espérer s'adapter aux transformations conjoncturelles auxquelles ils étaient exposés.

(c) Une situation d'incertitude permanente.

Encore faut-il définir plus précisément ce sur quoi reposait cette capacité à mobiliser des

l'intervention de l'État, *supra*, partie 1, chapitre 2.

1373Le cas est ainsi évoqué dans une lettre du 9 juin 1793 de Chauvet (Marseille) à Duseigneur Wolaston et C^{ie} (Gênes), Arch. de la CCIMP, L 19/62/10, p. 137. Le procédé n'était pas du tout spécifique à Chauvet, il était de même utilisé par les autres négociants français – à l'instar des Gradis à Bordeaux, par exemple.

1374La laine française constituait une matière première indispensable à la production piémontaise – dans la mesure où les laines italiennes étaient de moindre qualité. Cf. Léon (Pierre), 1954, p. 176.

1375Si l'on en croit Achard de Germane, « *on* […] *faisoit continuellement dans les États voisins un transport interlope [de la laine française], qui étoit favorisé par l'état des lieux* » (Achard de Germane] (Antoine), « Mémoire couronné par la Société littéraire de Grenoble, dans sa séance publique du 12 mars 1788, dans Mémoires de la société littéraire de Grenoble, Grenoble, J. Allier, 1788, p. 62).

1376Achard de Germane (Antoine), 1788, p. 59-60. Le but affiché par l'auteur était alors de faire baisser le prix des draperies françaises (et dauphinoises en particulier), « *ce qui provoqueroit un plus grand débit dans les États voisins ; on auroit encore moins à craindre la concurrence des fabriques voisines* » (p. 60).

1377Voir le texte de la requête présenté par Caire-Morand aux autorités monarchiques : arch. nat., F^{12} 5.

capitaux. De prime abord, la question de l'information occupe alors un rôle crucial : dans cette perspective, les négociants qui auraient réussi à redéployer leurs activités auraient aussi été les mieux renseignés, c'est-à-dire les plus aptes à appréhender les moments de rupture et leurs répercussions économiques. Or, à l'inverse, les agents se trouvaient la plupart du temps dans l'incapacité de devancer les évolutions de la conjoncture internationale. En elles-mêmes, les transformations des relations entre États étaient difficilement prévisibles dans le détail – y compris du reste pour les grandes entreprises portuaires. À ces incertitudes permanentes se superposaient en outre les lenteurs et les aléas qui pesaient sur la circulation de l'information – qu'elle soit véhiculée par écrit ou à l'oral.

De tels problèmes apparaissent notamment dès lors qu'on considère le commerce océanique. Alors que les échanges avec les Caraïbes représentaient un enjeu de premier ordre pour le négoce dauphinois, ils étaient particulièrement exposés au risque d'un conflit avec la Grande-Bretagne, comme nous l'avons vu. Or, les communications à travers l'Océan étaient malaisées. Songeons par exemple qu'un navire parti de Bordeaux vers la fin du XVIII[e] siècle mettait en général[1378] 40 à 59 jours pour rallier les Antilles. Selon Charles Carrière, les traversées entre Marseille et les Îles étaient « *dans l'ensemble un peu plus longues*[1379] ». En 1785, par exemple, Chauvet et Lafaye avaient mis 42 jours pour rejoindre la Martinique depuis le port provençal[1380] ; ils parvinrent au Cap-Français une vingtaine de jours après avoir envoyé leurs dernières lettres de Saint-Pierre[1381], soit un total d'une soixantaine de jours de navigation[1382]. La diffusion du courrier était plus lente encore. Entre 1789 et 1793, la société Chauvet et C[ie] envoya plus d'une centaine de lettre à ses associés Philippon et Lauret. Au total, 30 de ces missives mentionnaient la date de la dernière missive expédiée par Philippon et Lauret. En moyenne, le délai entre le moment où les deux négociants du Cap avait rédigé leur lettre et la formulation d'une réponse était de 67 jours. Le rythme était assez régulier (graphique 3. 4) : la valeur médiane (65 jours) était d'ailleurs très proche de la valeur moyenne. Certes, à partir de 1793, la guerre maritime ralentit les communications : le délai nécessaire pour acheminer une lettre tend alors à dépasser les 80 jours.

1378Plus exactement, dans environ 72,2 % des cas. La proportion a été calculée d'après les mesures effectuées sur un total de 216 traversées par Braudel (Fernand), Labrousse (Ernest) (dir.), *Histoire économique et sociale de la France*, PUF, 1979, vol. 2, p. 203.

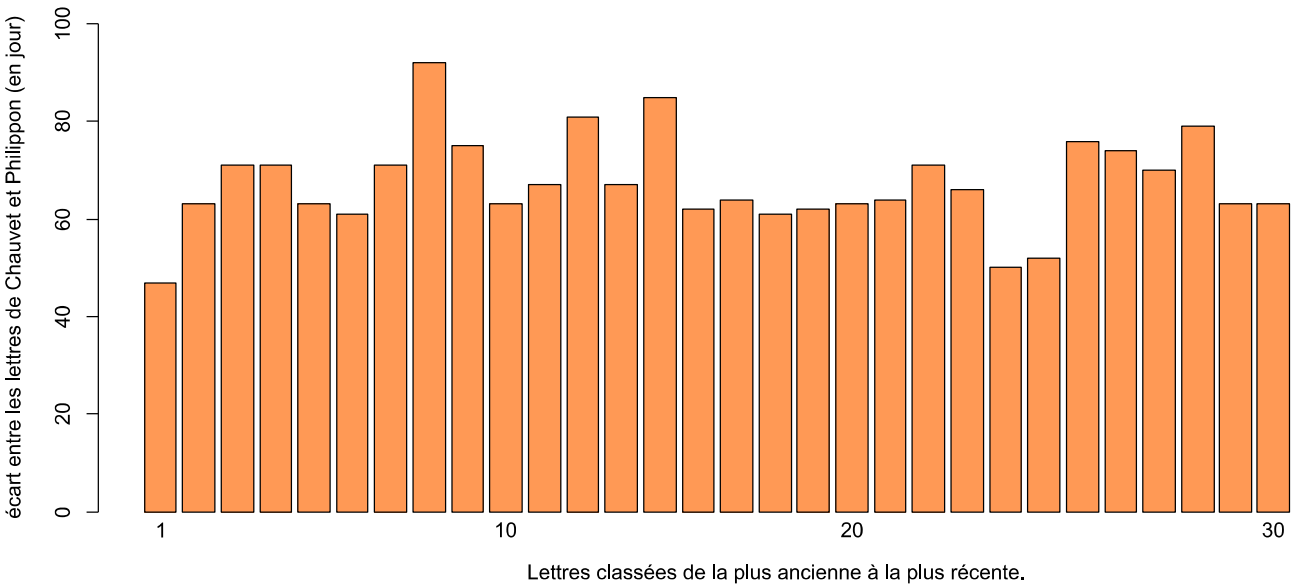
1379Carrière (Charles), 1972, p. 615.

1380Arch. de la CCIMP, L 19/62/07, lettre du 4 juin 1785 de Chauvet et Lafaye (Saint-Pierre) à Martinon frères (Lyon).

1381Arch. de la CCIMP, L 19/62/07, lettre du 24 juin 1785 de Chauvet et Lafaye (Cap-Français) à Bouyer aîné (Saint-Marc). Les lettres de Saint-Pierre sont toutes datées du 4 juin.

1382Alors même que la traversée avait été considérée comme sans encombre particulier, de l'aveu même des deux associés.

Graphique 3. 4. Évolution des délais de réponse entre Chauvet et Philippon (1789-1790).



[Source : d'après arch. CCIMP, L 19/62/08 et 09.]

Néanmoins, indépendamment du contexte international, la transmission du courrier demeurait généralement peu rapide, le plus souvent de deux mois ou davantage. Une analyse des réponses que Chauvet et Lafaye firent à leurs divers partenaires européens laisse ainsi apparaître des délais nettement plus longs, entre 1785 et 1786 : en moyenne, près de 99 jours séparaient la date d'envoi de la date de réponse[1383]. Le cas des sociétés Chauvet donne un bon aperçu des difficultés rencontrées par les acteurs engagés dans le commerce avec les Antilles. En Europe, la propagation des nouvelles était certes plus rapide, ce qui n'excluait pas toute incertitude – que ce soit à l'échelle internationale (dans le cadre des circulations méditerranéennes par exemple[1384]) ou nationale (comme en 1793[1385]).

Quel que fût le support employé (oralité, courrier commercial, imprimés périodiques…), la circulation de l'information était donc à la fois lente et aléatoire. De fait, c'est moins par leurs correspondants commerciaux que les négociants se renseignent que grâce à leurs relations avec les autorités ou par la lecture des périodiques[1386]. Dans ce climat instable, les négociants ne pouvaient pas prévoir dans le détail la façon dont évolueraient les relations entre États. Bien plus : un décalage

1383L'étude porte sur 50 cas observés (arch. de la CCIMP, L 19/62/07). La valeur médiane est de 90 jours, avec une valeur minimale de 25 jours seulement (pour une lettre envoyée de Bordeaux) et une valeur maximale de 151 jours (concernant une missive de Paris).

1384Ainsi, lorsque l'entreprise d'Anthoine s'effondre, victime de la guerre russo-turque de 1787, c'est en partie à cause d'un manque d'information sur le déclenchement de la guerre : voir Anthoine (Antoine-Ignace), 1820 (1805), p. 237.

1385Comme en témoignent les lettres de Chauvet ou de Pinet durant l'hiver 1792-1793 (arch. de la CCIMP, L 19/62/10 et arch. dép. de l'Isère, 14 J 8, liasse 2).

1386La question du rôle des acteurs politiques ou administratifs dans la circulation de l'information fera ensuite l'objet de plus amples développements (voir p. 370).

apparaissait fréquemment entre l'état réel des rapports internationaux et la connaissance qu'en avaient les acteurs. Les agents s'efforçaient en priorité de ne pas se laisser piéger par un brusque effondrement des cours, ou une hausse tout aussi fulgurante des prix. Pour les commerçants, ce n'était donc pas tant la réalité des faits qui importait que leurs effets commerciaux et les représentations que s'en faisaient leurs partenaires ou leurs concurrents. De ce point de vue, la mise en œuvre des stratégies qui ont été dépeintes ne résultait pas d'une anticipation individuelle des ruptures internationales, mais plutôt d'une anticipation mimétique[1387] des réactions que les autres commerçants en présence adopteraient face au risque quasi-permanent (mais plus ou moins intense) d'une rupture.

Cette situation permet de mieux comprendre les raisons pour lesquelles les négociants dauphinois se montraient aussi sensibles aux rumeurs, fondées ou plus douteuses. Dans les années 1780, plusieurs bruits se propagèrent ainsi, à propos d'une possible rupture entre la France et l'Angleterre. Entre 1785 et 1788, la correspondance de la société Chauvet et Lafaye rapporta par exemple à deux reprises que des informations circulaient, au sujet d'une déclaration de guerre prochaine entre les deux pays. La première vague de rumeurs se propagea à l'arrivée des deux négociants en Martinique, durant le mois de juin 1785[1388]. Les on-dit s'évanouirent assez rapidement : il n'en était déjà plus question le mois suivant. Plus durable fut en revanche la deuxième vague de rumeurs, qui débuta deux ans plus tard, pendant l'été 1787. En juillet de cette année-là, Chauvet – alors de passage en métropole – « fait part du risque […] d'avoir la guerre[1389] » à son associé. L'information n'est pas démentie par Lafaye, dans la réponse qu'il rédige à la fin du mois de septembre[1390]. Elle persiste au cours de l'automne et de l'hiver[1391] et ne semble véritablement se dissiper qu'en janvier 1788. Chauvet indique alors à l'un de ses correspondants de Port-au-Prince, un certain Thouron, que ces renseignements lui semblent fallacieux :

1387Au sens où « *on appellera anticipation mimétique ou imitative l'anticipation qu'obtient l'agent* i *lorsqu'il fait sienne l'anticipation d'un autre agent ou d'un groupe d'agents* », Orléan (André), « Pour une approche cognitive des conventions économiques », dans *Revue économique* (vol. 40, n° 2), 1989, p. 260.

1388En tout, une dizaine de missives – soit environ 4,0 % de l'ensemble des lettres (N = 249) – fait allusion à une guerre tantôt possible, tantôt imminente, tantôt au contraire invraisemblable. Les mesures s'appuient sur la consultation intégrale des lettres du premier registre de la société Chauvet et Lafaye (arch. de la CCIMP, L 19/62/07), abstraction faite des missives rédigées par Chauvet lors de son voyage en Europe. La proportion peut sembler dérisoire : elle est effectivement faible, par rapport à la masse des lettres consacrées à l'organisation des opérations commerciales, aux ventes, aux payements, à l'acheminent des marchandises. Cependant, la guerre fait partie des rares thèmes abordés qui n'appartiennent pas directement à la sphère commerciale ou familiale. À ce titre, elle mérite toute notre attention, indépendamment du nombre de lettres qui s'y rapportent.

1389Arch. de la CCIMP, L 19/62/07, lettre du 18 juillet 1787 de Chauvet (Saint-Quentin) à Lafaye (Cap-Français). La missive (ou plus exactement son résumé) figure dans le cahier des lettres envoyées par Chauvet pendant son voyage en métropole.

1390Arch. de la CCIMP, L 19/62/07, lettre du 26 septembre 1787 de Lafaye (Cap-Français) à Chauvet (localisation indéterminée).

1391Les négociants mentionnent ainsi « *les bruits de guerre qui se sont faits sentir dans ces colonies* » dans une lettre du 16 décembre 1787 de Chauvet et Lafaye (Cap-Français) à Clément frères (Marseille) (arch. de la CCIMP, L 19/62/07).

> « *La nouvelle que nous anonciez par votre dernière ne paroit pas vraisemblable ; nous avons ici* [au Cap-Français] *plusieurs navires arrivés depuis la huitène. Plusieurs sont party à la même époque que le bâtiment de Lorient. Les uns sont de Bordeaux, les autres de Nantes et du Havre. Aucun d'eux n'a fait ce raport. Au contraire, ils disent de concert que tout et arrangé. Voilà, Messieurs, les nouvelles du Cap. On croit si peu à la guerre ici que la denrée a haussé de suite après les nouvelles de paix ainsi que le fret*[1392]. »

En trente-deux mois de présence à Saint-Domingue, les négociants avaient donc vécu à peu près neuf mois durant lesquels avaient circulé divers bruits, à propos d'un conflit qui n'avait finalement jamais eu lieu. De telles rumeurs n'étaient pourtant pas sans incidence sur les marchés, et tout spécialement sur la fluctuation des cours – d'où l'intérêt des gens d'affaires pour celles-ci. La correspondance Chauvet révèle par exemple que les fluctuations du prix des denrées coloniales à Marseille, entre 1792 et 1793, étaient étroitement liées aux bruits en circulation. Bien avant les déclarations de guerre effectives, les cours connaissent ainsi une envolée significative, qui se déclenche à partir du moment où la rupture entre la France et l'Angleterre est annoncée. Une première hausse se produit dès la fin de l'année 1791, suivie d'une deuxième entre l'été 1792 et février 1793. D'après les données contenues dans la correspondance de Jean-Jacques Chauvet, la valeur des cotons avait alors varié de + 110,8 %, celle du café de + 89,5 %[1393].

En dehors de l'exemple des sociétés Chauvet, nous avons retrouvé, pendant toute la période étudiée, la même vigilance chez les autres agents. En particulier chez les commerçants qui étaient fortement tournés vers le commerce extérieur et le commerce colonial. L'attention portait tant sur l'entrée en guerre que sur le retour à la paix : en témoigne l'inquiétude de Drevon et Lambert, en 1808, dans l'expectative d'un hypothétique traité, qui aurait mis un terme aux affrontements entre la France et ses adversaires coalisés[1394]. Ou encore les lettres échangées entre la banque Guérin, de Lyon, et Élie Sambuc, un commerçant protestant de Dieulefit[1395].

(d) Dans le sillage des ministères.

Une partie du négoce dauphinois réussissait enfin à renforcer ses capacités d'adaptation et d'anticipation grâce aux liens tissés préalablement avec les autorités publiques. Sur ce plan, il est

1392Arch. de la CCIMP, L 19/62/08, lettre du 10 janvier 1788 de Chauvet (Cap-Français) à Thouron (Port-au-Prince).

1393Pour plus de précisions, voir les graphiques présentés *supra*, partie 2, chapitre 6 et la présentation des données en annexe.

1394Arch. dép. de l'Isère, 1 J 647. Cf. en particulier les missives du 20 juillet 1808 de Drevon (Hambourg) à Lambert (Grenoble) et du 29 octobre de la même année, de Drevon (Hambourg) à Béraud (Bordeaux).

1395Arch. dép. du Rhône, 4 J 7, lettre du 24 pluviôse 9 (13 février 1801) de Guérin (Lyon) à Sambuc (Dieulefit).

effectivement plus pertinent d'évoquer des formes d'anticipations individuelles, qui reposaient toutefois sur une situation nettement asymétrique. Les acteurs cherchaient alors à trouver des relais fiables dans les sphères de l'État, afin d'obtenir un gain de situation, relativement à leurs concurrents. Le procédé apparaît à plusieurs reprises, au cours des guerres révolutionnaires et impériales.

À l'approche des premières déclarations de guerre, Jean-Jacques Chauvet prit par exemple la peine de contacter, en décembre 1791, le député des Hautes-Alpes Claude-Simon Amat : « *Si vous aviez à l'Assemblée quelque nouvelle importante, soit de l'étranger, soit de nos Isles, vous m'obligeriez sensiblement de m'en faire part et de m'en donner tout le détail possible*[1396] ». Le but était clairement d'obtenir au plus tôt des nouvelles de première main, de manière à pouvoir confirmer ou infirmer rapidement les rumeurs qui ne cessaient de circuler à Marseille.

On ne dispose pas de témoignages semblables pour d'autres négociants, mais tout porte à croire que les principales familles de la bourgeoisie d'affaires dauphinoise étaient plutôt proches des ministères ou des administrateurs, capables de les renseigner plus directement et plus sûrement. Il serait néanmoins erroné de croire que ces proximités aboutissaient systématiquement à des succès commerciaux. La destruction d'une partie de la flotte d'Antoine-Ignace Anthoine rappelle que les négociants, même lorsqu'ils évoluaient au plus près des autorités, n'étaient pas à l'abri des risques inhérents au contexte international. Au cours de ses voyages, Anthoine avait en effet réussi à tisser des relations dans l'entourage de Catherine II et auprès de l'ambassade française. Nous avons donc affaire à un négociant influent, avisé et apparemment bien informé. Au début des années 1780, Anthoine avait effectué un séjour en Russie pour « *y solliciter des facilités pour l'établissement* [qu'il désirait] *former à Cherson* [Kherson] ». À cette occasion, il avait approché l'ambassadeur français à Saint-Pétersbourg, mais aussi plusieurs membres de la haute aristocratie russe, comme le prince Grigori Potemkine ou le comte Alexandre Vorontsov[1397]. Qui plus est, le commerçant avait aussi rédigé un mémoire, destiné à l'impératrice russe. Ce qui ne l'empêcha pas de faire rapidement faillite au début de la guerre russo-turque, puis de subir les conséquences fâcheuses des oukases de Catherine II en 1792[1398]. Dans les deux cas, le négociant, surpris par les revirements de la politique extérieure russe n'avait pu sauver son entreprise.

Sur le court terme, les liens établis avec les milieux diplomatiques et politiques ne permettaient donc pas de réduire systématiquement les risques commerciaux. À plus long terme, en

1396Lettre du 9 décembre 1791 à Amat (Paris). Arch. de la CCIMP, L 19/62/09, p. 201.

1397Anthoine (Antoine Ignace), 1805, p. 55. Il faut préciser que le prince Potemkine aida activement Anthoine dans ses projets commerciaux, en lui accordant d'importants privilèges (p. 66).

1398« *L'animosité de l'impératrice contre les Français était poussée à tel point qu'elle défendit, par deux ukases, l'introduction dans ses États de toute marchandise qui aurait été fabriquée en France.* […] *Le traité avec la France était rompu, le commerce de la Mer Noire anéanti* […] », Anthoine (Antoine-Ignace), 1805, p. 186-187.

revanche, ils représentaient souvent un gage de stabilité pour les négociants. Pour reprendre l'exemple d'Anthoine, les rapports noués avec les autorités françaises n'empêchèrent pas ses échecs successifs de 1787 et de 1792, mais favorisèrent vraisemblablement l'essor du négociant à l'époque du Consulat et de l'Empire. L'imbrication entre activités commerciales et activités publiques tendait à renforcer les capacités d'adaptation des acteurs sur la longue durée.

Dès lors, une inégalité tangible apparaît, entre d'un côté de grands négociants qui disposaient de nombreux liens amicaux, familiaux et matrimoniaux avec les milieux politiques ; de l'autre, des négociants de moindre importance, qui devaient souvent se contenter de renseignements indirects, ou qui ne dépendaient que d'un seul informateur (à l'instar de Chauvet, par exemple). À l'approche d'une guerre, ces inégalités renforçaient les rapports de domination qui structuraient le monde marchand – les négociants les moins informés cherchant à se rapprocher de leurs confrères plus éclairés.

•

Les guerres, et plus généralement les grands conflits du XVIII^e siècle, n'ont pas seulement représenté un ensemble d'épreuves perturbatrices, pour les négociants dauphinois et leurs entreprises. À moyen terme, l'impact de ces conflits ne fait guère de doute, qu'il s'agisse des rivalités alpines entre la France et le Piémont, ou des tensions maritimes franco-britanniques. Ces antagonismes internationaux ont profondément et durablement marqué le négoce et la façon dont les acteurs se figuraient à la fois leur statut collectif et leurs pratiques commerciales. De ce point de vue, les affrontements militaires et économiques ont contribué à forger, très progressivement, les régimes d'action des agents, mais aussi leurs représentations et leurs attentes communes. Entre la fin des années 1780 et le début des années 1790, les négociants examinés disposaient en somme d'un ensemble de connaissances collectives, qui portaient à la fois sur les structures géopolitiques et les risques économiques qui en résultaient, sur les possibles conséquences d'une rupture internationale (à court comme à moyen terme) et enfin sur les stratégies qui permettaient d'y faire face. Ces schèmes mentaux résultaient d'une lente sédimentation, impliquant plusieurs générations de commerçants, et consubstantielle à l'émergence du négoce en tant que groupe social. Face à la conjoncture internationale et à ses évolutions, les acteurs ne se contentaient donc pas de recourir de manière opportuniste à des modèles stratégiques préétablis, dans lesquels ils auraient pu piocher après une évaluation rationnelle de leurs besoins. En pratique, les stratégies mobilisées étaient intrinsèquement liées à la nature du groupe et à son fonctionnement collectif. Les orientations privilégiées par les gens d'affaires procédaient donc, dans une large mesure, d'effets routiniers,

d'habitudes communes ou encore de pratiques mimétiques, assumés de manière partiellement inconsciente.

Confrontés à de telles difficultés, quels comportements les négociants du Haut-Dauphiné adoptèrent-ils ? Alors que les petits commerçants transfrontaliers semblent avoir pu s'adapter en recourant à la contrebande[1399], les grossistes, parce qu'ils manipulaient par définition des volumes de marchandises nettement supérieurs – donc plus visible et plus contrôlables –, durent la plupart du temps rechercher d'autres solutions d'ajustement. Les acteurs assumèrent donc un ensemble de réorientations géographiques[1400] ou sectorielle[1401]. Au-delà de ces efforts de réorganisation et de reconversion, les négociants s'organisèrent aussi afin de solliciter l'aide des autorités monarchiques, face à leurs rivaux extérieurs. Comme nous l'avons déjà signalé, la question de la concurrence piémontaise fut ainsi mobilisée comme un argument de poids, afin d'obtenir privilèges et assistance de la part du pouvoir royal[1402]. Les tensions alpines n'eurent donc pas seulement des répercussions en termes de redirection des flux marchands ; elles contribuèrent aussi à doter les agents dauphinois (qu'ils soient négociants, marchands, ou simples petits commerçants) d'une excellente connaissance du fonctionnement de l'économie de guerre, tout en les familiarisant avec le rôle spécifique assumé par l'État dans ces circonstances.

1399Même si la contrebande ne peut être assimilée à « *une sorte d'illégalité de la misère* » (Montenach (Anne), « Le faux-saunage en Haut-Dauphiné au XVIII^e siècle : entre économie parallèle et pluri-activité », dans *Histoire des Alpes – Storia delle Alpi – Geschichte der Alpen* (n° 14), 2009, p. 160), elle était en général dominée par des acteurs extérieurs au monde négociant. Quelques rares exceptions apparaissent toutefois : ainsi la famille Crétet, à Pont-de-Beauvoisin, avait construit sa fortune sur des activités illégales A. S. di Torino, Materie economiche, Commercio, cat. 1, mazz. 2.

1400Par exemple à travers l'étude des migrations négociantes vers Turin (dans le cas du Briançonnais) ou vers Marseille et les Caraïbes (dans le cas de la vallée du Buëch surtout, même si quelques exemples peuvent aussi être relevés dans le Gapençais et le Briançonnais. Notons cependant que les liens entre ces circulations et les tensions franco-sardes ne sont pas démontrés clairement. L'installation de négociants dauphinois à Turin constitue un phénomène plus ancien. Quant aux séjours dans les Antilles, il se multiplient surtout dans la deuxième moitié du siècle, d'après les fonds privés ou les études familiales dont nous disposons.

1401Une partie des négociants se tourna par exemple vers les marchés intérieurs, afin de compenser la fermeture (au moins partielle) des marchés piémontais.

1402Voire *supra*, partie 1, chapitre 2.

Chapitre 9. Guerres et recompositions spatiales du négoce.

Au début des guerres révolutionnaires, les négociants dauphinois disposaient donc d'un ensemble de ressources stratégiques, qu'ils pouvaient espérer mobiliser pour faire face à la dégradation des rapports internationaux. Avec les conflits révolutionnaires et impériaux se profile toutefois « quelque chose de neuf, d'exceptionnel, […] à l'intérieur même de l'Ancien Régime économique », selon l'expression de Denis Woronoff[1403]. Dans quelle mesure observe-t-on alors une disjonction entre, d'une part, les modes d'action incorporés par les négociants dauphinois sous l'Ancien Régime et, d'autre part, l'évolution de la conjoncture internationale, telle qu'elle se manifeste à partir de 1792-1793 ? Il convient en particulier de se pencher sur les stratégies de contournement ou de reconversion déployées par les agents. La littérature a longuement insisté sur les contraintes et les replis inhérents aux conflits de l'époque révolutionnaire et impériale. Mais par-delà cette interprétation essentiellement négative, il faut aussi considérer l'ouverture de nouveaux circuits et de nouveaux marchés, au gré de l'expansion territoriale et militaire. Il s'agit de prendre la mesure des réorganisations spatiales que la guerre avait pu précipiter, en bouleversant la configuration des circuits commerciaux terrestres ou maritimes, et en déstabilisant par-là même les réseaux (commerciaux et familiaux) autour desquels le groupe s'était constitué en tant que tel sous l'Ancien Régime. Nous verrons en particulier que l'hypothèse d'une transformation radicale des milieux d'affaires et de leurs réseaux doit être fortement nuancée.

•

1. Les conflits maritimes et leurs répercussions continentales (1793-1802).

Selon les mots d'Antoine-Ignace Anthoine, le commerce international fut interrompu de nouveau « *par les fameux décrets rendus par la Convention nationale au commencement de l'année 1793, décrets qui mirent la France en guerre avec toute l'Europe*[1404] ». Les ruptures qui interviennent à ce moment-là entre la France et les puissances coalisées semblent amorcer un tournant décisif pour les commerçants. Plus précisément, le déclenchement de la guerre maritime – spécialement contre l'Angleterre – occupe une place centrale dans les préoccupations des acteurs.

1403 Woronoff (Denis), « Économie de guerre et intervention de l'État », dans *État, finances et économie pendant la Révolution française*, actes du colloque de Bercy (12-14 octobre 1989), Paris, Imprimerie nationale, 1991, p. 283.
1404 Anthoine (Antoine-Ignace), 1820 (1805), p. 186.

S'ensuivrait une période de « *repli forcé*[1405] » des activités marchandes, dont nous envisagerons les répercussions sur les réseaux dauphinois. Il s'agira alors de s'interroger sur le rapport entre les différents conflits (tant maritimes que continentaux) qui émaillent la période révolutionnaire et le début de l'époque impériale, ainsi que sur leurs conséquences dans l'ordre des dynamiques commerciales.

(a) Déstabilisations du commerce colonial.

Dans les années qui suivirent 1793, l'ébranlement du commerce delphino-antillais fut apparemment spectaculaire. Le parcours de Jean-Jacques Chauvet illustre bien les difficultés que traversent les acteurs, à partir de cette année-là. En 1785-1787, un peu plus de 44,0 % du volume d'affaires de la société Chauvet et Lafaye résultait de transactions avec les Caraïbes (N = 1 448 856,06 LTD)[1406]. Or, entre l'an 8 et l'an 10, la proportion avait connu un brutal effondrement : désormais, les opérations entre l'Europe et les Antilles ne représentaient plus que 2,8 % du volume d'affaires (N = 1 455 633,6 LTD). Dans l'intervalle, le poids des échanges avec des partenaires métropolitains s'était lui-même fortement accru : de 45,0 % en 1785-1787, on passe à une proportion de 93,1 % entre l'an 8 et l'an 10. Une analyse quantitative de la correspondance commerciale[1407] aboutit aux mêmes conclusions. En 1785-1794, 15,8 % des lettres avaient été adressées à des correspondants antillais (N = 4 029). Mais en 1796-1802, le pourcentage était inférieur à 0,1 % (N = 2 470).

Sans doute la guerre n'était-elle pas seule en cause : l'entreprise avait aussi été affectée par les conflits politiques et sociaux, en France et à Haïti. La guerre contre la Grande-Bretagne occupe néanmoins un rôle de premier plan dans le processus. À Saint-Domingue, les mouvements révolutionnaires des années 1791 et 1792 n'avaient pas suffi à désarçonner la société Chauvet et ses partenaires caribéens. Correspondance et journaux de compte montrent que les activités de l'entreprise tendent à se maintenir, voire à se développer, jusqu'à la fin de l'année 1792. C'est seulement à partir de l'entrée en guerre de l'Angleterre, au début de l'année 1793, que la situation se détériore rapidement[1408]. Conjuguée aux effets des révolutions française et haïtienne, la guerre revêtait un effet amplificateur, en accentuant de façon décisive les risques auxquels les négociants

1405Lemarchand (Guy), *L'économie en France de 1770 à 1830 : de la crise de l'Ancien Régime à la révolution industrielle*, Paris, Armand-Colin, 2008, p. 212.

1406Les résultats s'appuient sur l'analyse des deux grands livres de compte qui ont été conservés : arch. de la CCIMP, L 19/62/02 et 03.

1407Arch. de la CCIMP, L 19/62/07 à 12.

1408Voir en particulier, à ce sujet, la correspondance des années 1792-1793 (arch. de la CCIMP, L 19/62/09 et 10) et le journal de compte (arch. de la CCIMP, L 19/62/04).

étaient exposés.

Le cas de Chauvet n'avait rien d'un exemple isolé[1409]. Selon toute vraisemblance, il témoignait d'un phénomène plus général, qui affecta une grande partie des milieux d'affaires dauphinois, mais que l'on peut difficilement évaluer quantitativement, faute de sources adéquates. Les volumes successifs de l'*État détaillé* qui fixait les indemnisations accordées aux anciens colons, à la fin de la Restauration[1410], ne sont que d'une utilité très limitée. La plupart des négociants connus n'étaient pas des propriétaires ou n'avaient pas été retenus sur les listes en question[1411]. Par ailleurs, les Dauphinois qui s'enfuirent hors des Îles ne firent pas l'objet d'un recensement, même partiel. Quant aux archives des entreprises et des familles installées en Amérique, elles sont trop lacunaires pour autoriser une approche comparative développée. Les documents les plus complets sont sans doute ceux des familles Dolle et Raby, déjà exploités par Pierre Léon[1412], mais qui concernent principalement la période antérieure à la décennie 1790, et à l'année 1793 en particulier[1413].

En dernier recours, nous avons donc procédé à une analyse qualitative, en examinant les trajectoires individuelles et familiales qui furent celles des négociants dauphinois installés dans les Îles. Cette série d'observations tend à montrer que la plupart des agents quittèrent l'espace antillais entre 1792 et 1793. Les acteurs se détournèrent alors – au moins jusqu'en 1815[1414] – du commerce avec les Îles, à l'instar des Dolle et des Raby[1415], mais aussi d'Allégret[1416], de Barrillon[1417], de Balmet[1418], ou encore de Marcel Tanc, à la Martinique[1419]. Quelques négociants, moins nombreux semble-t-il, préférèrent demeurer dans le Nouveau Monde et durent alors s'exiler aux États-Unis

1409Il s'agit en revanche du cas le mieux documenté, pour ce qui regarde le négoce maritime dauphinois des années 1790 et du début des années 1800.

1410*État détaillé des liquidations opérées à l'époque du 1er janvier 1829 par la commission chargée de répartir l'indemnité attribuée aux anciens colons de Saint-Domingue, en exécution de la loi du 30 avril 1826 et conformément aux dispositions de l'ordonnance du 9 mai suivant*, Paris, Imprimerie royale, 1829.

1411Font notamment exception Marc Dolle, Marc Favier, Antoine Balmet, Jean-Joseph-André Barrillon et les divers membres de la famille Raby. On se référera à ce sujet à la base de données constituée par Oliver Gliech (www.domingino.de).

1412Léon (Pierre), 1963.

1413On ne recense que quelques missives éparses qui ne permettent pas de retracer exactement le parcours familial : voir arch. dép. de l'Isère, 2 E 381.

1414Au début de la Restauration, quelques tentatives pour reprendre pied dans les Antilles sont attestées. Ce fut le cas de Marcel Tanc à la Martinique (arch. dép. des Hautes-Alpes, J 77).

1415Léon (Pierre), *Les Dolle et les Raby : marchands et spéculateurs dauphinois dans le monde antillais du XVIIIe siècle*, Paris, Les Belles Lettres, 1963, p. 152-159.

1416La correspondance Chauvet démontre que celui-ci était rentré en France dans les années 1790 (arch. de la CCIMP, L 19/62/07 à 12).

1417Barrillon était rentré en métropole en 1791 : Szramkiewicz (Romuald), *Les régents et censeurs de la Banque de France*, Genève, Droz, 1974, p. 5.

1418Turc (Sylvain), 2009, p. 167.

1419Le cas de la famille Tanc est plus obscur, à cause des lacunes de la documentation (arch. dép. des Hautes-Alpes, J 77). Nous savons néanmoins que l'un des membres de la famille, Marcel Tanc, dut quitter la Martinique, où il était installé en 1791. Le négociant était considéré comme un « *réfugié des isles du Vent* » en 1798, d'après les ordonnances de l'administration centrale des Hautes-Alpes (arch. dép. des Hautes-Alpes, L 62). Il ne retourna à la Martinique qu'après 1815 (les documents épistolaires conservés sont presque tous postérieurs à cette date).

(comme Philippon[1420]) ou à Cuba (comme une partie de la famille Ruelle[1421]).

Au terme de ce vaste brassage, les circuits habituels du négoce qui reliaient le Dauphiné aux Indes occidentales étaient fortement compromis Non seulement la guerre franco-britannique troublait les échanges transocéaniques, mais s'y superposaient en outre les affrontements à Saint-Domingue même, auxquels participèrent non seulement les puissances européennes de la région (France, Grande-Bretagne, Espagne), mais aussi les troupes haïtiennes, sous commandement de Rigaud et de Louverture. De fait, les perturbations avaient fortement touché les communications transatlantiques, mais aussi et surtout le système de production colonial[1422]. Comment le groupe s'efforça-t-il alors de rétablir la situation ?

La guerre n'a pas seulement amputé les réseaux dauphinois d'une partie de leurs relations. Elle a provoqué plus exactement une réorientation de ces réseaux. Là encore, le cas des sociétés Chauvet mérite une attention particulière, dans la mesure où il constitue – avec la famille Pinet – l'un des rares exemples dont nous disposons, et qui nous permet d'analyser dans le détail la recomposition spatiale du réseau épistolaire d'une entreprise. Le courrier représente une source intéressante, pour rendre compte des efforts effectués par les acteurs en vue de redéployer leurs activités en tenant compte des contraintes inhérentes au conflit[1423].

Nous avons donc commencé par envisager la répartition des missives copiées par Jean-Jacques Chauvet entre les localités françaises et les localités extérieures, regroupant les colonies[1424] et les pays étrangers (graphique 3. 5). Le résultat obtenu démontre un effondrement de la proportion de lettres expédiées dans les possessions coloniales françaises : l'érosion est particulièrement visible entre février et juin 1793, soit pendant les premiers mois d'affrontement.

1420Voir les lettres échangées avec Jean-Jacques Chauvet : arch. de la CCIMP, L 19/62/10 et 11.

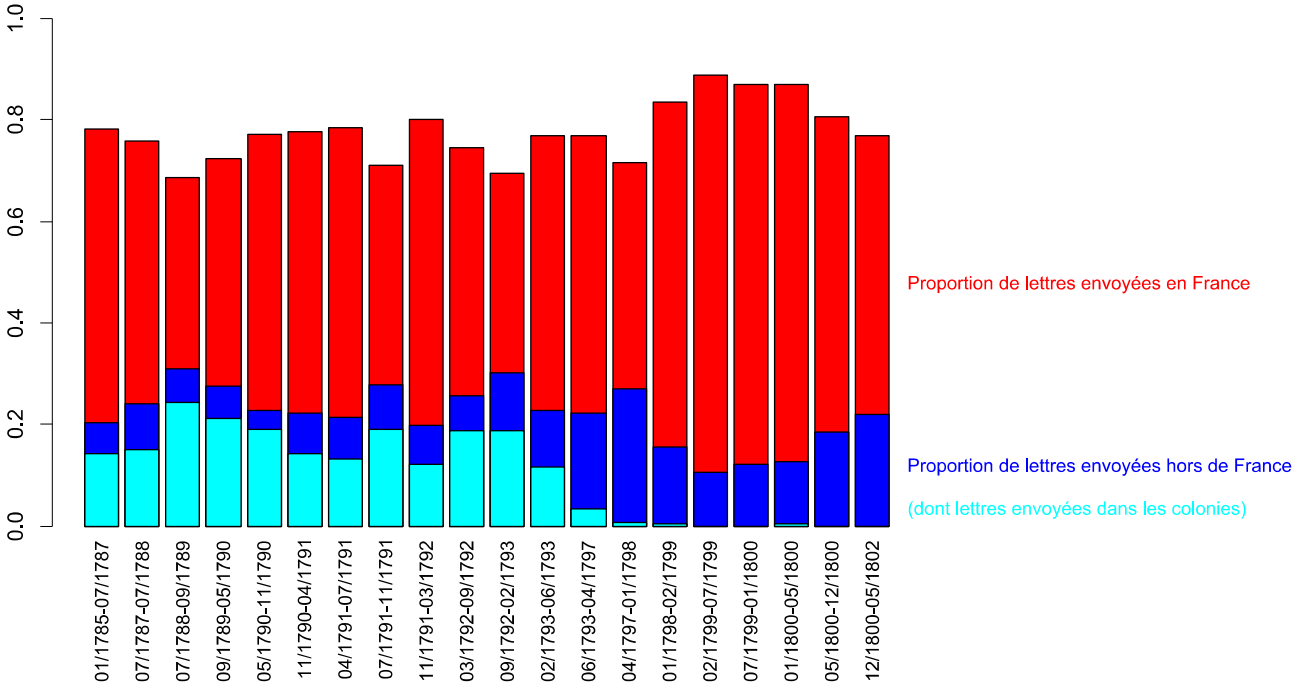
1421Burgaud-Gonset (Hélène), *Les Ruelle : chroniques familiales*, s. l., s. n., 1991.

1422Plusieurs des habitations détenues par des négociants dauphinois furent ainsi détruites : ce fut le cas des propriétés de Barrillon, des Dolle ou des Perier.

1423Les correspondances présentent certes des limites : d'après les comparaisons réalisées avec les sources comptables (grands livres), elles conduisent notamment à sous-estimer le poids des relations locales. En revanche, elles rendent visibles des relations qui ne donnent pas forcément lieu à des mouvements comptables (demandes d'information, instructions, etc.).

1424C'est-à-dire presque exclusivement les colonies antillaises (quelques rares lettres sont destinées à des correspondants de Louisiane ou de la Réunion).

Graphique 3. 5. Le réseau épistolaire des sociétés Chauvet (1785-1802).



[Source : d'après arch. CCIMP, L 19/62/07 à 12.]

Le graphique 3. 5 nous amène à infirmer l'idée d'un « repli national » pur et simple, qui aurait été causé par la perte de Saint-Domingue. Car si l'entreprise contacte de moins en moins les Îles, elle reste néanmoins relativement ouverte sur l'extérieur. Elle joint en particulier plusieurs partenaires situés dans d'autres pays européens. Tout se déroule comme si l'entreprise compensait la perte de ses relations caribéennes en multipliant les liens avec le reste de l'Europe. Sans doute le poids relatif du courrier destiné à l'extérieur décroît-il entre 1793 et 1797, mais il se maintient au-dessus du seuil de 20,0 %. Par la suite, entre le traité de Campo-Formio (1797) et la paix d'Amiens (1802), il s'amenuise davantage[1425], pour augmenter de nouveau en 1802, dans un contexte international plus favorable.

(b) À la recherche de voies de contournement.

Comment caractériser plus précisément les réorganisations spatiales des réseaux dauphinois, en réaction aux bouleversements des circuits marchands atlantiques ? Les ressources archivistiques manquent pour apporter à cette interrogation une réponse définitive et générale. Nous continuerons par conséquent à prendre appui sur la correspondance des sociétés Chauvet[1426], afin de construire

1425Entre janvier 1798 et décembre 1801, 13,1 % de la correspondance copiée (N = 1 956) avait été expédiée à l'extérieur de la France, et très majoritairement dans des pays étrangers (les lettres envoyées dans les colonies ne représentaient que 0,2 % du total).

1426Dans les autres cas recensés, les archives épistolaires ont été perdues ou sont très fragmentaires. C'est par exemple

une hypothèse de travail, dont nous testerons ensuite la validité à partir d'une comparaison avec les autres agents.

Les stratégies des sociétés Chauvet.

À partir de 1793, la correspondance active des sociétés Chauvet révèle donc une réorientation significative des relations de l'entreprise. Pour en rendre compte, nous nous sommes concentrés sur la période qui s'étend de 1790 à 1801[1427]. Nous avons alors délimité quatre grandes aires géographiques, vers lesquelles la maison de commerce envoyait l'essentiel de son courrier : la France, le reste de l'Europe[1428], les Antilles et enfin le reste de l'Amérique[1429]. Nous avons divisé les 5 414 missives analysées en 54 sous-groupes de 100 lettres environ, ce qui permet de mettre en comparaison des ensembles homogènes d'un point de vue quantitatif, évitant les biais qu'induirait un classement des lettres en fonction de leur année d'expédition. Pour chaque groupe, nous avons calculé le pourcentage de missives envoyées à chacune des quatre destinations que nous avons définies. On peut alors représenter l'évolution dans le temps du poids relatif de chaque aire géographique (graphique 3. 6).

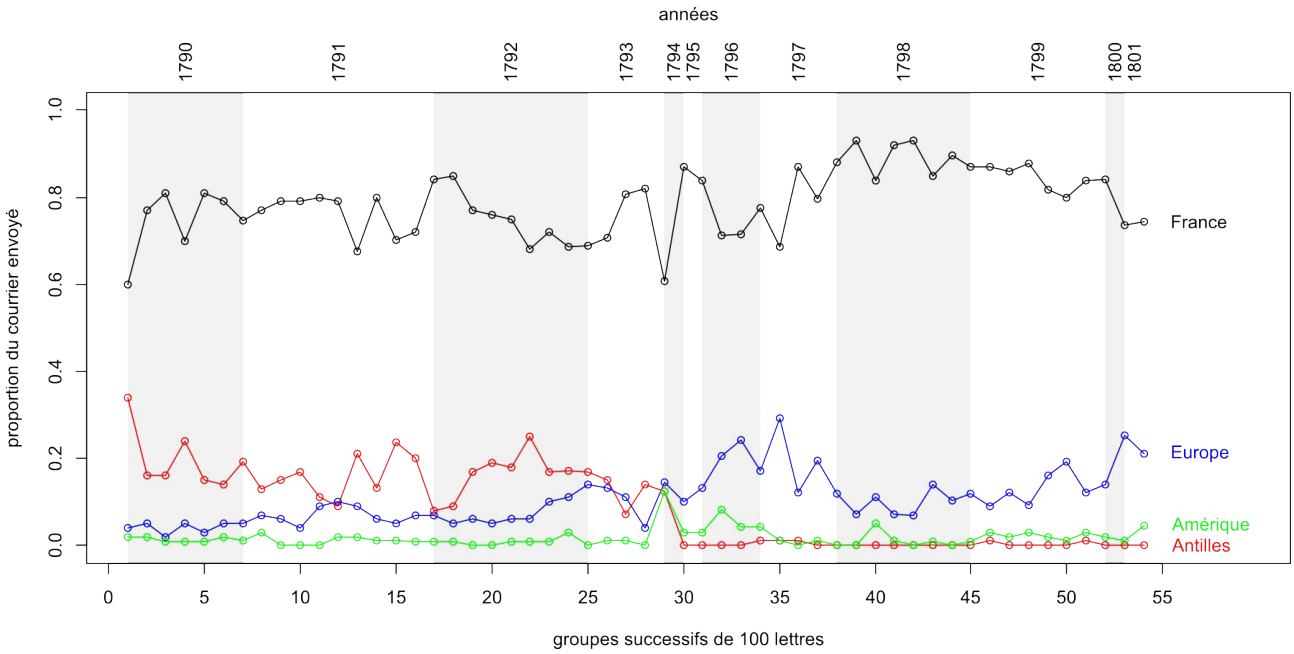
le cas des correspondances Dolle et Tanc, pour la période révolutionnaire et impériale, dont on ne conserve aujourd'hui que des vestiges épars.

1427Le fait de ne pas prendre en compte les années 1785-1789 permet d'appréhender la répartition des lettres sans voir les calculs perturbés par le retour de Chauvet en métropole, qui modifia sensiblement l'état du réseau épistolaire (baisse importante des relations avec Marseille et augmentation, en retour, de la quantité de lettres destinées à Saint-Domingue) : voir 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.

1428Nous avons classé les destinations en fonction des frontières françaises de 1790, sans tenir compte des conquêtes ultérieures. Cela permet notamment de vérifier si l'expansion française a pu avoir des conséquences sur la structure du réseau épistolaire.

1429Le nombre de missives envoyées vers ces différents espaces était de 4 218 lettres en France, 564 lettres en Europe (hors de France), 480 lettres dans les Antilles et, enfin, 96 lettres en Amérique (en dehors de la Caraïbe).

Graphique 3. 6. Recomposition du réseau épistolaire des sociétés Chauvet (1790-1801).



[Source : d'après arch. de la CCIMP, L 19/62/08 à 12.]

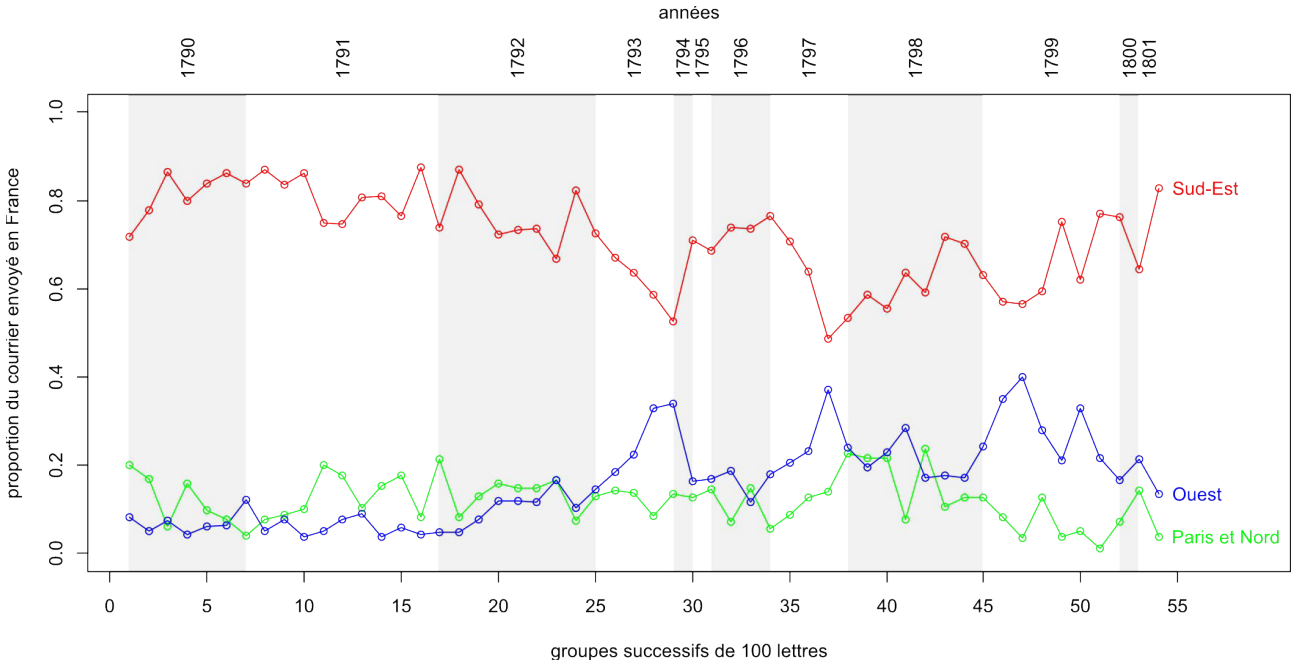
La proportion de courrier adressé à des destinataires installés en France avait toujours été prépondérante, avant et après 1793. Si l'on en fait abstraction pour recentrer l'analyse sur les trois autres aires géographiques, le graphique 3. 6 laisse apparaître deux principales phases. jusqu'en 1793, les Antilles représentent la principale destination et les liens avec les autres pays européens tendent à augmenter très progressivement. À partir de 1793, en revanche, la situation s'inverse. L'Europe devient l'aire géographique la plus contactée, tandis que les liens avec les Caraïbes s'estompent rapidement. De ce point de vue la séquence 1793-1794 fait figure de transition : elle est marquée par le croisement des deux courbes (en 1793) et par une augmentation ponctuelle des liens avec l'Amérique continentale (de l'hiver 1793-1794 au début de la « quasi-guerre », en 1797)[1430]. Ces observations tendent à confirmer notre hypothèse de départ : pour une entreprise dauphinoise bien intégrée aux circuits internationaux, fortement tournée vers le commerce colonial, la rupture franco-britannique de février 1793 eut des répercussions beaucoup plus tangibles que la guerre de 1792 contre l'Autriche ou les États sardes. C'est d'autant plus vraisemblable que l'analyse quantitative ne fait que confirmer, ici, la lecture comparée des lettres qui précèdent avril 1792 et février 1793. Les allusions à la perspective d'un conflit et à ses retombées commerciales sont beaucoup plus nombreuses dans le deuxième cas que dans le premier.

L'étude de la distribution du courrier en France (graphique 3. 7) permet de compléter ces

1430Ces lettres étant pour la plupart adressées à d'anciens partenaires dominguois, qui s'étaient réfugiés en Amérique du Nord. Plusieurs missives furent notamment envoyées à Philippon et à Lauret à Boston, Philadelphie et New-York (arch. de la CCIMP, L 19/62/10).

premières observations. On s'aperçoit alors que l'année 1793 coïncide avec une intensification ponctuelle des liens de l'entreprise avec la façade atlantique (Bordeaux et Nantes en particulier). Ce redéploiement ne représentait pas un phénomène à court terme et sans lendemain. Non seulement les liens avec l'Ouest se renforcent en 1793, mais ces relations continuent à gagner en importance par la suite. En 1790, 4,9 % de la masse épistolaire était adressée à des partenaires situés dans des ports français océaniques (N = 630). En 1800, la proportion atteignait 24,8 % (N = 652), traduisant une variation de + 422,6 % dans l'intervalle.

Graphique 3. 7. Évolution du réseau épistolaire des sociétés Chauvet en France (1790-1801).



[Source : d'après arch. de la CCIMP, L 19/62/08 à 12.]

Les graphiques 3. 6 et 3. 7 nous conduisent donc à abandonner l'idée d'un brutal retrait de l'entreprise, hors des circuits commerciaux océaniques. Face à la perte de Saint-Domingue, les sociétés Chauvet vont plutôt tenter de s'adapter aux nouvelles conditions de circulation et d'échange. La maison de commerce va ainsi s'appuyer sur ses anciens partenaires dominguois, exilés aux États-Unis[1431], sur ses interlocuteurs habituels dans les grands ports français de l'Atlantique et, enfin, sur de nouveaux intermédiaires, implantés notamment dans des places européennes étrangères, comme Gênes ou Amsterdam, puis Hambourg, Livourne et Copenhague[1432].

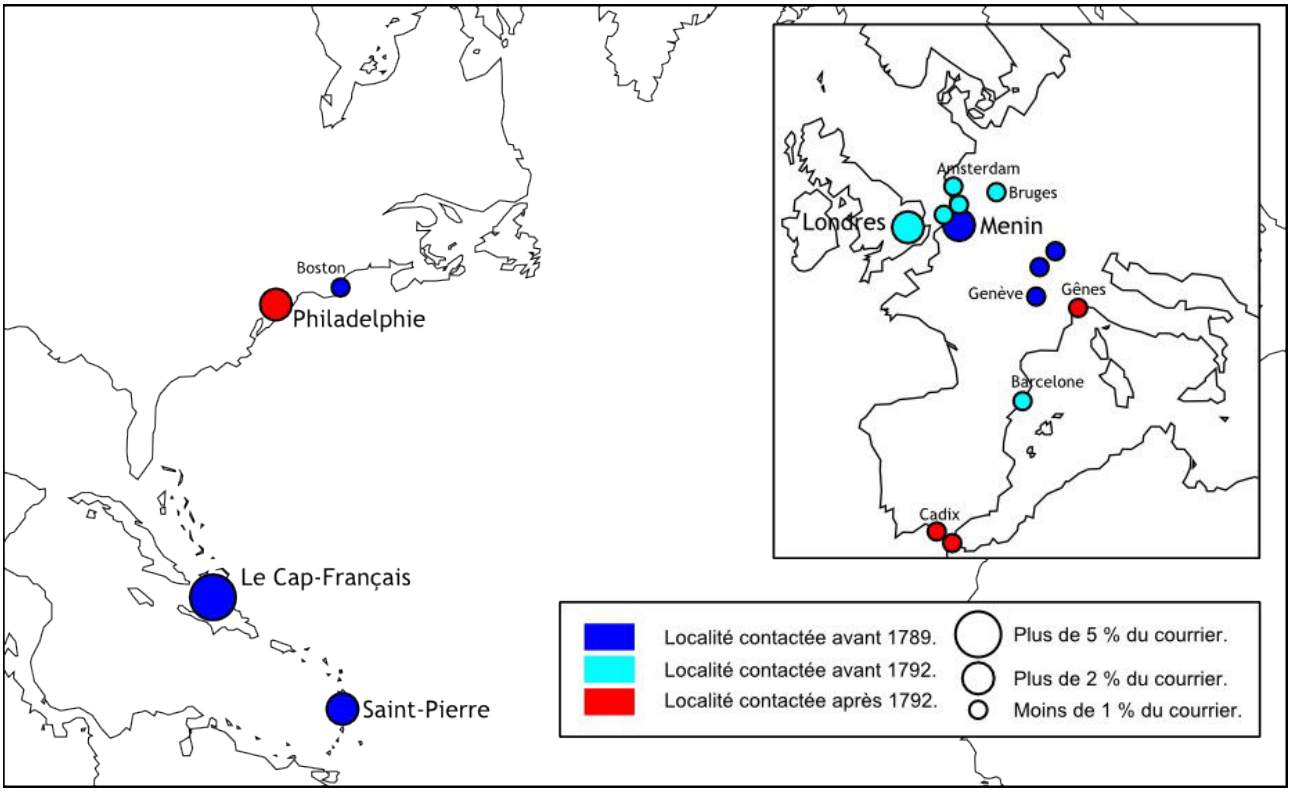
En recentrant les observations sur la période charnière qui s'étend de l'hiver 1793 à l'hiver

1431Philippon et Lauret se trouvent à Philadelphie à partir de septembre 1793 : arch. de la CCIMP, L 19/62/10, lettre du 15 septembre 1793 de Chauvet (Marseille) à Philippon et Lauret (Philadelphie).

1432Ces trois dernières localités furent contactées après le retour de Chauvet à Marseille, en 1796 (arch. de la CCIMP, L 19/62/11).

1794, le fonctionnement de ces recompositions spatiales apparaît avec plus de clarté. À cette époque, Chauvet continue à correspondre régulièrement avec ses interlocuteurs habituels du Cap-Français et de Saint-Pierre, en Martinique. À l'extérieur des frontières françaises (carte 3. 3), le négociant maintient par ailleurs ses liens avec ses fournisseurs suisses[1433]. Dans le même temps, l'entreprise noue des contacts relativement brefs avec de nombreuses places qui avaient été peu (ou pas) contactées jusqu'alors. En Méditerranée, c'est notamment le cas de Gibraltar, Cadix, Barcelone et Gênes. Au nord de l'Europe, Chauvet sollicite des négociants de Bruges, Ostende, Amsterdam et Londres. Enfin, en Amérique du Nord, plusieurs lettres sont expédiées vers Philadelphie et Boston[1434].

Carte 3. 3. Les relations épistolaires extérieures de la société Chauvet et C^ie^ en 1793-1794.



[Source : arch. CCIMP, L 19/62/09 et 10.]

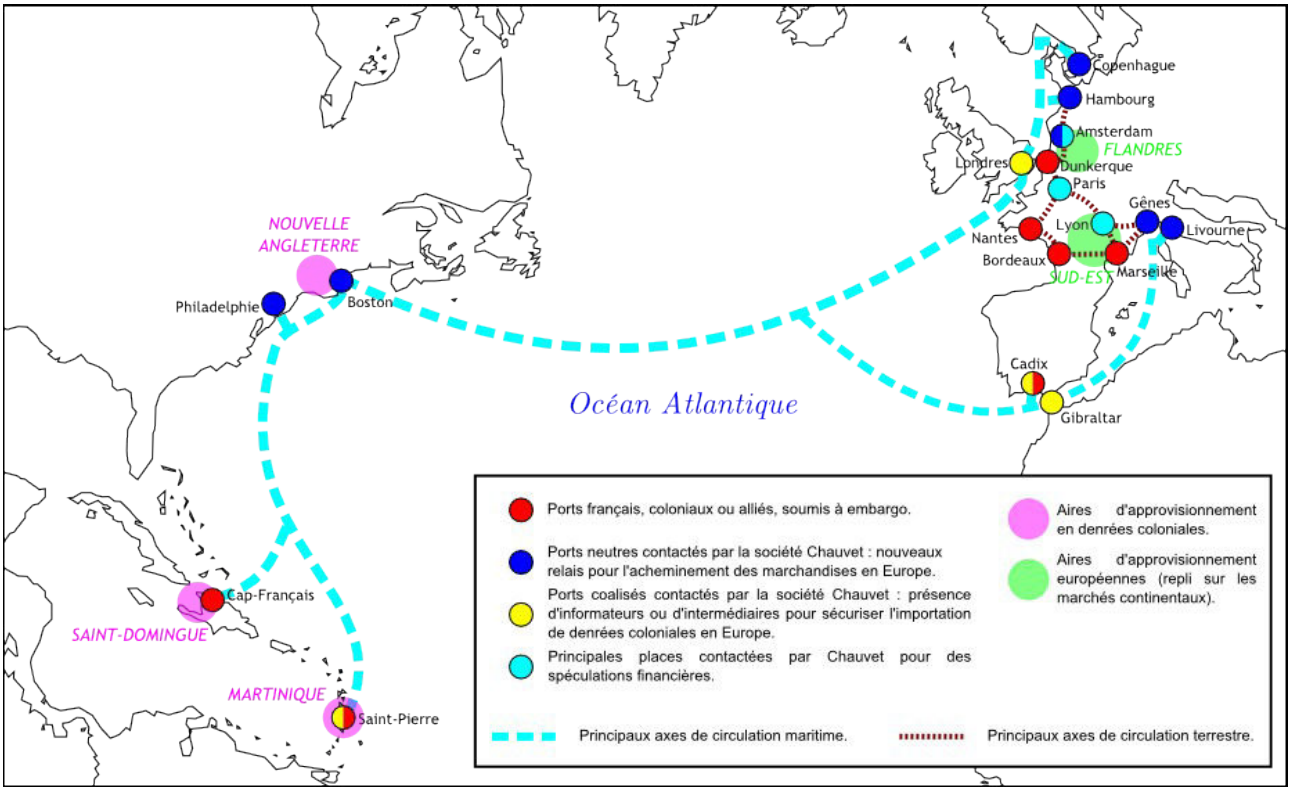
Ce faisant, le commerçant amorçait une réorganisation à grande échelle de ses réseaux d'affaires. Sans abandonner Saint-Domingue et les Antilles françaises, il importait en effet de jeter les bases de nouvelles ramifications, étendues aux puissances neutres, comme les États-Unis ou les

1433Ces relations sont avérées très tôt dans l'histoire de l'entreprise, dès les années 1780 (arch. de la CCIMP, L 19/62/07).

1434Le correspondant de Chauvet à Boston, John Pilkington, avait déjà été en relation avec Chauvet, à la fin de la décennie 1780 : Chauvet souhaitait se fournir auprès de Pilkington en étoffes. En retour, le négociant dauphinois proposait de le mettre en relation avec des propriétaires dominguois pour l'approvisionner en coton (arch. de la CCIMP, L 19/62/08, fol. 92, lettre du 4 août 1789 de Chauvet (Marseille) à Pilkington (Boston).

ports d'Italie (Gênes, Livourne) et de la Baltique (Copenhague, Hambourg), de manière à continuer, malgré la guerre, le commerce des denrées coloniales et américaines[1435]. Entre 1793 et le bref répit qui suivit le traité de Campo-Formio, la maison Chauvet se lança ainsi dans une vaste recomposition de ses circuits habituels (carte 3. 4).

Carte 3. 4. Les stratégies de contournement de la société Chauvet et C^ie^ (1793-1802).



[Source : d'après arch. CCIMP, L 19/62/10 et 11.]

Pour se frayer de nouvelles voies d'accès aux aires d'approvisionnement américaines (Antilles, Amérique du Nord), elle incita ses partenaires dominguois à se tourner vers des itinéraires détournés, *via* les États-Unis (Boston, Philadelphie)[1436]. De là, le projet était d'embarquer les biens sur des navires neutres, assurés par les maisons locales, pour les acheminer vers des ports neutres[1437] (Amsterdam jusqu'en 1795[1438], Gênes, Hambourg, Copenhague[1439]) ou sous la domination des

1435Même entre l'an 2 et l'an 4, les sociétés Chauvet continuèrent à revendre des produits importés des Amériques, notamment du café et du coton. Voir par exemple arch. de la CCIMP, L 19/62/04, p. 331-335.

1436Cette réorientation impliquait une diversification des aires d'approvisionnement de l'entreprise, puisqu'il s'agissait dès lors d'acheter les stocks non seulement dans les Antilles (principalement à Saint-Domingue et à la Martinique), mais aussi sur les marchés états-uniens.

1437La stratégie est notamment décrite dans une lettre du 17 août 1793 de Chauvet (Bordeaux) à Philippon Lauret et C^ie^ (Cap-Français), arch. de la CCIMP, L 19/62/10.

1438Dans les lettres de 1796-1802 (arch. de la CCIMP, L 19/62/11 et 12), le courrier adressé à Amsterdam concernait surtout des spéculations financières.

1439Les contacts de la société Chauvet avec la capitale danoise semblent plus tardifs : ils ne sont par exemple pas évoqués dans les courriers adressés en 1793 à Philippon Lauret et C^ie^.

puissances coalisées (Cadix, Londres). Puis, dans un deuxième temps, il s'agissait de faire transiter les marchandises coloniales (coton, café, sucre…) en France – par voie terrestre ou maritime[1440] –, afin de les y revendre.

Le choix des circuits empruntés dépendait de deux facteurs majeurs : la sécurité des communications, bien sûr, mais aussi – et surtout – le montant des assurances. Ce sont d'ailleurs les différences entre les taux observés sur les diverses places qui orientaient les décisions finales de Chauvet et de ses divers associés[1441].

Ce sont alors deux principales voies de contournement qui se profilaient. La première s'orientait vers l'aire méditerranéenne : elle permettait de rallier les Antilles (françaises, mais aussi espagnoles) en passant par Cadix, Gibraltar ou Gênes. À partir de ces ports, il était ensuite envisageable de faire passer en France les marchandises sur des vaisseaux neutres ou par les routes terrestres. Le deuxième itinéraire possible passe par la Mer du Nord et la Baltique. Après une escale éventuelle à Londres, l'enjeu était de transporter les stocks en direction de ports neutres (Amsterdam, Hambourg, Copenhague), puis de les emmener jusqu'en France, tantôt par les ports français – lorsque la situation militaire le permettait[1442] –, tantôt par les routes continentales – dès lors que les risques maritimes devenaient trop importants pour compenser les coûts de transport.

Un cas exemplaire ?

Par hypothèse, nous avons supposé que l'étude des sociétés Chauvet permettrait de saisir des phénomènes plus globaux. Est-il envisageable de généraliser les conclusions qui précèdent, donc de considérer que la réorganisation amorcée par l'entreprise était emblématique des stratégies employées par les autres négociants ?

Revenons tout d'abord sur la portée de l'exemple retenu. Le choix de se concentrer sur l'entreprise de Jean-Jacques Chauvet résulte avant tout – nous l'avons signalé – de l'état des ressources archivistiques disponibles. Contrairement aux apparences, l'analyse de la maison de commerce ne prend cependant pas pour seul objet un négociant isolé. À travers la correspondance

1440 Les liaisons entre les ports de la Baltique ou de la Mer du Nord et les ports français de la façade atlantique pouvaient éventuellement être envisagés par les voies maritimes. Il en allait de même pour les relations entre Marseille et Gênes. En revanche, les liens entre le Sud-Est et l'Ouest impliquaient essentiellement des transferts par voie terrestre. Voir à ce propos arch. de la CCIMP, L 19/62/12, lettre du 24 ventôse 7 (14 mars 1799) de Chauvet (Marseille) à Dumseltre (Copenhague).

1441 Comme Chauvet le stipulait lui-même : « Vous nous direz aussi quelle est la voie la plus courte et la plus économe pour faire venir cette marchandise : si c'est par Bordeaux, le Havre, Dunkerque, ou bien par Hambourg ou la Hollande […] ; le point essentiel est l'assurance et il convient de préférer de ces ports celui pour lequel les assurances sont le moins chères », arch. de la CCIMP, L 19/62/12, lettre du 24 ventôse 7 (14 mars 1799) de Chauvet (Marseille) à Dumseltre (Copenhague).

1442 Notamment en tirant parti des convois militaires, organisés par les autorités publiques.

de l'entreprise, ce sont aussi les divers partenaires de Chauvet que l'on peut examiner et qui se rattachaient pour une bonne partie d'entre eux aux réseaux dauphinois qui s'étaient constitués autour de la famille Perier et de la communauté dauphinoise antillaise[1443]. Les réorientations observées ne s'inscrivaient donc pas dans une tactique singulière, mais plus vraisemblablement à l'intérieur d'un mouvement d'ensemble[1444].

L'examen des trajectoires de quelques autres négociants engagés dans le commerce maritime, accrédite par ailleurs l'hypothèse – malgré leur caractère partiel. À Gênes, vers le milieu des années 1790, Jacques Duseigneur était ainsi en contact avec plusieurs négociants méditerranéens, parmi lesquels on peut repérer quelques entreprises dauphinoises : outre la société Chauvet et C^ie^ à Marseille, on retrouve la trace de la maison Louis Anthoine et C^ie^ à Constantinople[1445]. Les archives de la société Duseigneur Wollaston et C^ie^, malgré leurs lacunes, laissent entrevoir la position centrale de l'entreprise, entre les circuits méditerranéens, atlantiques et européens. L'entreprise était en relation avec des négociants de Constantinople, Marseille ou encore Izmir. Elle était aussi liée à Genève, peut-être du fait des relations familiales des Duseigneur avec les milieux protestants suisses. Quant à Frederick Hyde Wollaston, il garantissait à la maison de commerce un accès aux marchés londoniens et nord-américains, grâce à son entregent[1446]. Les deux associés pouvaient donc assurer des fonctions de médiation entre les puissances belligérantes et les neutres. De l'autre côté de l'Atlantique, plusieurs négociants dauphinois servirent vraisemblablement de relais entre leurs anciens partenaires métropolitains et des commerçants états-uniens : ce fut notamment le cas de Lauret et Philippon – les anciens commanditaires des sociétés Chauvet[1447] – et peut-être des Ruelle à Cuba[1448].

Il paraît donc légitime de conserver les hypothèses que nous avons construites à partir de l'observation des sociétés Chauvet, pour ce qui concerne l'évolution des réseaux océaniques et de leurs prolongements méditerranéens. La plupart des acteurs s'adaptèrent à la situation de guerre en

1443La correspondance et les grands livres de compte signalent ainsi l'existence de liens réguliers avec Allégret cadet (Voiron), Champion aîné (Grenoble), Flory (Paris), Perier neveu et Perier-Lagrange (Grenoble), Ruelle (Serres), Tivollier (Grenoble et Marseille)… (arch. de la CCIMP, L 19/62/03 et L 19/62/10 à 12).

1444De fait, la réorganisation des réseaux s'appuyait sur des intermédiaires dauphinois, que ce soit en Amérique du Nord (Philippon) ou en Italie (Duseigneur). Par ailleurs, ces réorientations s'effectuaient visiblement en concertation avec des acteurs très proches des Perier, à l'image d'Henri Tivollier.

1445LSE Library, Coll. Misc. 0499.

1446Outre les éléments inclus dans les archives de la société, Wollaston échangeait régulièrement des lettres avec des responsables nord-américains, en sa qualité de consul des États-Unis à Gênes. Une partie de cette correspondance est conservée par les National Archives (Washington), RG-59, Consular Despaches, Genoa (vol. 1). Voir également RG-59, Instructions to Consuls (vol. 1) pour les missives adressées à Wollaston. La documentation a fait l'objet d'une édition en ligne partielle, disponible sur le site http://founders.archives.gov.

1447D'après les renseignements contenus dans les lettres envoyées par Chauvet : arch. de la CCIMP, L 19/62/10 et 11.

1448Il s'agit là d'une simple hypothèse : François Ruelle avait trouvé refuse à Cuba, tandis que son épouse était initialement installée en Louisiane (ce qui laisse supposer des liens avec le continent nord-américain). Voir Burgaud-Gonset (Hélène), 1991.

redirigeant leurs activités dans l'espace, selon des procédés déjà éprouvés. En fin de compte, les négociants empruntèrent trois principaux circuits dans les années qui suivent 1793, dans la continuité des stratégies et des orientations géographiques qui avaient été privilégiées sous l'Ancien Régime. Le premier mettait en rapport l'aire caribéenne avec l'Amérique du Nord : à travers le développement du commerce interlope, les négociants pouvaient ainsi espérer préserver leurs intérêts dans le Nouveau Monde, malgré les hostilités. Le second reliait l'Océan à la Mer du Nord et la Baltique : il englobait les ports neutres septentrionaux (Amsterdam, Hambourg), mais aussi les ports français de l'Atlantique (Bordeaux, Dunkerque) et Londres, grâce à un jeu d'intermédiations, par lesquelles des relations commerciales se maintinrent un temps entre la France et l'Angleterre[1449]. Enfin, un troisième axe de circulation unissait les réseaux méditerranéens (occidentaux et orientaux[1450]) aux réseaux océaniques, regroupant là encore ports neutres (Gênes, Livourne), français (Marseille) et Espagnols (Cadix, Barcelone). Comme dans le cas précédent, des intermédiaires successifs permettaient de préserver les relations entre la place marseillaise et des ports ennemis.

La configuration spatiale de ces trois axes de circulation n'était pas figée : elle évolua tout au contraire au rythme des changements qui affectèrent les rapports de force internationaux et les cadres réglementaires[1451]. Dans l'ensemble, la séquence 1793-1815 se caractérisa par une série de « *glissements* » territoriaux et spatiaux, selon les termes de Pierre Jeannin[1452], dont l'influence sur les stratégies et sur les orientations commerciales ne font aucun doute. Dans le cas des sociétés Chauvet, on assiste par exemple à une transformation progressive des réseaux de contournement nord-européens. Une analyse de la correspondance permet d'établir clairement les tendances à moyen terme (graphique 3. 8).

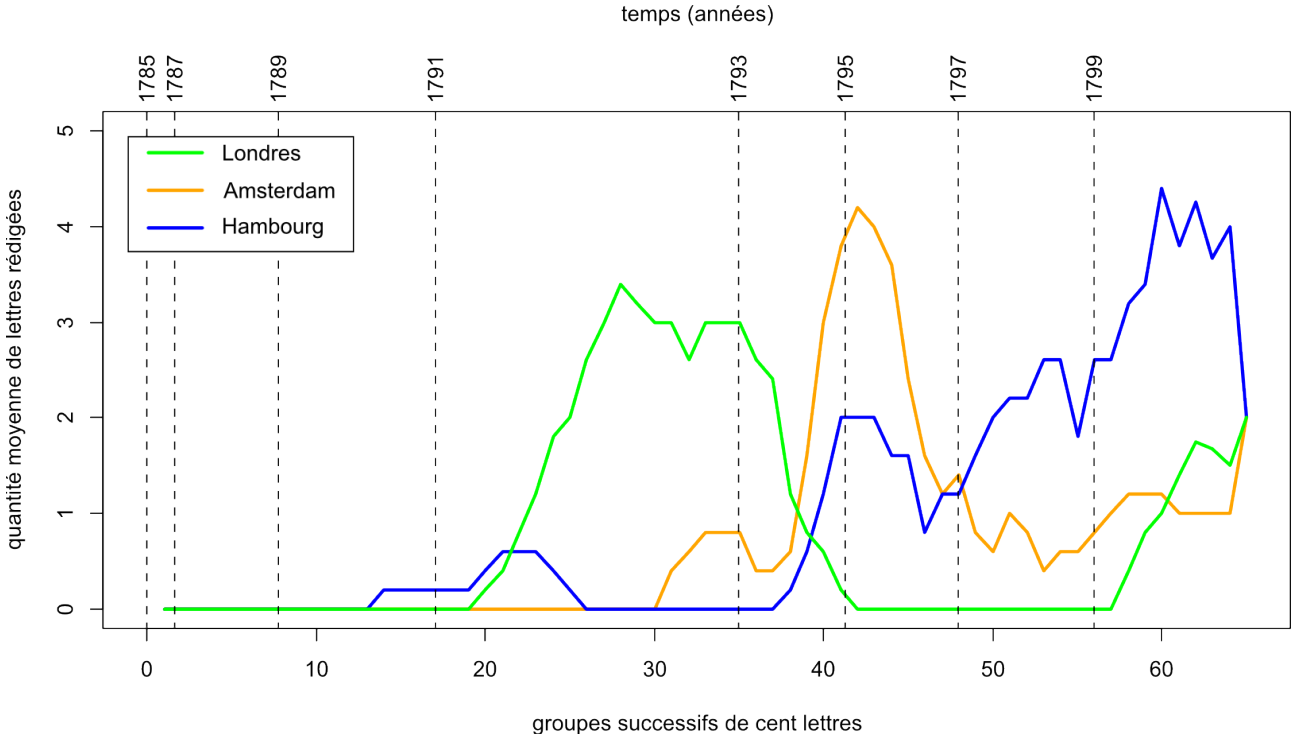
1449De telles interconnexions apparaissent par exemple dans le cas des sociétés Chauvet (avec James Cazeneuve, à Londres) ou de la société Dusseigneur Wollaston et C^{ie} (puisque Wollaston disposait de multiples relations en Grande-Bretagne et aux États-Unis).

1450Notons qu'en Méditerranée orientale, l'entrée en guerre de la Russie avait modifié la situation du commerce français dès 1793. Antoine-Ignace Anthoine rapporte ainsi que son frère avait quitté Kherson et s'était replié à Constantinople, afin de se soustraire aux mesures prises par les autorités russes, aux lendemains de l'exécution de Louis XVI (Anthoine (Antoine-Ignace), 1820 (1805), p. 186). En 1798, la guerre éclata cependant entre l'empire ottoman et la France, ce qui rendit la position des négociants français très précaire dans la région (Anthoine (Antoine-Ignace), 1820 (1805), p. 189-190).

1451Pour une présentation de l'évolution historique du cadre législatif, voir en particulier Marzagalli (Silvia), 1999, p. 67-74.

1452Cf. la préface rédigée par Pierre Jeannin dans Marzagalli (Silvia), 1999, p. 14.

Graphique 3. 8. Évolution à moyen terme du réseau épistolaire des sociétés Chauvet en Europe du Nord : 1785-1802.



[Source : les données ont été obtenues à partir d'une analyse quantitative de la correspondance passive (arch. de la CCIMP, L 19/62/07 à 12). Les trois courbes ont été obtenues après lissage, en employant la méthode de la moyenne mobile (ordre 5), ce qui permet de distinguer plus clairement les tendances à moyen terme.]

Les quantités de lettres échangées demeuraient plutôt faibles pendant toute la séquence examinée (au total, 61 missives pour Hambourg, 51 pour Londres, 45 pour Amsterdam). Quatre phases apparaissent néanmoins avec netteté. Dans un premier temps, avant 1793, la société porta ses regards vers Londres, sans doute pour préparer l'entrée en guerre. Une fois les hostilités déclarées, Chauvet commença par se tourner vers Amsterdam, jusqu'aux lendemains de l'invasion française de 1795[1453]. Dans un troisième temps, le négociant marseillais réorienta ses affaires vers Hambourg, selon un procédé des plus courants parmi les milieux d'affaires français de l'époque[1454]. Enfin, à l'approche de la paix d'Amiens, en 1802, les relations avec Londres et Amsterdam reprirent. Pour les négociants dauphinois et leurs divers partenaires, le but n'était donc pas seulement de s'adapter au passage de l'économie de paix à l'économie de guerre, mais plus exactement de faire face à une modification continue des circuits marchands et des cadres légaux de circulation, après 1793.

1453Notons que les liens avec Amsterdam perdurent plusieurs années après l'invasion en question.
1454Marzagalli (Silvia), 1999, p. 75.

(c) Guerre maritime et circuits continentaux.

À travers ces transformations transparaissent enfin les interdépendances qui existaient entre les circuits maritimes et terrestres[1455] (et par là même entre les conflits maritimes et terrestres). De fait, les guerres révolutionnaires ne contribuèrent pas à modifier uniquement les ramifications extérieures du négoce dauphinois, dans les ports de la Méditerranée ou de l'Atlantique : ses effets se firent aussi sentir à l'intérieur des terres. Il existait en effet une forte interdépendance des circuits maritimes et continentaux qui s'exprimait notamment dans les difficultés rencontrées par les agents installés en Dauphiné, à partir de 1793.

Un mémoire rédigé par François Perrin-Dulac au début des années 1800, publié en 1806[1456], résumait bien la situation dans laquelle se trouvait le négoce isérois, après plusieurs années de conflit sur terre et sur mer[1457]. Le document mentionnait notamment les difficultés qu'avaient rencontrées les négociants spécialisés dans la vente des toiles de Voiron, confrontés à la perte de leurs débouchés habituels, dans les colonies[1458] et en Espagne (tout particulièrement en Catalogne[1459]). L'exposé s'achevait sur une note pessimiste : « *La difficulté de la navigation, qui augmentera en raison de l'intérêt de nos ennemis, doit diminuer ou peut-être anéantir cette ressource*[1460] ». Or, le secteur était sans doute l'un des plus dynamiques de la région, présentant pour les négociants-manufacturiers des taux de profit relativement importants, encore compris entre 15 % et 20 % dans les années 1800[1461]. De même, la confection et le commerce des gants, qui

1455Cette imbrication apparaissait dès la fin de l'Ancien Régime : voir *supra*, partie 1, chapitre 4.

1456L'auteur consacre plusieurs pages à l'état du commerce en Isère : Perrin-Dulac (François), *Description générale du département de l'Isère*, Grenoble, J. Allier, 1806, vol. 1, p. 247-356. Une partie du propos porte aussi sur la production manufacturière, la tenue des marchés et des foires, ou encore des généralités statistiques (dans le sillages des grandes enquêtes menées dans les département à partir des années 1800). Les mémoires publiés à propos des Hautes-Alpes (Bonnaire (Félix), *Statistique du département des Hautes-Alpes*, Paris, impr. des sourds-muets, 1801-1802.) et de la Drôme (Colin, *Statistique du département de la Drôme*, Paris, Imprimerie des sourds-muets, 1801-1802) évoquent certes la situation commerciale des deux départements, mais sans rentrer dans le détail de l'évolution des différents secteurs et sans aborder de façon très développée la question de la conjoncture internationale (sauf de manière ponctuelle). La consultation des dossiers constitués par les préfectures sur l'état du commerce et de l'industrie ne nous ont pas permis de préciser ces lacunes, car les autorités tendent plutôt à décrire la situation de leur temps qu'à la mettre en perspective avec les évolutions relevées depuis le début de la Révolution ou de la guerre arch. dép. des Hautes-Alpes, L 733, arch. dép. de la Drôme, L 239-259 et L 782.

1457Notons que d'autres mémoires furent publiés dans les années 1800, mais qui s'appuient parfois sur des observations visiblement plus anciennes, sans tenir compte des transformations induites par le contexte international : voir par exemple les quelques pages consacrées à l'état du département dans le cadre d'un « *essai sur la navigation intérieure, l'agriculture et le commerce* », arch. dép. de l'Isère, L 309.

1458Perrin-Dulac (François), 1806, vol. 1, p. 262.

1459Le rétablissement de la paix avec l'Espagne n'avait visiblement pas résolu le problème : selon Perrin-Dulac, les négociants catalans s'étaient en effet tournés vers de nouveaux fournisseurs après la déclaration de guerre de 1793 et n'avaient pas renoué ensuite avec leurs anciens circuits d'approvisionnement, malgré la fin du conflit (Perrin-Dulac (François), 1806, vol. 1, p. 263). Notons que ces observations recoupent les conclusions auxquelles est parvenu Rojon (Jérôme), *L'industrialisation du Bas-Dauphiné : le cas du textile (fin XVII^e siècle à 1914)*, thèse de doctorat (histoire), Université de Lyon 2, 2007, p. 506.

1460Perrin-Dulac (François), 1806, vol. 1, p. 263

1461François Perrin-Dulac estimait que pour un investissement de 2,25 fr., le « *marchand* » (c'est-à-dire le négociant-

avaient fait les beaux jours des négociants grenoblois, souffrirent aussi de la fermeture des marchés caribéens[1462], ainsi que des mesures de prohibition prises en Grande-Bretagne[1463].

Cette crise des exportations se doublait d'un affaiblissement des circuits d'approvisionnement. De sorte que les acteurs étaient perdants sur les deux tableaux. La famille Perier, par exemple, expédiait vers les Îles des toiles destinées aux colons ou aux esclaves. En retour, elle acheminait à Marseille des cargaisons de sucre[1464], qui devaient être revendus ou raffinés sur place[1465]. Les affrontements avec le Royaume-Uni et la perte de Saint-Domingue, en brisant les liens directs entre la métropole et ses colonies, eurent un impact durable et défavorable sur les activités manufacturières et les opérations marchandes des négociants grenoblois.

Aux effets des rivalités franco-britanniques se superposaient les retombées des conflits avec les autres puissances européennes. Faute de sources à disposition, il est pratiquement impossible de déterminer avec précision le poids de chaque guerre sur les activités commerciales en Dauphiné (ou plus simplement de mesurer les conséquences exactes des conflits révolutionnaires sur le négoce)[1466]. Quelques indications d'ordre général peuvent néanmoins être formulées, qui tendent à mettre en évidence les conséquences de ces affrontements sur le négoce.

Dès 1792, les tensions entre la France et les ducs de Savoie privèrent ainsi les Dauphinois de leurs débouchés traditionnels dans le Piémont[1467]. Plus tard, ce sont les frictions avec la Suisse qui, en 1798, freinèrent les exportations de ratines[1468] ou de soie[1469]. Enfin, le conflit avec la Russie fut également dommageable, non seulement pour le commerce maritime (en Mer Noire, comme le révèle l'exemple d'Anthoine[1470]), mais aussi pour les exportations d'étoffes dauphinoise. En l'an 9, la banque Guérin, à Lyon, se félicitait par exemple de l'apaisement des relations avec les puissances allemandes, tout en regrettant vivement les mesures protectionnistes mises en œuvre par les autorités russes. Dans une lettre adressée à un négociant de Dieulefit, Sambuc, Guérin résumait

fabricant) pouvait attendre un bénéfice de 2,6 à 2,7 fr. (Perrin-Dulac (François), 1806, p. 268-269).

1462« *Avant la révolution, il s'en exportait une quantité considérable dans nos colonies et la partie des Grandes Indes, que nous avions en notre possession ; aujourd'hui ce débouché est perdu* », Perrin-Dulac (François), 1806, vol. 1, p. 339-340.

1463Arch. dép. de l'Isère, L 288.

1464Dans cette perspective, les Perier avaient acheté ou tenté d'acheter plusieurs habitations dominguoises : arch. de la CCIMP, L 19/62/08, lettre du 8 janvier 1788 de Chauvet (Cap-Français) à Perier père et fils (Grenoble). Voir aussi Rojon (Jérôme), 2007, p. 75.

1465Perier était lié à la société Chazel et C^{ie} depuis 1787 et détenait des intérêts dans la société Seren et C^{ie} depuis 1791. Voir Szramkiewicz (Romuald), 1974, p. 301.

1466Ces difficultés méthodologiques ne sont pas propres aux affrontements de l'ère révolutionnaire (à propos des difficultés à tirer un bilan économique général des guerres du XVIII^{e} siècle, cf. Carrière (Charles), 1972, p. 558).

1467Léon (Pierre), 1954, p. 355.

1468Perrin-Dulac (François), 1806, vol. 1, p. 293. Perrin-Dulac n'évoque pas directement la guerre, mais insiste sur la détérioration des voies de communication entre la France et la Suisse, depuis le début des conflits révolutionnaires.

1469Dans ce domaine, les négociants dauphinois éprouvaient d'autant plus de peine à écouler leurs stocks que les marchés lyonnais avaient été fortement affectés par la révolte fédéraliste et ses conséquences. Pour une analyse des conséquences sur la fabrique dauphinoise, voir Léon (Pierre), 1954, p. 354-355.

1470Anthoine (Antoine-Ignace), 1820 (1805), p. .237-239.

ainsi les conséquences défavorables de ces dispositions :

> « *On regarde la conclusion de la paix avec l'Allemagne comme certaine, mais le bon effet qu'aurait pu produire cette nouvelle se trouve totalement détruit par les difficultés que vient de faire l'empereur de Russie de laisser entrer dans ses États aucune espèce d'étoffe de soye. Cette prohibition a fait supprimer un grand nombre de commissions et suspendre toutes les ventes*[1471] ».

Considéré isolément, chacun de ces conflits rejaillissait donc sur les affaires des négociants dauphinois, en troublant les conditions préexistantes d'exportation et d'importation des marchandises. Mais examinées dans leur ensemble, toutes les guerres qui agitèrent le continent européen doivent être considérées dans les relations réciproques qu'elles entretenaient. En d'autres termes, les effets des tensions maritimes et continentales s'articulaient sans cesse, parce qu'ils s'appliquaient à un même système de circulations et de transactions. C'est pourquoi des négociants éloignés des zones portuaires et apparemment peu liés aux échanges méditerranéens et océaniques subirent néanmoins les retombées indirectes des hostilités franco-britanniques. À Gap, avant que n'éclate le conflit, Jean-Joseph-André Pinet se montrait principalement actif dans l'aire alpine, tout en nouant des relations d'affaires avec Grenoble et Lyon. En apparence, les relations internationales entre la France et la Grande-Bretagne n'interféraient guère avec ses opérations, puisque son commerce se cantonnait pour l'essentiel au Dauphiné, à la Haute-Provence et au Lyonnais. Pourtant, plusieurs modifications se manifestent dans la deuxième moitié des années 1790 : Pinet se réoriente vers la Basse-Provence, et en particulier vers Marseille, où il se lance dans des spéculations marchandes variées, en tentant de profiter du climat d'incertitudes qui régnait alors[1472].

. À travers les observations qui précèdent, nous pouvons en somme proposer un modèle interprétatif, à vocation générale. En premier lieu, on doit souligner l'importance de la guerre franco-britannique dans la recomposition des réseaux d'affaires dauphinois, en tant qu'ils étaient étroitement liés au commerce atlantique et méditerranéen. En second lieu, ce conflit majeur s'accompagnait d'une série de tensions plus brèves ou relativement moins conséquentes, mais qui touchaient aussi une partie des milieux d'affaires dauphinois. Pour faire face à l'imbrication de ces divers affrontements, on notera enfin que les négociants eurent recours à des stratégies bien connues (dont le recours aux neutres), qui s'inspiraient fortement des pratiques en vigueur sous l'Ancien Régime.

1471Arch. dép. du Rhône, 4 S 7, lettre du 24 pluv. 9 de Guérin (Lyon) à Sambuc (Dieulefit).
1472Voir les échanges épistolaires avec Chauvet, arch. dép. de l'Isère, 14 J 8.

(d) Des entreprises inégalement exposées.

Nous avons principalement examiné, jusqu'à présent, l'impact qu'eurent les conflits maritimes sur les relations entre les négociants dauphinois et les circuits d'exportation ou d'importation atlantiques, dont nous avons par ailleurs souligné l'importance, dans les dernières décennies de l'Ancien Régime. Il apparaît néanmoins que tous les acteurs n'étaient pas affectés à l'identique par les retombées de la guerre. Trois éléments doivent notamment être pris en considération : les principales spécialisations marchandes des entreprises au début des hostilités, leur degré d'ouverture et enfin leur solidité financière.

Nous avons rassemblé dans le tableau 3. 2 un ensemble d'entreprises ou de familles, actives avant le déclenchement des hostilités, dont on a conservé les archives, ou que l'on peut étudier *via* la documentation d'autres sociétés, ou qui ont été identifiées sur des rôles de capitation ou des registres de patentes[1473] antérieurs à 1792. Pour chaque négociant, ont été indiquées les principales spécialisations. Nous y avons également ajouté une appréciation qualitative du niveau d'intégration des acteurs aux circuits internationaux et de leur puissance financière. Enfin, ces caractéristiques ont été mises en perspectives avec la trajectoire de chaque acteur, de manière à vérifier si la situation initiale des maisons de commerce avait pu avoir une incidence sur leur capacité à surmonter les transformations du contexte international.

Tableau 3. 2. Impact des ruptures internationales de 1792-1793 et situations de quelques entreprises dauphinoises.

Entreprise ou famille	Type de commerce pratiqué	Degré d'ouverture	Solidité financière	Impact à court terme des ruptures de 1792-1793
Allégret*	Denrées coloniales. Toiles.	+ +	+	Interruption des liens avec les Caraïbes, réorientation vers le commerce des toiles.
Andrevon	Toiles, draps.	+	+	Pas d'effets négatifs tangibles.
Anthoine*	Produits nordiques et russes divers (grains, bois, etc.).	+ +	+ + +	Fortement touché par la succession de conflits entre la Russie, l'Angleterre et la France. Réorientation progressive vers des activités publiques.
Autranc cousins	Toiles, draps	+	+	Pas d'effets négatifs tangibles.
Barrillon*	Denrées coloniales. Produits manufacturés divers.	+ +	+ +	Forte déstabilisation ; réorientation vers d'autres secteurs marchands (fournitures militaires), vers les marchés français ou espagnols, et vers la banque.
Borel frères	Toiles, draps.	+	+ +	Pas d'effets négatifs tangibles.
Charles	Toiles, draps.	+	+	Pas d'effets négatifs tangibles.

1473Notamment dans la Drôme, où des tableaux nominatifs ont été partiellement conservés arch. dép. de la Drôme, L 665 et 720.

Entreprise ou famille	Type de commerce pratiqué	Degré d'ouverture	Solidité financière	Impact à court terme des ruptures de 1792-1793
Chauvet et C^{ie}*	Denrées coloniales. Toiles, soies, produits manufacturés divers.	+ +	+	Forte déstabilisation, mais maintien dans le secteur textile, après réorientation vers les marchés nationaux.
Cornud	Soies, drap. Quincaille.	+	+	Pas d'effets négatifs tangibles.
Daly	Toiles, soies.	+	+	Pas d'effets négatifs tangibles.
Delatune	Soies, draps, autres étoffes.	+ +	+	Effets négatifs limités, maintien dans le même secteur.
Delolle	Textile.	+	+	Pas d'effets négatifs tangibles.
Denantes	Toiles.	+	+	Effets négatifs limités, maintien dans le même secteur, avec diversification des activités familiales.
Dolle et Favier*	Denrées coloniales.	+ +	+	Forte déstabilisation : déclin des familles et des entreprises à court terme.
Dusseigneur	Divers, commerce en Méditerranée (textile, blé, quincaille…).	+ +	+ + +	Pas d'effets négatifs apparents. Dusseigneur semble avoir au contraire tiré partie de la réorganisation des circuits commerciaux maritimes.
Girard	Épicerie.	+	+	Pas d'effets négatifs tangibles (ascension familiale).
Jacques	Alcools : vin, eau-de-vie.	+	+	Pas d'effets négatifs tangibles.
Labretonnière	Soies, draps.	+	+	Pas d'effets négatifs tangibles.
Pascal Busco et C^{ie}	Draps, toiles.	+	+	Pas d'effets négatifs tangibles.
Perier père	Toiles, soies, indiennes. Denrées coloniales. Armement.	+ +	+ + +	Déstabilisation limitée : les Perier parviennent à maintenir ou à développer leurs opérations en s'orientant en partie vers de nouveaux secteurs.
Philippon Lauret et C^{ie}*	Denrées coloniales	+ +	+	Forte déstabilisation : repli vers les États-Unis, difficultés persistantes.
Pinet	Laines, soies. Blés. Fournitures militaires.	+	+ +	Effets négatifs limités. Pour d'autres raisons, la famille se réoriente peu à peu vers des activités non-commerciales.
Raby	Denrées coloniales.	+ +	+	Forte déstabilisation, suivie d'un net déclin familial.
Ruelle père et fils*	Chapeaux, étoffes… Denrées coloniales	+ +	+	Forte déstabilisation et réorientation spatiale vers Cuba.
Tivollier	Toiles.	+	+ +	Effets négatifs limités. Malgré les difficultés immédiates du commerce des toiles, la famille continue son ascension, en se réorientant en partie vers d'autres activités.

* : société, négociant ou famille installé(e) partiellement ou totalement dans les Antilles avant 1793

[**Degré d'ouverture :** circuits régionaux (Sud-Est de la France) ou alpins (Italie, Suisse) (+), circuits nationaux et internationaux, méditerranéens ou atlantiques (+ +). **Solidité financière :** entreprise solide, mais très dépendante d'autres négociants-banquiers plus importants (+) ; grande solidité financière, doublée de fonctions bancaires locales (+ +) ; grande solidité financière, doublée de fonctions bancaires nationales ou internationales (+ + +).]

Les entreprises ou les négociants qui avaient été le plus durement touchés par les conflits étaient aussi, en règle générale, les mieux intégrés aux circuits extérieurs, coloniaux ou internationaux. Plus précisément, les acteurs qui, tout en étant impliqués dans le négoce colonial, se trouvaient à la tête d'entreprises relativement peu solides financièrement étaient bien sûr les plus exposés aux risques. C'est ainsi que plusieurs maisons de commerce durent être liquidées ou furent sérieusement affaiblies : la société Chauvet et C^ie^, ses associés Philippon et Lauret, les Dolle, les Raby… Tous furent contraints de revoir, dans une large mesure, l'organisation de leurs opérations, parfois sans succès. En revanche, les acteurs qui présentaient un niveau de richesse équivalent[1474], mais qui s'étaient peu impliqués dans les affaires internationales ou coloniales, résistèrent davantage aux conséquences de la conjoncture internationale[1475]. Ces négociants de rang second souffrirent davantage des conséquences indirectes des conflits : évolution de la situation politique intérieure et nouvelles réglementations (à commencer par les lois du maximum), fermeture de certains marchés d'exportation[1476], réquisitions militaires[1477]. Enfin, un troisième groupe de sociétés se détachait à la fois par une puissance financière supérieure et par un haut degré d'ouverture. Les intérêts de ces négociants furent fortement touchés par le début des hostilités, mais les ressources dont ils disposaient leur permirent, sinon de résister aux difficultés, du moins de les traverser plus aisément que leurs concurrents.

On notera enfin que les perturbations s'étendirent essentiellement à deux domaines, qui occupaient une position centrale dans les activités marchandes des Dauphinois : le commerce des denrées coloniales, directement touché par l'interruption des relations avec Saint-Domingue, et une partie du secteur textile (toileries), qui perdit rapidement bon nombre de ses débouchés à l'étranger et dans les Antilles. Mais la guerre apparaissait surtout comme un phénomène à double tranchant : par-delà ses aspects destructifs, elle suscitait aussi de nouvelles occasions plus favorables aux entreprises. Les secteurs liés aux fournitures militaires et civiles connurent ainsi un certain essor (commerce du blé, des armes, des vêtements militaires). Du reste, si les grands négociants de la région parvinrent à surmonter les obstacles qui s'imposaient à eux, c'est aussi et surtout parce qu'ils disposaient de capacités économiques et relationnelles suffisantes, pour rediriger leurs opérations

1474Voire des niveaux inférieurs. Le cas du « *marchand-chaudronnier* » Pierre Mary, à Vienne, en fournit une bonne illustration : au lieu de s'essouffler, les ventes de l'entreprise avaient plus que triplé entre 1792 et 1793, passant d'un total de 25 000 lt. à un peu plus de 86 000 lt. Bien loin du monde du négoce, les activités de Mary le classaient plutôt parmi les petits boutiquiers, à mi-chemin entre commerce et artisanat. Il semble d'ailleurs que Mary confectionnait lui-même une partie des marchandises qu'il revendait ensuite.

1475Ce qui rejoint les remarques de Perrin-Dulac (François), 1806, p. 272-273.

1476L'exportation des toiles de Voiron traversa par exemple une période de grandes perturbations, à cause du bouleversement des circuits maritimes et de la fermeture des marchés espagnols.

1477Comme dans le cas des toiles à voile de Saint-Jean-de-Bournay : « *Ce commerce qui était dans sa plus grande vigueur, au commencement de 1790, a été presque entièrement détruit par le maximum, les réquisitions et les assignats* », Perrin-Dulac (François), 1806, p. 276-277.

vers de nouvelles marchandises ou de nouvelles formes de spéculation.

2. Repli ou nouveaux horizons ?

La guerre maritime rejetait les acteurs en-dehors de l'aire atlantique. Dès lors, ne les contraignait-elle pas à se cantonner aux seuls marchés nationaux, voire régionaux ? De ce point de vue, la séquence 1793-1815 pourrait apparaître comme un moment de contraction des réseaux commerciaux. Néanmoins, si la France peine à défendre les intérêts de ses négociants sur les mers, elle va en revanche disposer d'appuis de plus en plus solides sur le continent, au gré des conquêtes militaires et des traités diplomatiques. N'étaient-ce pas alors de nouvelles perspectives qui se dessinaient, pour les négociants français[1478] ?

(a) Les circulations des commerçants dauphinois au début du XIX^e^ siècle.

Pour reconstituer le redéploiement des négociants et de leurs opérations dans l'espace, nous disposons, dans le cas dauphinois, de deux sources principales. Les archives familiales et commerciales fournissent un ensemble d'informations variées, qui permettent d'élaborer quelques hypothèses. À défaut de données plus précises, il est également envisageable de s'intéresser aux circulations personnelles des gens d'affaires, en s'appuyant sur une analyse des passeports pour l'étranger délivrés par les préfectures[1479]. La méthode n'est pas dénuée d'imperfection. Elle ne permet de retracer qu'une petite partie des liens entre les milieux d'affaires du Dauphiné et l'extérieur et exclut les acteurs situés en dehors des départements des Hautes-Alpes, de la Drôme et de l'Isère[1480]. Malgré tout, elle livre un aperçu plus global de la situation, que nous avons complété en mettant en perspective les résultats avec d'autres sources archivistiques.

Seule une partie de la documentation a été conservée. Dans la Drôme, 161 passeports

1478Dans d'autres régions frontalières, les conquêtes et la création de nouveaux départements avait suscité un vif intérêt au sein des milieux d'affaires (voir par exemple l'attitude des négociants du Nord, décrite par De Oliveira (Matthieu), « Négoce et territoire : les passeports nordistes au XIX^e^ siècle (1791-1869) » , *Revue d'histoire moderne et contemporaine* (vol. 48, n° 2), 2001, p. 104-122 (l'étude portait sur des listes complètes).

1479Suivant les approches proposées par Marzagalli (Silvia), 1999, p. 247 (à partir de sources lacunaires, comme dans le cas dauphinois) ou De Oliveira (Matthieu), 2001, p. 104-122 (l'étude portait sur des listes complètes).

1480De nombreuses études de cas tendent toutefois à montrer que les liens commerciaux se doublaient régulièrement de relations plus directes, impliquant des séjours, des voyages personnels et des « tournées » auprès des fournisseurs de chaque entreprise. Citons, entre autres, les exemples de Chauvet (voir la correspondance rédigée pendant son itinéraire : arch. de la CCIMP, L 19/62/07), de Cornud (dont on conserve le carnet de voyage : arch. dép. de la Drôme, 37 J 14), de Pinet (voir notamment les échanges entre Pinet et ses fils, arch. dép. de l'Isère, 14 J 207-208). Des déplacements du même ordre sont attestés pour la famille Perier (les fils de Claude Perier avaient beaucoup voyagé en Europe) ou encore pour les familles de négociants briançonnais à la fin de l'Ancien Régime (voir à ce propos les renseignements contenus dans le fonds Borel du Bez, arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484, dossiers n° 20 à 26).

subsistent, émis entre l'an 4 et l'an 8 (dont une trentaine furent délivrés à des négociants)[1481]. Les archives sont plus lacunaires encore dans le département des Hautes-Alpes, pour lequel on dispose d'une cinquantaine de passeports pour l'année 1795[1482] et d'une vingtaine datés de 1812-1813[1483]. Mais c'est la documentation iséroise qui se prête le mieux à une exploitation détaillée. Entre l'an 9 et l'an 11 (1800-1803), un total de 209 passeports pour l'étranger furent en effet attribués par la préfecture de l'Isère. Dans un premier temps, une analyse des destinations permet de décrire les principales orientations des négociants et des commerçants locaux (tableau 3. 3).

Tableau 3. 3. Destinations des négociants de l'Isère d'après leurs passeports (an 9-an 11).

Destinations extérieures	Proportion de négociants	Proportion de commerçants	Ensemble des Isérois
Italie	46,3 %	46,4 %	58,1 %
Colonies et outre-mer	22,2 %	17,4 %	9,5 %
Suisse	13,0 %	17,4 %	17,1 %
Europe du Nord	13,0 %	14,5 %	10,9 %
Espagne	5,6 %	4,3 %	4,3 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	54	69	210

[Source : arch. nat., F^7 3545. Lorsque plusieurs destinations différentes figuraient sur un même passeport, on a considéré qu'il s'agissait de deux cas différenciés (raison pour laquelle le total des passeports isérois est supérieur à 209. Après des tests de Student, on a indiqué en bleu les pourcentages qui doivent être considérés comme équivalents et en rouge les pourcentages pour lesquels les écarts observés sont significatifs ($p < 0,05$).]

À la fin des années 1790 et au début des années 1800, les gens d'affaires se révèlent donc relativement mobiles : ils représentent approximativement entre 20 % et 30 % des individus auxquels les autorités ont délivré des passeports extérieurs[1484]. Ces pourcentages semblaient avoir augmenté, depuis l'Ancien Régime : une étude des passeports grenoblois accordés entre 1740 et 1765 montre que les voyages commerciaux représentaient alors 10,8 % seulement des motifs de déplacement (N = 323)[1485]. Ce qui contredit très clairement la thèse du repli, pour accréditer plutôt

1481Arch. dép. de la Drôme, L 210 et arch. nat. F^7 3541.

1482Arch. dép. des Hautes-Alpes, L 324.

1483Arch. nat., F^7 3537.

1484La proportion atteint 19,9 % dans la Drôme, 32,9 % dans l'Isère. Ces pourcentages peuvent paraître plutôt élevés. Ils sont supérieurs aux relevés effectués sur le registre de l'hospice du Grand Saint-Bernard entre juillet 1812 et juillet 1815. Les « *négociants et propriétaires* » représentaient alors 10,3 % des signatures relevées par Bertrand (Gilles), *Le Grand Tour revisité. Pour une archéologie du tourisme : le voyage des Français en Italie, milieu XVIII^e-début XIX^e siècle*, Rome, École française de Rome, 2008, p. 79. En revanche, la mobilité des négociants est largement supérieure dans le département du Nord :dans « *plus de 8 cas sur 10* », les passeports émis entre l'an 10 et 1809 avaient été accordés à des négociants (cf. De Oliveira (Matthieu), 2001, p. 109-110).

1485Les données sont tirées de Bertrand (Gilles), *Le Grand Tour revisité. Pour une archéologie du tourisme : le voyage des Français en Italie, milieu XVIII^e-début XIX^e siècle*, Rome, École française de Rome, 2008.

l'idée d'un redéploiement dans l'espace international.

Au premier abord, les conclusions sont nettes : dans l'ensemble, les relations avec l'Italie dominent très clairement. À la faveur de la paix d'Amiens, les acteurs renouent également avec les colonies américaines, et en particulier avec Saint-Domingue, où se rendent plusieurs négociants, comme Pierre-François et Aimé Treillard, Régis Jacquemet de Grenoble ou Urbain Marquis de Rives[1486]. Enfin, dans une moindre mesure, les milieux commerçants se tournaient aussi vers les régions allemandes et la Suisse voisine – avec laquelle les négociants de Grenoble et de Voiron avaient longtemps été liés, pour des raisons à la fois marchandes et manufacturières[1487]. Dans les deux autres départements, des tendances assez proches transparaissent aussi, même si les données compilées sont plus imprécises. Dans la Drôme, l'essentiel des passeports de négociants était destiné à des voyages en Suisse[1488] – conséquence logique des liens familiaux et confessionnels entre les commerçants protestants de la Drôme et les négociants de Genève. Et dans les Hautes-Alpes, la plupart des acteurs souhaitaient se rendre en Espagne et dans les Antilles, où de fortes communautés de négociants et marchands haut-dauphinois existaient sous l'Ancien Régime[1489].

Néanmoins, l'étude de ces circulations ne prend tout son sens que comparativement au comportement des autres groupes sociaux. Il ne suffit donc pas de rendre compte des orientations spatiales des acteurs commerciaux : encore faut-il en déterminer et en expliquer la spécificité. Raison pour laquelle nous avons systématiquement indiqué, dans le tableau 3. 3, la proportion globale de passeports délivrés en direction de chacune des destinations recensées. Comme l'étude porte sur des ensembles aux effectifs très différents, les pourcentages en question doivent être comparés avec prudence. Nous avons donc pris soin de réaliser une série de tests de Student, afin de préciser l'interprétation des données. Dans la plupart des cas, les écarts observés entre les négociants et l'ensemble des Isérois ne sont pas suffisamment élevés pour être considérés comme significatifs[1490]. Le poids relatif des espaces italiens, suisses, nord-européens et espagnols peut ainsi être considéré comme équivalent, tant chez les négociants que chez l'ensemble des individus étudiés. En revanche, les destinations antillaises et ultramarines sont fortement surreprésentées parmi les passeports de négociants (et dans une moindre mesure de commerçants), ce qui bat en

1486En tout, 7 négociants se virent délivrer un passeport pour l'île de Saint-Domingue en l'an 10, à partir du mois de nivôse

1487C'était en particulier le cas des Perier et de leurs associés. Voir Chagny (Robert), « À propos des relations économiques entre la France et Genève à la veille de l'annexion : la tentative de délocalisation à Grenoble d'une manufacture genevoise d'horlogerie », dans Droux (Joëlle), Mottu-Weber (Liliane), *Genève française, 1798-1813. Nouvelles approches. Actes du colloque tenu du 12 au 14 novembre 1998*, Genève, Société d'histoire et d'archéologie de Genève, 2004, p. 256.

1488Sur un ensemble de 33 cas, 14 concernaient des voyages à Genève (42,4 %) et plus généralement 18 passeports pour la Suisse avaient été délivrés (59,4 %).

1489Voir *supra*, partie 1, chapitre 4.

1490Par convention, on a retenu comme seuil une valeur p de 5 %.

brèche l'idée selon laquelle les acteurs dauphinois se seraient définitivement détournés du commerce océanique.

De ce point de vue, l'attraction pour les territoires italiens et suisses mérite d'être relativisée. Elle s'inscrivait dans un mouvement beaucoup plus général, qui ne concernait pas exclusivement le négoce, mais les Isérois (et très probablement les Dauphinois) dans leur totalité. Ces dynamiques étaient favorisées par la situation géographique des départements dauphinois et leur proximité avec les autres aires alpines, suisses ou italiennes. L'intégration de ces espaces à la sphère d'influence française – que ce soit à travers l'établissement de nouveaux systèmes d'alliance ou bien par départementalisation –, ne fit probablement qu'encourager les échanges entre ces régions. Pour autant, il serait sans doute fallacieux d'y voir le signe d'un afflux des acteurs en direction de l'Italie du Nord et de la Suisse. Nulle avancée conquérante, nulle installation massive de négociants dauphinois, par-delà les (anciennes) frontières. Du reste, la présence dauphinoise dans les départements italiens limitrophes demeurera toujours discrète, en dépit de déplacements réguliers et nombreux (l'un n'étant pas incompatible avec l'autre). Les listes du collège électoral publiées en 1810 dans les départements du Pô[1491] et de la Doire[1492], ne contiennent les noms d'aucun négociant dauphinois, hormis à Pignerol, où l'on retrouve un membre de la famille Arduin, originaire de Briançon. Aucun nom connu n'apparaît par ailleurs au même moment, sur les listes du département de Gênes[1493]. En dépit de séjours occasionnels, les négociants mènent la plupart du temps leurs affaires à distance. On retrouve encore à Turin les traces de la vieille communauté briançonnaise que nous avons déjà évoquée. Et à Gênes, Jacques Duseigneur continue à mener ses affaires sur place. Néanmoins, le négoce dauphinois demeura dans l'ensemble discret dans la région[1494].

En outre, dans certains secteurs bien particuliers, le rattachement à la France de nouveaux territoires semble avoir provoqué un véritable appel d'air, tout à fait bénéfique pour les négociants ou les manufacturiers. Jacques Berriat-Saint-Prix indiquait par exemple, en 1807, que « *la réunion des départements au-delà des Alpes et les rapports existants avec le reste de l'Italie offr*[aient] *de nouveaux écoulements* » aux étoffes de Vienne[1495].

Toutefois, les acteurs dauphinois ne semblent pas avoir retiré d'avantage stratégique décisif de cette expansion territoriale et militaire. Les négociants les plus en vue s'impliquèrent somme toute assez peu dans des opérations avec les espaces suisses et italiens, sauf lorsque des liens

1491Arch. nat., F^{1cIII} Pô 1 et 2.

1492Arch. nat., F^{1cIII} Doire 1.

1493Arch. nat., F^{1cIII} Gênes 1. Outre la liste électorale figure une liste des 72 personnes « *les plus marquantes du département* ». La plupart des Français alors recensés appartenaient à l'administration impériale.

1494Ce qui recoupe du reste les conclusions de Pierre Léon : « *de tous les marchés extérieurs, avec lesquels le Dauphiné avait été en contact, c'est le marché italien qui reste le moins actif* » (Léon (Pierre), 1954, p. 378).

1495Jacques Berriat Saint-Prix, *Annuaire statistique ou Almanach général du département de l'Isère*, Grenoble, J. Allier, 1807, p. 170.

existaient déjà avant 1793[1496], ou bien quand il était question de contourner les mesures douanières imposées par les puissances françaises et britanniques. C'est probablement dans cette optique que la famille Anthoine sollicita la maison Dusseigneur Wollaston et C[ie] à Gênes[1497], que Chauvet multiplia les courriers vers Milan, Gênes, Livourne à partir de février 1793[1498], ou bien que Freycinet se rendit de Montélimar au port génois, afin d'y acheter des stocks de grain au nom des autorités départementales[1499]. Le but n'était pas d'inventer de toutes pièces de nouveaux réseaux commerciaux, mais de composer avec l'état réel de l'environnement institutionnel international (et des rapports de force qui en sous-tendent la structure).

(b) Recompositions continentales et interfaces maritimes.

Le retour progressif à la paix, annoncé dès octobre 1801 par les premières négociations diplomatiques franco-britanniques, représente un bon indicateur des logiques qui avaient présidé aux recompositions continentales à partir de 1793. Jusqu'en 1802-1803 au moins, les acteurs semblent en effet avoir considéré la réorganisation spatiale de leurs opérations comme le fruit des circonstances, c'est-à-dire comme un phénomène passager. C'est la raison pour laquelle les négociants se tournent de nouveau vers les circuits maritimes et coloniaux, dès que la possibilité d'une paix durable avec la Grande-Bretagne se profile – par exemple au moment de la paix d'Amiens, en 1802.

Au fond, tout se passe comme si la bourgeoisie commerciale poursuivait les mêmes logiques qu'avant la rupture de 1793, mais à l'intérieur d'un cadre réglementaire profondément transformé. Dès lors, on ne peut parler d'un strict « repli continental » (ou national) du négoce dauphinois. Loin de se cantonner à un commerce strictement continental ou régional, les agents vont souvent se servir des circuits commerciaux terrestres afin de maintenir, tant bien que mal, leur accès aux circuits maritimes. D'où l'attraction exercée par les ports européens, qu'ils soient français ou étrangers. Entre février 1793 et la paix d'Amiens, les relations des acteurs avec les interfaces maritimes ne s'érodent pas, bien au contraire. L'analyse de la correspondance Pinet démontre ainsi que les

1496C'était par exemple le cas des Delatune, à Crest, arch. dép. de la Drôme, 18 J 3 à 6, ou de la société Cornud à Montélimar (arch. dép. de la Drôme, 37 J). Pour ces négociants, l'évolution des relations entre la France et la Suisse ne faisait que faciliter des liens plus anciens, déjà attestés à la fin des années 1780 ou au début des années 1790.

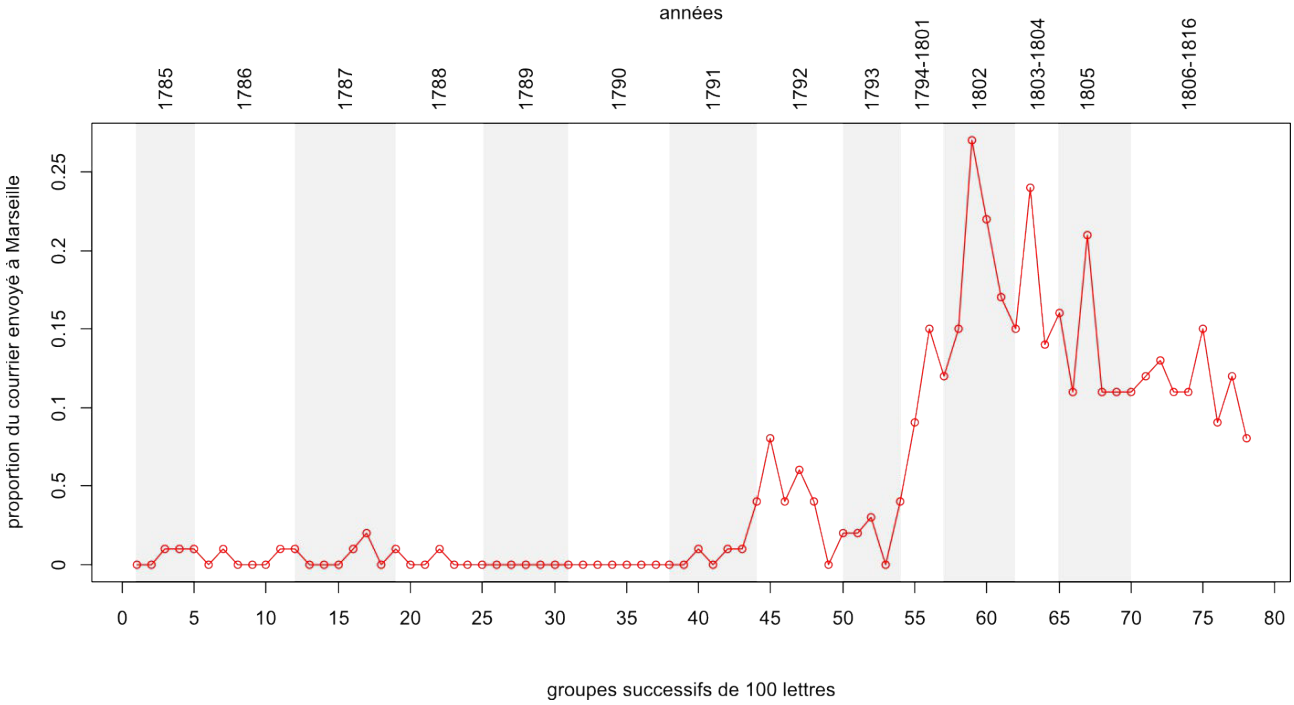
1497LSE Library, Coll. Misc. 0499, p. 21. Le compte d'Anthoine est très lacunaire : on y retrouve pêle-mêle des allusions à des factures adressées à Félix Anthoine, alors installé en Angleterre, mais aussi des références à quelques opérations de plus grande ampleur avec la société Louis Anthoine et C[ie] (Constantinople). Le document ne mentionne pas les montants des transactions engagées. Notons que le mémoire d'Anthoine livre peu d'informations sur la période qui s'étend de 1793 à 1801, en dehors de généralités sur le contexte international (Anthoine (Antoine-Ignace), 1820 (1805), p. 188-195).

1498Entre 1793 et 1802, 2,5 % du courrier (N = 2 914) fut expédié vers des villes italiennes : arch. de la CCIMP, L 19/62/10 à 12.

1499Arch. nat., F[11] 1197-1198.

relations épistolaires avec Marseille s'intensifièrent dès le début de la guerre entre la France et l'Angleterre (graphique 3. 9).

Graphique 3. 9. Les relations de la société Pinet avec Marseille (1785-1816).

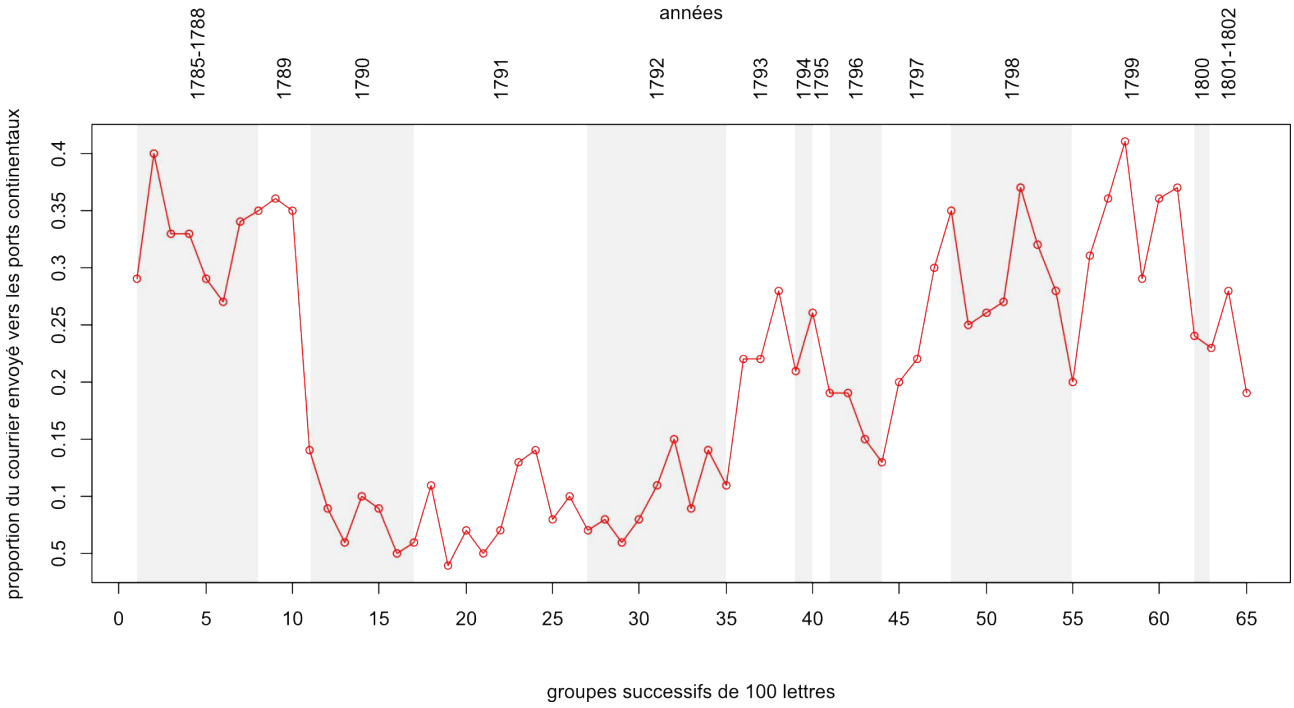


[Source : d'après arch. dép. Isère, 14 J 5 à 9.]

À partir de 1793, Jean-Joseph André Pinet prospecta en effet vers le sud, pour dénicher de nouveaux fournisseurs. « *Je suis décidé, citoyen, de faire descendre de suite à Marseille pour acheter les bariques nécessaires à employer les vins que je vous ay vendu, comme vous nous avez dit qu'il me falait encore 14 000 pintes* », écrivait ainsi le négociant gapençais au mois de juin 1793[1500]. En outre, Pinet se lança vers 1797 dans une série de spéculations, en tablant sur « *une paix plus ou moins prochaine*[1501] », comme en témoignent plusieurs missives échangées avec Jean-Jacques Chauvet cette année-là[1502]. Chez Chauvet, on assiste également au maintien ou au développement de liens avec les ports européens, mais à une plus vaste échelle, nationale et internationale (graphique 3. 10).

1500Arch. dép. de l'Isère, 14 J 8, liasse 2, lettre du 12 juin 1793 de Pinet (Gap) à Clermont (Grenoble).
1501Arch. dép. de l'Isère, 14 J 8, lettre du 24 germinal 5 (13 avril 1797) de Pinet (Gap) à Chauvet (Marseille).
1502Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 5 floréal 5 (24 avril 1797) de Chauvet (Marseille) à Pinet (Gap).

Graphique 3. 10 Les relations de Chauvet avec les ports européens de la Méditerranée et de l'Atlantique.



[Source : d'après arch. CCIMP, L 19/62/07 à 12.]

Logiquement, l'entreprise entretenait des liens très réguliers avec les ports européens quand elle était installée dans les Caraïbes. Après son retour à Marseille, en 1789, le poids relatif de ces villes côtières décroît de manière spectaculaire, en particulier pendant l'année 1790. Mais on assiste à une hausse qui coïncide précisément avec la déclaration de guerre de 1793. Les missives adressées à Bordeaux étaient les plus nombreuses[1503]. Ce faisant, Chauvet palliait sans doute les insuffisances de ses propres réseaux. Le négociant s'adressait à des commerçants bordelais, de manière à ce que ces derniers puissent relayer ses intérêts auprès de leurs propres interlocuteurs, situés dans les régions atlantiques[1504]. L'analyse des archives comptables confirme d'ailleurs l'importance du port girondin dans les opérations de la société, après 1793. Dans les années 1780, seul 1,8 % du volume d'affaires concernait des transactions avec des partenaires bordelais (N = 1 455 633,61 LTD), alors que la proportion atteignait 12,1 % au début des années 1800 (N = 932 949,81 fr.)[1505].

En France et en Europe continentale, les ports des façades océaniques et méditerranéennes jouaient donc un rôle de premier plan, dans les stratégies des acteurs. De là, et en passant par des

1503Entre février 1793 et 1802, les lettres adressées à Bordeaux représentaient environ 9,7 % de l'ensemble de la correspondance (N = 2 914).

1504Depuis Bordeaux, il était encore envisageable de maintenir des relations avec les Îles. Voir, par exemple, la lettre du 28 brumaire 5 (18 novembre 1796) de Chauvet (Marseille) à Durant (Bordeaux), ou encore la lettre du 30 brumaire 5 (20 novembre 1796) à Ruelle fils (Serres) (arch. de la CCIMP, L 19/62/11).

1505Arch. de la CCIMP, L 19/62/02 et 03.

intermédiaires, les Dauphinois étaient à même de joindre des négociants neutres, selon des voies légales ou illégales, donc de ne pas rompre intégralement avec le commerce atlantique et, en cas de retour à la paix, de renouer le plus rapidement possible avec leurs activités d'autrefois.

(c) Le renouvellement humain des réseaux négociants.

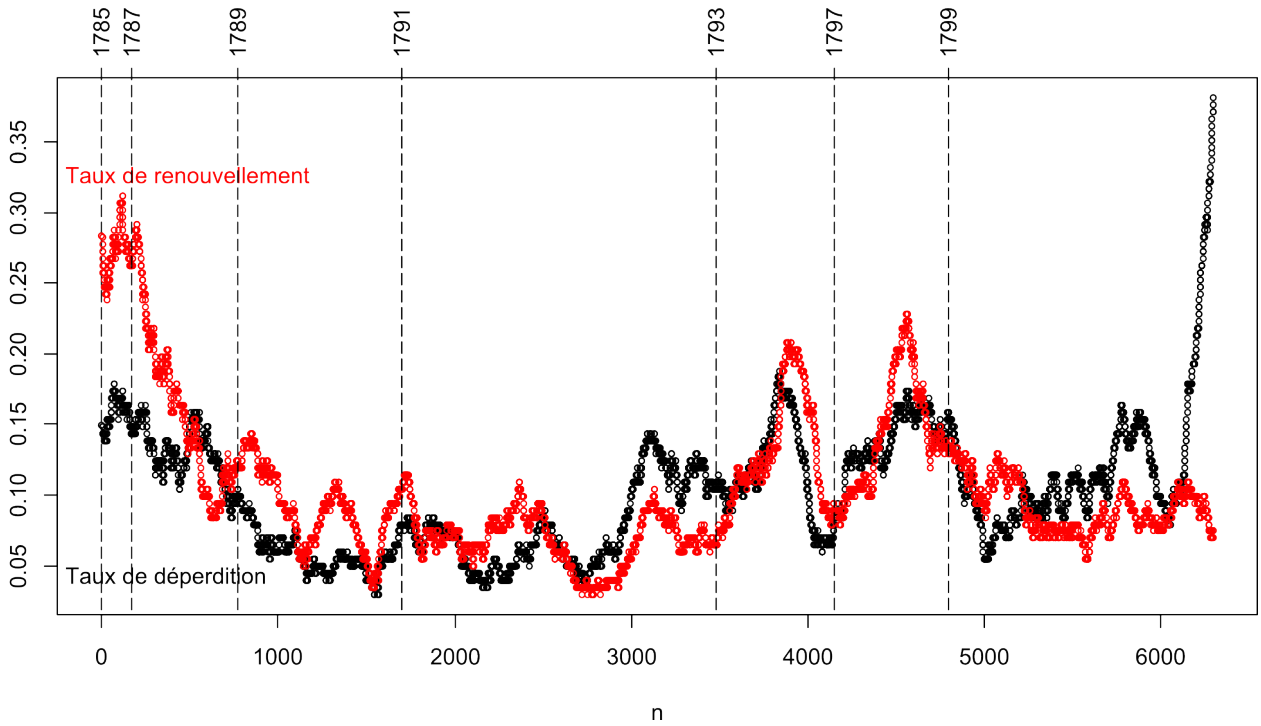
Afin d'assumer le redéploiement spatial de leurs opérations, les négociants dauphinois firent-ils appel à de nouveaux interlocuteurs ? La question est difficile à résoudre : pour y répondre, on ne peut en effet s'appuyer que sur les archives des acteurs, ce qui restreint forcément le point de vue et empêche toute généralisation. Nous nous proposerons donc de préciser nos hypothèses, à partir d'une étude de cas, portant à nouveau sur l'un des fonds les mieux documentés dont nous disposons, les archives des sociétés Chauvet.

Une analyse du courrier envoyé par Chauvet démontre qu'environ 44,2 % des lettres copiées entre 1785 et février 1793 par l'entreprise avaient été envoyées à des destinataires qui ne furent plus du tout contactés par la suite. Inversement, 61,5 % des missives rédigées entre février 1793 et 1802 furent expédiées à de nouveaux correspondants. Soit un chamboulement profond du réseau épistolaire, qui connaît non seulement un profond renouvellement, mais qui en même temps perd aussi bon nombre d'anciens partenaires.

Pour plus de précision, il est possible de calculer un taux de renouvellement et un taux de déperdition et d'en représenter l'évolution au cours du temps. Le graphique 3. 11 donne une représentation des résultats finaux[1506]. Logiquement, les premières années d'existence de l'entreprise correspondent à un fort taux de renouvellement, tandis que les dernières années coïncident avec une importante augmentation du taux de déperdition. Mais on assiste aussi à une augmentation relativement forte des taux de renouvellement et de déperdition entre 1793 et 1797.

1506La valeur de chacun des deux taux est comprise entre 0 et 1. Plus le taux se rapproche de 1, et plus le niveau de renouvellement (apparition de nouveaux correspondant) ou de déperdition (disparition d'anciens correspondants) est élevé.

Graphique 3. 11. Mutations du réseau épistolaire de la société Chauvet et C^ie^, de 1785 à 1802[1507]**.**



[Source : arch. CCIMP, L 19/62/07 à 12.]

Une comparaison des deux grands livres de l'entreprise confirme cette mutation[1508]. Sur 170 sociétés ou individus disposant d'un compte dans les registres de la société Chauvet et Lafaye (1785-1787), seuls 8 figurent encore dans le grand livre de la société Chauvet et C^ie^ (an 8-an 10), soit 95,3 % de déperdition. Le poids de ces anciens partenaires dans le volume d'affaires des années 1785-1787 avoisinait par ailleurs 91,7 %, sur un total d'environ 1,48 millions l.t. En tenant compte de l'évolution des raisons sociales, on estime qu'un peu plus de 11,6 % des comptes du second grand livre avaient été attribués à des interlocuteurs déjà inscrits sur le grand livre précédent[1509]. En revanche, le poids cumulé de ces anciens partenaires dans le volume d'affaire (3,26 millions fr.)

1507Le taux de renouvellement a été défini en considérant chaque lettre en fonction de l'ordre chronologique dans laquelle elle figurait au sein de la documentation. On obtient ainsi une série de 6 500 individus (au sens statistique du terme). Pour chaque individu, nous avons initialement retenu trois variables : le nom du destinataire, le nombre d'occurrence du destinataire dans les lettres suivantes (m) et enfin le nombre d'occurrences du destinataire dans les lettres précédentes (k). Pour chaque individu, on calcule les valeurs Vm et Vk telles que $Vm = 1$ si $m = 0$, $Vm = 0$ si $m \neq 0$ et $Vk = 1$ si $k = 0$, $Vk = 0$ si $k \neq 0$. Pour obtenir la courbe représentative du taux de renouvellement du réseau, on calcule ensuite la valeur moyenne de Vk pour les individus du rang n à $n + 99$, où $n \in [0 ; 6499]$. On procède de même pour la série de valeurs Vm, afin d'obtenir la courbe représentative du taux de déperdition en fonction des valeurs de n.

1508Bien que les lacunes des sources comptables rendent la démarche plus imprécise – et conduisent à surestimer le degré de renouvellement du réseau d'affaires. En l'occurrence, la comparaison porte en effet sur deux périodes séparées par un laps de temps considérable (de 1787 à l'an 8).

1509Ce qui ne signifie pas que l'ensemble des autres acteurs en présence soient forcément de nouveaux partenaires : plusieurs d'entre eux étaient déjà connus avant 1793, voire dès l'association entre Chauvet et Lafaye, mais ne bénéficiaient pas forcément d'un compte, à l'instar de la famille de Jean-Jacques Chauvet.

était considérable, puisqu'il atteignait environ 25,9 %.

La réorganisation spatiale des circuits d'affaires se doublait donc d'un renouvellement humain des réseaux de l'entreprise. Chauvet ne rompt pas tout à fait avec ses anciens alliés, clients ou fournisseurs. Néanmoins, le négociant ne s'inscrit plus dans le même système de relations après le début du conflit maritime. Peut-on généraliser ces conclusions à l'ensemble des acteurs dauphinois ? Pour les entreprises liées au commerce colonial, le choc de la guerre accrédite effectivement l'hypothèse d'un profond remodelage des circuits marchands. Mais des mutations sont aussi perceptibles dans le cas de sociétés nettement plus recentrées sur la scène régionale, à l'image de la famille Pinet, dont une large partie des activités (spéculations financières, fournitures militaires, commerce des grains) étaient de toute évidence très sensibles aux évolutions de la conjoncture extérieure. Selon toute probabilité, les principaux négociants de la région ont tous été confrontés, d'une manière ou d'une autre, à un redéploiement de leurs opérations et de leurs relations d'affaires.

(d) Le poids du passé.

Sans doute convient-il de ne pas minimiser les changements dans lesquels s'engagèrent les négociants dauphinois, entre le début de la guerre franco-britannique et la paix d'Amiens. Un ensemble d'indices convergent, pour témoigner d'une vaste évolution des réseaux commerciaux, d'un point de vue à la fois spatial et humain. Pourtant, comme nous l'avons signalé, ces transformations de grande ampleur n'aboutissent pas à changer fondamentalement les schèmes de pensée et d'action incorporés par les acteurs sous l'Ancien Régime. Le recentrage des négociants sur l'Europe n'est pas assimilable, au sens strict, à un abandon de leurs anciennes ambitions maritimes. En se tournant vers de nouveaux circuits d'approvisionnement et de distribution, les acteurs ne bouleversèrent pas de fond en comble leurs opérations traditionnelles. Ils tentèrent plutôt de les perpétuer, mais en utilisant des méthodes et des circuits alternatifs. Ce faisant, les négociants dauphinois puisaient largement dans les habitudes stratégiques collectives, forgées au cours du XVIII^{e} siècle. Pour comprendre ces tendances « conservatrices », il faut renoncer à la figure prométhéenne du négociant[1510], ne pas insister uniquement sur les capacités d'adaptation à toute épreuve des acteurs, mais chercher à en saisir les modalités et à retracer les intentions sous-jacentes.

Le témoignage d'Antoine-Ignace Anthoine apporte des éclaircissements à ce sujet. En 1802, aux lendemains des traités de paix entre la France, l'Angleterre et l'empire ottoman, Anthoine prit la décision de rétablir son établissement de Kherson, en liaison avec ses sociétés de Marseille et de

1510Pour reprendre l'expression de Marzagalli (Silvia), 1999, p. 18.

Constantinople[1511]. Or, à l'époque, et de l'aveu même d'Anthoine, Odessa semblait beaucoup plus propice aux affaires marchandes. Toujours d'après le négociant, 55,6 % des navires entrés dans les ports de la Mer Noire (N = 900) avaient fait halte à Odessa, tandis que 67,7 % des navires en partance (N = 815) venaient de ce même port, contre seulement 0,5 % pour Kherson. Dans son ouvrage sur le commerce en Mer Noire, Anthoine justifiait lui-même ce choix déconcertant :

> Quoique la place d'Odessa fût devenue beaucoup plus commerçante que celle de Cherson, j'avais préféré ce dernier port pour le siège de mon établissement, et je n'avais voulu entretenir qu'un simple facteur à Odessa. […] Mes motifs, pour donner la préférence à Cherson, étaient d'abord la connaissance exacte que nous avions du pays, l'ancienneté de nos liaisons avec ses habitants, […] mais surtout l'avantage d'acheter les productions de la Russie arrivant à ce port, qui est pour elles un lieu d'entrepôt[1512].

Les propos d'Anthoine sont intéressants à double titre. D'abord parce qu'ils mettent en exergue le poids structurant des habitudes stratégiques et commerciales que les négociants avaient développées sous l'Ancien Régime. Sitôt la paix rétablie avec la Porte et la Russie, le commerçant tente d'en revenir à ses affaires initiales. Ce qui montre bien que le conflit avait remis en question les conditions ordinaires de circulation, mais non les orientations fondamentales du négoce dauphinois.

Dans le même temps, les explications d'Anthoine révèlent les mécanismes à l'œuvre dans le remodelage des réseaux commerciaux. La « plasticité » supposée des milieux d'affaires ne doit pas être surestimée. La recherche de nouvelles voies de circulation ne s'apparente pas à un renversement brutal des systèmes de relations et des structures commerciales antérieures. Même lorsque les acteurs se dirigent vers de nouvelles aires géographiques, ils ne s'aventurent pas à l'aveuglette et préfèrent prudemment s'en remettre à des intermédiaires connus et reconnus. Les nouveaux réseaux négociants n'émergent pas brutalement : ils reposent sur un ensemble de liens familiaux et sur le jeu des recommandations. Chauvet ne procède pas autrement quand il s'oriente vers Hambourg et Copenhague[1513]. De même Jean-Joseph-André Pinet ou l'un des fils Ruelle commencent par contacter des partenaires dauphinois, lorsqu'ils décident pour l'un d'intensifier ses relations avec Marseille[1514], pour l'autre de gagner les colonies[1515].

1511 Anthoine (Antoine-Ignace), 1820 (1805), p. 268.

1512 Anthoine (Antoine-Ignace), 1820 (1805), p. 268-269.

1513 Arch. de la CCIMP, L 19/62/10, lettre du 17 août 1793 de Chauvet (Marseille) à Philippon Lauret et C^ie (Cap-Français).

1514 Comme nous l'avons indiqué, Pinet s'était notamment tourné vers Jean-Jacques Chauvet. Ce choix présentait un double avantage. D'une part, Chauvet était lui aussi proche des Perier. D'autre part, le négocinat marseillais était également originaire des Hautes-Alpes.

1515 La famille Ruelle échange à cette occasion plusieurs missives avec Chauvet (arch. de la CCIMP, L 19/62/11).

Au moment où survient la paix d'Amiens, le négoce dauphinois n'a pas éprouvé de transformation radicale. Les relations sur lesquelles s'appuyaient les entreprises ont sans nul doute profondément évolué, de telle sorte que la physionomie géographique et humaine des réseaux commerciaux de 1802 diffère sensiblement de la situation qui prévalait en 1792. Toutefois, ces changements sont d'abord vus comme des ajustements provisoires, essentiellement conjoncturels, et non comme une véritable reconversion structurelle des milieux marchands.

4. Effets du Blocus continental sur le négoce dauphinois.

À partir de 1803-1806 la crise du négoce maritime s'intensifie. Non seulement la guerre reprend de plus belle entre la France et l'Angleterre, mais, de surcroît, l'armée française ne parvient pas à reprendre Saint-Domingue. Enfin, les mesures douanières prises dans le cadre du Blocus continental vont considérablement gêner les échanges commerciaux entre l'empire français et l'Atlantique. Autant d'éléments qui contrariaient définitivement, cette fois, les ambitions maritimes des fractions les plus puissantes du négoce dauphinois. Il convient donc de se pencher séparément sur cette deuxième phase de dégradation des structures commerciales, et d'en évaluer les conséquences sur les Dauphinois. À cet égard, Pierre Léon évoquait un profond « *malaise* », une « *crise des débouchés* » et « *des matières premières* », aboutissant au début des années 1810 à une « *crise industrielle*[1516] ». Peut-on généraliser ce constat (en tenant compte des interdépendances entre le négoce et le secteur proto-industriel) ?

(a) Des négociants face au Blocus : la société Drevon et Lambert.

La traité d'Amiens avait été attendu et perçu comme un retour durable à la paix. Sans doute les négociants dauphinois gardaient-ils alors en mémoire le souvenir des conflits précédents. Les courrier de Chauvet rédigés entre 1800 et 1802, reflètent bien les attentes que suscitèrent les pourparlers entre la France et l'Angleterre, au sein des milieux d'affaires anciennement impliqués dans le commerce colonial[1517]. La reprise des hostilités, dès le mois de mai 1803, n'en fut que plus dommageable : ce regain de tensions intempestif brisa *ab ovo* les premières tentatives de réimplantation menées par les négociants. L'ouvrage d'Antoine-Ignace Anthoine semble résumer assez fidèlement l'état d'esprit des milieux d'affaires face à ce nouveau conflit.

1516Léon (Pierre), 1954, p. 434-445.

1517Voir par exemple la lettre du 29 pluviôse 8 (17 février 1800) de Chauvet (Marseille) à Treillard (Cap-Français), où le négociant faisait part des espérances qu'il plaçait dans le « *nouveau gouvernement* » de la France.

> *Il paraîtra fabuleux à la postérité qu'après une guerre de dix ans, et peu de mois après la paix qui avait fait cesser ce fléau, il se soit rallumé avec plus de fureur entre les Anglais et les Français. On ne pourra expliquer cet événement singulier qu'en supposant à l'une des parties qui a signé le traité de paix, le projet de l'enfreindre incessamment*[1518].

Certes, dans une certaine mesure, la séquence 1803-1815 s'inscrit dans la continuité de la période précédente. Quand bien même la rivalité entre la France et la Grande-Bretagne paraissait paralyser les flux marchands entre le continent et les aires océaniques, les négociants disposaient tout de même de palliatifs divers pour résoudre les problèmes d'approvisionnement ou d'écoulement de leurs stocks. Ce d'autant que les mesures réglementaires n'étaient pas toujours appliquées avec la plus grande rigueur. En témoignent – entre autres exemples – les réticences des autorités génoises à faire respecter les interdictions qui portaient en principe sur les importations de marchandises anglaises. Dans un courrier daté de 1803, l'associé de Jacques Dusseigneur, Frederick Hyde Wollaston notait ainsi que le gouvernement avait adopté ces dispositions à contrecœur (« *the government has adopted this measure against its inclination* »). En conséquence, si d'aventure des navires états-uniens se présentaient chargés de produits coloniaux britanniques, ils seraient vraisemblablement admis sans danger dans le port de Gênes[1519]. Même après 1806, le Blocus continental n'interrompit jamais tout à fait les échanges entre les zones continentales et maritimes. En revanche, il modifia la configuration spatiale des circuits empruntés par les acteurs, en confirmant notamment un déplacement des centres de gravité du négoce dauphinois, vers les marchés nationaux, l'Italie et l'Allemagne.

À Hambourg, le cas de la société dauphinoise Drevon et Lambert permet non seulement d'illustrer ces recompositions, mais aussi de retracer les mécanismes propres à ces évolutions[1520]. L'entreprise en question avait été fondée 1801[1521] à Ratisbonne, mais Drevon était déjà installé en Allemagne depuis au moins 1797[1522]. Prévue à l'origine pour une durée de cinq ans, l'association avait été reconduite en 1806, preuve s'il en est que ni la rupture franco-britannique de 1803, ni la formation de la Troisième Coalition en 1805 n'avaient suffi à décourager les deux négociants. Les archives de la société contiennent notamment un registre de correspondance, où ont été copiées les lettres expédiées et où sont référencées (sans leur contenu, mais avec les dates de réception) les lettres reçues par Drevon à Hambourg, puis à Grenoble. Nous pouvons ainsi reconstituer les

1518Anthoine (Antoine-Ignace), 1820 (1805), p. 208.

1519National archives, RG 59, Consular Despatches, Genoa, vol. 1, lettre du 5 juillet 1803 de Wollaston (Gênes) à Madison (Washington).

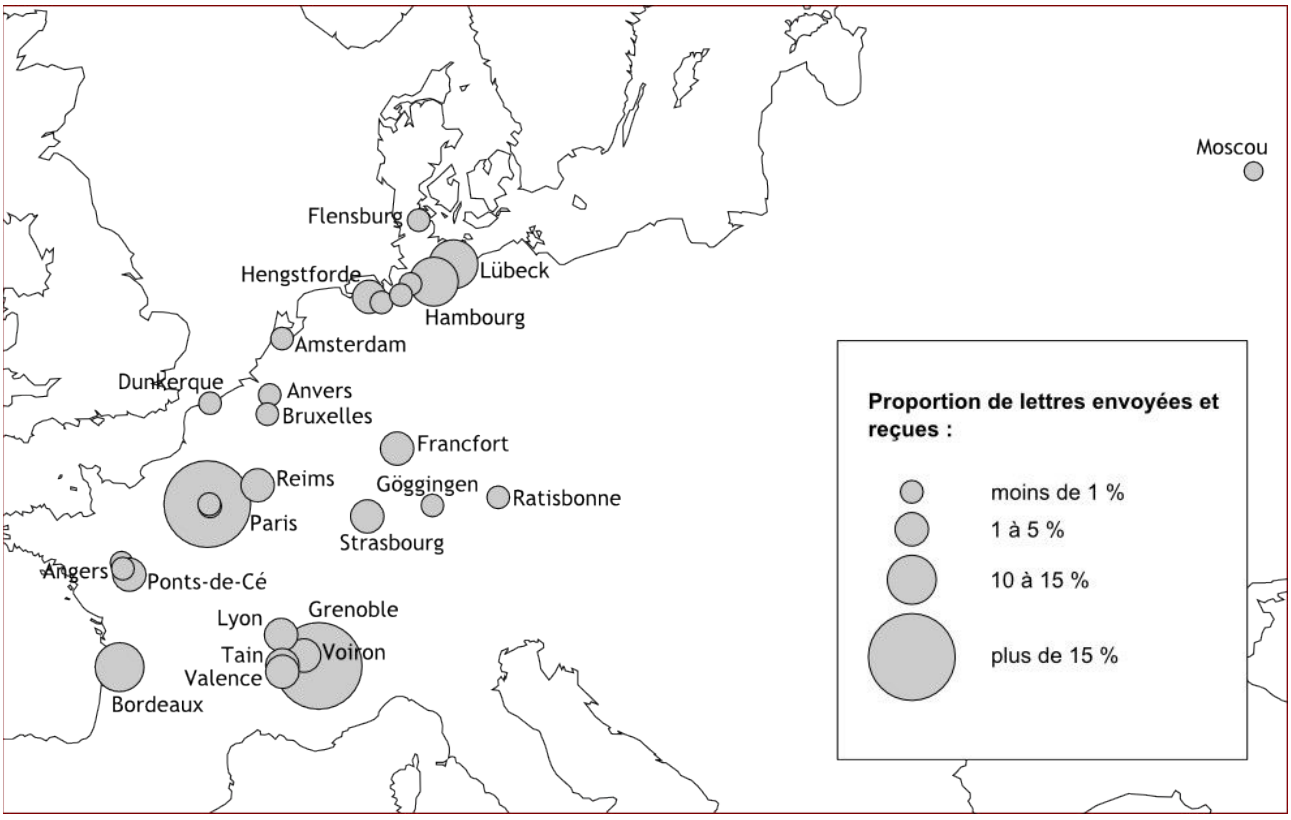
1520Arch. dép. de l'Isère, 1 J 646-652.

1521Voir le contrat d'association déjà cité précédemment (partie 1, chapitre 2). Arch. dép. de l'Isère, 1 J 646.

1522La correspondance active n'a été conservée qu'à partir de 1809, mais on dispose de quelques lettres reçues par Drevon avant cette date (voir arch. dép. de l'Isère, 1 J 648).

relations épistolaires des deux négociants avec précision (carte 3. 5). La configuration du réseau s'organisait clairement autour de cinq pôles principaux : Hmabourg et Lübeck en Allemagne, Paris, Bordeaux et Grenoble en France.

Carte 3. 5. Les relations épistolaires de la société Drevon et Lambert (1808-1815).



[Source : arch. dép. Isère, 1 J 647.]

Pour la maison Drevon et Lambert, les ports de la Mer du Nord et de la Baltique constituaient des carrefours commerciaux stratégiques, vers lesquels convergeaient plusieurs circuits de distribution légaux et illégaux. La société prenait directement en charge l'importation en Allemagne de vins bordelais, mais aussi champenois (d'où les relations épistolaires avec Reims et Bordeaux). Elle acheminait aussi des gants de Grenoble[1523] et des produits textiles du Sud-Est de la France, fabriqués dans la région grenobloise, la région lyonnaise et dans la vallée du Rhône. Par ailleurs, Drevon continuait à spéculer occasionnellement sur les denrées coloniales qui parvenaient jusque dans les cités allemandes, officiellement en conformité avec les réglementations, mais en recourant certainement à des voies illicites[1524]. Le Blocus continental ne bouleversait donc pas du

1523À ce sujet, on se reportera par exemple à la lettre du 15 juillet 1808 de Drevon (Hambourg) à Lambert (Grenoble), ou bien la lettre du 12 décembre 1809 à Perier frères (Paris), arch. dép. de l'Isère, 1 J 647.

1524Au XVIII[e] siècle, Hambourg était devenu un véritable « *entrepôt pour les denrées coloniales destinées aux pays germaniques* » (Crouzet (François), 2008). L'importation en contrebande de produits coloniaux, à l'époque du Blocus, n'était pas isolée et fit l'objet de mesures de surveillance renforcées au début des années 1810 (Marzagalli

jour au lendemain les opérations auxquelles les acteurs s'étaient consacrés depuis 1793, pas plus qu'il n'interrompait brutalement les interactions entre espaces continentaux et espaces océaniques, ou le trafic maritime. Du reste, la société Drevon et Lambert continua à investir dans les armements et dans des expéditions marchandes, entre Bordeaux et les ports allemands[1525].

(b) Un recentrage des réseaux marchands vers l'Europe.

Est-ce à dire que les années 1803-1815 ne différaient guère, fondamentalement, des années 1793-1802 ? Pas tout à fait, si l'on considère que le prolongement du conflit franco-britannique et le durcissement des mesures de contrôle douanier[1526] finirent par gêner de plus en plus les activités des deux négociants dauphinois. Ces difficultés vont cumuler au début de la décennie 1810, à tel point que l'entreprise va finir par mettre la clef sous la porte. En 1814, de retour en France, Drevon indiquait ainsi à un de ses correspondants hambourgeois : « *depuis longtems, la stagnation des affaires dans votre ville nous avait engagé, mon associé et moi, de dissoudre d'un commun accord notre société*[1527] ».

De manière plus générale, la fin des années 1800 et le début des années 1810 sont marquées par une série de réorganisations des dynamiques marchandes dans lesquelles s'inscrivaient bon nombre de négociants dauphinois, depuis au moins la déclaration de guerre de 1793. La conjonction de plusieurs facteurs déstabilisants peut expliquer ces évolutions.

En premier lieu, le conflit entre la France et l'Angleterre s'éternisait, ce qui fragilisait les entreprises dauphinoises, en particulier celles qui ne possédaient pas de ressources financières suffisantes pour soutenir une adaptation à l'économie de guerre. C'est ainsi que plusieurs sociétés éprouvèrent des difficultés, notamment au début des années 1810, à l'image des entreprises dirigées par les Charvet à Vienne[1528], ou par les Jubié à la Sône[1529], qui souffraient tout spécialement de la contraction des marchés du textile.

Ce d'autant que le Blocus continental, en deuxième lieu, contribua à fermer davantage une partie des voies qui reliaient les marchés continentaux aux circuits atlantiques. Même si les gens d'affaires tentèrent, une fois de plus, de pallier ces contraintes en puisant dans leurs stratégies habituelles, cette évolution conjoncturelle contribua tout de même à une réorganisation plus

(Silvia), 1999, p. 189-190).

1525Voir à cet égard les lettres du 19 décembre 1808 et du 13 février 1809 de Drevon (Hambourg) à Rubichon (Bordeaux), arch. dép. de l'Isère, 1 J 647.

1526En décembre 1808, Drevon se plaignait ainsi des mesures prises pour réglementer la circulation des marchandises (lettre du 12 décembre 1808 de Drevon (Hambourg) à Perier frères (Paris), arch. dép. de l'Isère, 1 J 647.

1527Arch. dép. de l'Isère, 1 J 647, lettre du 15 août 1814 de Drevon (Grenoble) à Deliagre (Hambourg).

1528Arch. nat., F^{12} 2207.

1529Arch. nat., F^{12} 2390.

profonde des anciens circuits d'approvisionnement et de distribution[1530].

Troisième source d'instabilité : l'incapacité des troupes françaises à reprendre Haïti. Face à cet échec militaire, les grands négociants du Dauphiné vont peu à peu abandonner leurs ambitions atlantiques, ou du moins caribéennes[1531]. Seuls demeurent, dans ce domaine, des acteurs de moindre envergure, sans doute sur la base d'un renouvellement partiel de leurs réseaux, à l'image des Ruelle à Cuba ou bien des Tanc en Martinique. Ce redéploiement ne s'effectue pas sans encombre et certains négociants connurent des échecs cuisants, à l'image des Raby étudiés par Pierre Léon. La famille ne parvint jamais à reprendre ses affaires dans les colonies : en l'an 7, Jean-Baptiste Raby du Moreau perdit la vie, avec l'un de ses fils, alors qu'il était retourné à Saint-Domingue, afin d'essayer d'y récupérer ses anciennes possessions[1532].

Enfin, en quatrième lieu, la guerre d'indépendance espagnole obligea les négociants dauphinois, qui s'y trouvaient encore en grand nombre, à s'exiler en toute précipitation. D'après les données collectées par la préfecture des Hautes-Alpes, ce sont au total 2,7 millions fr. de marchandises qui furent engloutis dès le début du conflit, en 1808[1533]. Au-delà, les Dauphinois perdaient d'anciens débouchés. Les relations avec l'Espagne, en passant par Marseille ou par Beaucaire, étaient en effet anciennes. Ces pertes ne faisaient qu'accentuer les incertitudes qui planaient sur le secteur du textile. Ce d'autant que l'intégration de nouveaux départements confrontait aussi les négociants dauphinois à de nouvelles concurrences, en particulier dans le secteur toilier[1534].

Dans l'ensemble, les réseaux dauphinois durent donc se plier à un rétrécissement de leurs horizons. Amorcé dès 1793, celui-ci devint plus manifeste à partir de la fin des années 1800. Désormais, les liens avec les espaces atlantiques étaient fortement mis en cause. On assiste alors à un glissement progressif vers l'Europe continentale : la France, l'Italie, la Belgique, la Hollande et l'Allemagne deviennent les principales aires vers lesquelles les acteurs continuent de se tourner. Le cas de Drevon et Lambert met d'ailleurs en lumière ce phénomène. Autour des deux Grenoblois évoluait tout un ensemble d'autres Dauphinois, qu'attiraient les perspectives offertes par les

1530Comme le remarquait déjà Pierre Léon, en se penchant sur la question des exportations dauphinoises (mais sans prendre en compte les relais extérieurs dont bénéficiaient les milieux d'affaires de la région, et qui semblent eux aussi avoir dû ajuster leurs opérations à une recomposition spatiale des flux marchands) : Léon (Pierre), 1954, p. 435-438.

1531Même si les spéculations sur les denrées coloniales se perpétuent, occasionnellement, dans les ports européens : voir par exemple la lettre du 19 septembre 1808 de Drevon (Hambourg) à Perier frères (Paris), arch. dép. de l'Isère, 1 J 647.

1532Léon (Pierre), 1964, p. 152-153.

1533Le chiffre a été obtenu en additionnant les estimations de la préfecture : arch. dép. des Hautes-Alpes, 8 M 19. Si l'on prend en compte les « *pertes en propriété* », la somme globale s'élève à plus de 2,9 millions fr.

1534Le rattachement des départements belges avait par exemple accru d'un quart le nombre de tisserands de toiles français (Verley (Patrick), *L'échelle du monde. Essai sur l'industrialisation de l'Occident*, Paris, Gallimard, 1997, p. 508.

marchés allemands : de grands banquiers (tels les frères Perier ou Henri Flory), mais aussi des négociants et des fabricants de Valence, de Voiron, d'Allemont, de Tain-l'Hermitage.

Jusqu'aux premières années du XIX^e siècle, les principaux négociants dauphinois voyaient surtout dans ces régions des zones intermédiaires, des interfaces entre la France ou le Dauphiné et les régions ultramarines. Mais au gré des recompositions marchandes, ces espaces finissent par être davantage considérés en fonction des débouchés qu'ils offrent que des médiations qu'ils permettent.

(c) De nouvelles dynamiques financières.

La reconfiguration de la conjoncture internationale avait donc des implications directes dans l'évolution des circuits marchands. Mais elle engageait aussi, dans le même temps, une évolution des dynamiques financières, qui sous-tendaient dans une large mesure la réorganisation spatiale des réseaux dauphinois. Sans prétendre dresser ici un inventaire complet de l'évolution de ces flux (ce qui réclamerait un travail de recherche beaucoup plus vaste), nous tenterons de déterminer les conséquences du processus sur les recompositions spatiales des négociants, mais aussi sur les rapports sociaux qui charpentaient les milieux commerciaux.

L'expansion française en Europe favorisa l'accès des acteurs aux places bancaires extérieures, telles Amsterdam, Genève, Gênes ou Hambourg. Dès la fin des années 1790, certains négociants dauphinois entreprirent ainsi de réaliser des spéculations financières dans ces villes. Après avoir cessé les affaires « *pendant les moments d'orages* », Jean-Jacques Chauvet souhaitait ainsi « *les reprendre* », notamment dans la branche de « *la banque*[1535] ». Pour ce faire, le négociant contacta plusieurs interlocuteurs, à Hambourg et Amsterdam. Dans cette dernière ville, Chauvet se lança dans une série de spéculations financières, aux côtés de la société Keir et C^ie[1536]. Peut-on généraliser ces observations et soutenir que l'expansion française en Europe avait favorisé une extension progressive des réseaux bancaires dauphinois ?

Cette hypothèse appelle quelques nuances. D'abord parce que les contacts établis avec les banques étrangères n'avaient rien de nouveau. Certaines entreprises s'inséraient déjà dans des circuits financiers extérieurs, bien avant la Révolution. À commencer par les négociants protestants qui, le long de la vallée du Rhône, étaient souvent proches des milieux bancaires et marchands de Genève[1537].

1535Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 20 frimaire 5 (10 décembre 1796) de Chauvet (Marseille) à Lubbert et Dumas (Hambourg).

1536La correspondance entre Chauvet et Keir est principalement conservée dans les registres des années 1796-1802, arch. de la CCIMP, L 19/62/11 et 12.

1537C'était par exemple le cas des Morin, des Delatune, des Cornud, qui tous entretenait des relations d'affaires avec des parents ou des alliés suisses. Observons que certains catholiques procèdent de même, comme les Perier, qui

Les remodelages territoriaux de l'Europe sous domination française contribuèrent sans nul doute à renforcer des liens plus anciens, notamment avec la Suisse et l'Italie. Mais la conjoncture internationale favorisa aussi une extension de ces réseaux financiers. Ce d'autant que certains acteurs, confrontés à une montée des risques commerciaux, cherchèrent à diversifier leurs activités pour réduire leur vulnérabilité socio-économique. Bon nombre de grands négociants dauphinois, anciennement impliqués dans les échanges atlantiques, se tournèrent vers le secteur bancaire, à l'instar des frères Perier, de leur associé Henry Flory, ou encore d'Alexandre Barrillon.

À l'intérieur des espaces dauphinois, les négociants-banquiers déjà en place à la fin de l'Ancien Régime maintinrent leur influence : les Pinet à Gap, les Delatune à Crest, Berlioz à Grenoble (en association avec la famille Perier). Tous furent d'ailleurs sollicités par la Banque de France pour servir de correspondants locaux. Les négociants n'avaient pas renoncé au rôle qu'ils assumaient avant que ne commençât la Révolution, à l'échelle locale, provinciale, voire nationale ou internationale. À Grenoble, dans les années 1800 et au début des années 1810, Charles Durand occupait ainsi une position incontournable, assurant le financement d'activités manufacturières[1538], foncières ou commerciales, jusque dans les régions italiennes[1539].

Toutefois, on assiste également à la montée en puissance d'autres familles et d'autres acteurs, venus eux aussi du Dauphiné, mais qui avaient quitté – en partie du moins – leur région d'origine, et qui bénéficiaient d'une bonne intégration aux circuits financiers nationaux ou européens. Depuis Paris, les frères Perier continuaient par exemple à entretenir de nombreux liens avec les acteurs commerciaux installés dans les départements de l'Isère (Grenoble, Voiron, Vizille), des Hautes-Alpes[1540], et – dans une moindre mesure semble-t-il[1541] – de la Drôme. Simultanément, la famille finançait aussi, depuis le début du XIX^e^ siècle, plusieurs entreprises implantées à Marseille (Chauvet, Tivollier) ou dans des localités plus éloignées, dans le Nord[1542] et en Allemagne[1543]. Les Perier avaient en outre multiplié les opérations bancaires avec la Suisse[1544] et l'Alsace[1545],

s'associèrent aux Fazy à Vizille.

1538Léon (Pierre), 1954, p. 433.

1539Turc (Sylvain), 2009, p. 369.

1540Par l'intermédiaire des Pinet, qui relayaient visiblement à Gap et dans les environs les intérêts financiers des Perier.

1541Du moins est-ce l'impression qui se détache des nombreuses études consultées et des sources archivistiques éparpillées dont on dispose. Aucune évaluation (même imprécise) de la répartition des opérations familiales dans l'espace ne peut cependant être envisagée, à cause du manque de documentation.

1542Dès 1795, Claude Perier avait investi dans la Compagnie des mines d'Anzin : Bourset (Madeleine), *Casimir Perier : un prince financier au temps du romantisme*, Paris, Publications de la Sorbonne, 1994, p. 68.

1543Comme le révèlent les archives de la société Drevon et Lambert (arch. dép. de l'Isère, 1 J 647). Plusieurs lettres montrent que Drevon envoyait régulièrement à la société Perier frères des traites sur Hambourg, Saint-Pétersbourg et diverses autres villes d'Europe septentrionale.

1544Sous l'Ancien Régime déjà, les Perier étaient liés aux milieux d'affaires suisses. Dans la deuxième moitié de la décennie 1790, Claude Perier avait financé une tentative pour transférer à Grenoble une manufacture d'horlogerie de Genève, en association avec le négociant suisse Flaissières (arch. dép. de l'Isère, 3 E 3509).

1545Les fils de Claude Perier s'étaient rapprochés de deux familles alsaciennes grâce à leurs mariages. Augustin avait épousé Louise-Henriette de Berckheim, issue d'une vieille lignée de la noblesse alsacienne. Quant à Scipion, il

parachevant ainsi de tisser un vaste système de relations, combinant spéculations commerciales, investissements industriels ou proto-industriels et activités bancaires.

À la faveur du contexte international, quelques négociants dauphinois parvinrent en effet à constituer des réseaux financiers nettement plus vastes que dans les années 1770 et 1780. Le phénomène ne concernait qu'une poignée d'acteurs, à l'image d'Alexandre Barrillon ou d'Henri Flory – celui-ci s'étant initialement associé aux Perier, avant de se brouiller avec eux[1546]. Mais le processus était loin de se cantonner à l'ascension d'une seule famille ou de ses alliés les plus proches. L'ascension des grands banquiers drainait un nombre bien plus considérable d'acteurs : commerçants, fabricants, petits banquiers locaux… Pour les franges moins fortunées du négoce dauphinois, la grande bourgeoisie « capitaliste » constituait un possible recours financier, particulièrement utile en temps de guerre, lorsque la plupart des entreprises étaient confrontées à des risques de pertes marchandes, de ralentissement des paiements ou du remboursement de leurs créances. En ce sens, l'expansion des circuits financiers allait servir les intérêts de négociants soucieux de trouver des solutions pour face à la stagnation prolongée de leurs aires d'influence traditionnelles. Mais en contrepartie, la dépendance de ces acteurs à l'égard des négociants-banquiers ne cessait simultanément de croître.

Les archives privées que nous avons pu examiner donnent un aperçu – partiel mais néanmoins instructif – du processus. Chez Chauvet, une étude de la documentation comptable montre un resserrement des liens avec les Perier, sur la base d'une alliance familiale : le mariage avec Gabrielle Perier-Lagrange apporta environ 30 000 fr. dans les caisses de la société[1547]. Dès lors, l'influence des banquiers dauphinois dans le financement de l'entreprise s'accrut sensiblement. Les apports d'Henri Flory, des Perier, des Tivollier représentaient environ un quart du volume total des opérations réalisées entre l'an 8 et l'an 10. Dans les années 1780, leur poids était sensiblement moins prononcé et ne dépassait pas 2,0 % du volume d'affaires total[1548]. De même, sous l'Empire, la maison Drevon et Lambert entretenait par exemple une correspondance régulière avec Flory et Perier. Ces échanges représentaient respectivement 7,3 % et 11,9 % du courrier envoyé[1549] : ces missives montrent que l'entreprise tirait un grand nombre de lettres de change sur les deux banquiers dauphinois[1550]. Dans le cas de Pinet, enfin, la situation est quelque peu différente. Avant

s'était allié au Dietrich, dont on connaît le poids économique en Alsace. Cf. Hau (Michel), *La Maison De Dietrich de 1684 à nos jours*, Strasbourg, Oberlin, 1998.

1546Szramkiewicz (Romuald), 1974, p. 125-126.

1547Voir la liquidation de la société (arch. de la CCIMP, L 19/62/02),

1548Arch. de la CCIMP, L 19/62/02 et 03.

1549Ce qui les classait parmi les cinq correspondants les plus contactés entre 1808 et 1816 (arch. dép. de l'Isère, 1 J 647).

1550Les archives comptables de la société ne rassemblent qu'un nombre partiel de documents, lesquels ne permettent pas de reconstituer précisément les entrées et sorties des lettres de change (cf. arch. dép. de l'Isère, 1 J 650 à 652).

même la Révolution, la famille était déjà très proche des Perier[1551]. Ces liens, où s'entremêlaient opérations bancaires et marchandes, perdurèrent durant l'époque révolutionnaire et impériale. Entre juin 1790 et mai 1791, on estime ainsi qu'environ 4,4 % du capital[1552] transféré dans les caisses de l'entreprise Pinet sous forme de lettres de change était issu des sociétés Perier. Le pourcentage peut sembler faible à première vue, mais il classait en réalité les Perier parmi les premiers approvisionneurs des négociants gapençais[1553]. Dans les années 1790, les Pinet participèrent en outre aux spéculations des Perier sur les assignats, en jouant sur l'inégale dépréciation du papier-monnaie, entre l'Isère et les Hautes-Alpes[1554]. Enfin, sous l'Empire, les Pinet devinrent les correspondants locaux de la Banque de France, sans doute avec l'appui de leurs alliés grenoblois[1555]. Ces quelques exemples tendent à confirmer la prééminence financière des Perier, et plus généralement de la banque parisienne, sur une bonne partie des réseaux dauphinois – tout spécialement sur les milieux d'affaires de Grenoble, de Voiron et des Hautes-Alpes.

La réorientation des flux financiers avait-elle abouti à une restructuration de la bourgeoisie négociante ? L'observation générale des principaux négociants dément cette hypothèse. Si l'on en juge aux listes électorales et aux recensements des contribuables les plus imposés, les commerçants les plus fortunés appartenaient toujours aux mêmes familles. Dans l'Isère, nous retrouvons parmi eux les frères Perier, Charles Durand, Pierre-Joseph-Fleury Jubié, François Berlioz[1556]. Dans la Drôme figurent les noms de Louis-Joseph Borel, de Guillaume-Philippe Labretonnière, des Delatune[1557]. Et dans les Hautes-Alpes, Alexandre Barrillon tenait, de loin, le haut du pavé[1558]. De surcroît, la répartition globale des fortunes n'avait guère changé, entre le milieu des années 1790 et le début des années 1810[1559].

Pour peu que l'on resserre le cadre d'observation sur les strates les plus élevées de l'élite

1551Les Perier avaient très tôt noué des relations marchandes avec les Pinet. De sucroît, Pierre-Daniel Pinet se tourna à plusieurs reprises vers ses amis grenoblois, afin de contracter des prêts, en partie dans un but commercial, en partie dans le cadre des offices fiscaux dont il avait la charge (voir par exemple la lettre du 24 décembre 1788 de Pinet (Gap) à Perier (Grenoble), arch. dép. de l'Isère, 14 J 6). À propos des interconnexions entre les deux groupes familiaux, cf. Favier (René), « Un grand bourgeois à Gap : Pierre-Daniel Pinet », dans *Bourgeoisie de Province et Révolution*, actes du colloque de Vizille (octobre 1984), Grenoble, Presses universtaires de Grenoble, 1987, p. 47-48.

1552N = 613 925 lt.

1553Seule la société Pinet de Lyon avait expédié un capital supérieur, égal à environ 6,1 % du capital total.

1554Comme le rapportait le mémoire publié après coup par la veuve Berlioz : arch. dép. de l'Isère, 2 E 993, p. 21.

1555Voir arch. dép. de l'Isère, 14 J 22.

1556Arch. nat., F^{1cIII} Isère 3.

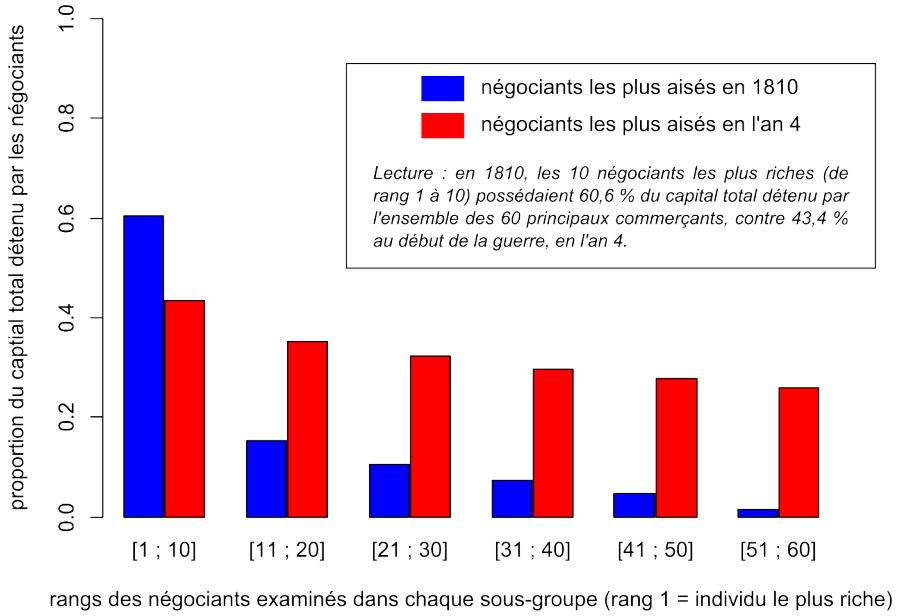
1557Arch. nat., F^{1cIII} Drôme 4.

1558Les revenus de Barrilon étaient évalués à 40 000 fr., soit 30,4 % du total des revenus des autres commerçants et anciens commerçants recensés (arch. nat., F^{1cIII} Alpes (Hautes-) 2).

1559Pour des précisions statistiques à cet égard, on se reportera aux résultats présentés *infra*, partie 4, chapitre 11. En l'an 4, l'analyse de la répartition des fortunes de négociants (exprimées en capital) aboutissait à un coefficient de Gini $G \approx 0{,}62$ (contre $G \approx 0{,}6$ pour l'ensemble des individus recensés). En 1810, $G \approx 0{,}65$ pour les électeurs liés au commerce (contre $G \approx 0{,}61$ pour l'ensemble des individus inscrits sur les listes du collège électoral). Non seulement la distribution du capital n'était pas plus inégalitaire vers 1810 qu'en l'an 4 mais, de surcroît, l'écart entre le groupe des négociants et l'ensemble des individus recensés n'avait pas évolué lui non plus.

commerciale[1560], on constate en revanche des évolutions significatives dans la distribution du capital économique[1561], ainsi que le met en évidence le graphique 3. 12.

Graphique 3. 12. Répartition du capital économique chez les 60 négociants les plus riches de l'Isère (an 4-1810).



[Source : arch. dép. de l'Isère, L 359-364 et F[1cIII] Isère 3.]

En 1810, la distribution des fortunes présentait un profil nettement plus inégalitaire, dès lors qu'on se recentre sur les quelques acteurs les plus riches : à eux seuls, les dix négociants les plus aisés détenaient ainsi plus de 60,6 % du capital total des 60 principaux commerçants isérois. À l'inverse, les individus compris entre le rang 51 et le rang 60 – les moins riches de l'élite marchande locale – ne concentraient plus que 1,4 % du capital, alors que la proportion s'élevait encore à plus de 5,5 % cinq ans plus tôt. Un examen plus détaillé des données nous renseigne sur l'identité des négociants analysés. Les individus les plus riches étaient majoritairement impliqués dans le secteur financier[1562]. Sur les dix négociants les plus aisés du collège électoral, sept étaient des banquiers ou s'étaient rapprochés de familles de banquiers[1563] : Claude Perier, ainsi que ses parents ou associés (Perier-Lagrange, Tivollier), mais aussi Charles Durand, les frères Balmet, ou encore Antoine

1560À savoir les 60 négociants les plus fortunés du département de l'Isère, où se concentraient la plupart des banquiers et leurs familles respectives.

1561D'après les estimations contenues sur les rôles de l'emprunt forcé de 600 millions, sur les listes des collèges électoraux de l'Isère et sur liste des 600 principaux contribuables du département.

1562Pour compléter ces remarques, voir aussi *infra*, partie 4, chapitre 12.

1563Alors même que la proportion, par rapport à l'ensemble des électeurs, s'élevait seulement à 8,5 % (N = 82 ; sur 84 cas recensés, deux ne faisaient pas mention du montant des revenus des individus concernés).

Girard.

En fin de compte, à travers le renouvellement des dynamiques financières (qui sous-tendaient elles-mêmes la recomposition des réseaux marchands), on assiste non à une déstabilisation sociale du négoce dauphinois, mais plutôt à un renforcement des rapports de domination qui existaient avant même la Révolution. C'est parce que les principaux négociants dauphinois furent partie prenante de la transformation des structures et des institutions bancaires, qu'ils purent maintenir leur prépondérance sur leurs réseaux d'affaires, en particulier à l'époque du Blocus continental. L'intensification des difficultés rencontrées à ce moment-là par les acteurs ne se traduisit pas seulement pas un redéploiement spatial de leurs opérations. On observe aussi mais un renforcement des liens de dépendance, qui unissaient le monde du commerce aux principales familles de négociants et de banquiers.

•

Les guerres de l'époque révolutionnaire et impériale ont incontestablement modifié la configuration spatiale des circuits commerciaux de distribution ou d'approvisionnement. Mais les points d'appui restent solides : aucun bouleversement des milieux d'affaires n'apparaît en fin de compte. Nul doute pourtant que les conflits avaient changé la donne, à bien des égards. L'interruption des relations directes avec les Antilles va constituer un premier choc, dont l'impact sera d'autant plus grand que les espaces caribéens représentaient un enjeu économique de premier ordre pour les entreprises étudiées. Pour autant, l'évolution de la conjoncture internationale n'empêcha nullement les négociants de mettre en œuvre un ensemble de stratégies de contournement, inspirées par l'expérience des guerres d'Ancien Régime. Ce redéploiement semble fonctionner un temps, même s'il s'accompagne de premières difficultés. Toutefois, à partir de 1803-1806, le conflit change peu à peu de dimension. Par sa durée, son intensité et ses répercussions institutionnelles, les hostilités vont sans cesse détériorer les conditions de circulation des marchandises. Le conflit revêt une dimension économique et affecte les affaires des commerçants, en particulier lorsqu'ils sont bien intégrés aux circuits extérieurs. Pour autant, les acteurs ne se détachent guère des logiques et des hiérarchies prérévolutionnaires. Par-delà la réorientation des dynamiques marchandes, financières et manufacturières, les structures et les stratifications du groupe perdurent. Plus exactement, c'est sans doute grâce à cette réorientation que les négociants les plus riches parvinrent pour la plupart à garantir leur situation à l'intérieur du groupe. Parce qu'ils furent capables de maîtriser l'évolution des circuits d'échange (notamment grâce aux médiations financières qu'ils assumaient), ces quelques négociants réussirent aussi à perpétuer leur

rang, leur influence socio-économique et par là même la forme globale du collectif.

Chapitre 10. Guerre internationale et paix sociale.

Les guerres de l'époque révolutionnaire, puis impériale, ont souvent été envisagées comme une rupture profonde, dans l'histoire du négoce français. En réalité, les recompositions spatiales du commerce dauphinois semblent avoir plutôt assuré la stabilité, voire le renforcement, des structures autour desquelles s'organisait le groupe, depuis la fin de l'Ancien Régime. Il s'agit à présent d'explorer plus longuement cette piste de recherche. Par-delà le problème de l'organisation interne des milieux d'affaires, nous commencerons par nous interroger sur le positionnement de la bourgeoisie commerciale relativement aux autres catégories sociales observées. À partir de là, nous nous interrogerons sur la façon dont les acteurs ont pu tirer parti de la guerre et de ses conséquences politiques, afin de justifier leurs initiatives particulières, au nom de l'intérêt général. Nous nous demanderons si, à la faveur des tensions internationales, certaines familles n'avaient pas réussi à affirmer (ou réaffirmer) leur légitimité à parler au nom du négoce, et au-delà à renforcer la capacité du négoce à peser sur les décisions du gouvernement.

•

1. Trajectoires collectives.

Il s'agit tout d'abord de définir comment les acteurs et leurs familles ont traversé cette période d'incertitudes. En d'autres termes, il ne faut pas confondre l'état du commerce en tant que secteur, défini selon des critères fonctionnels et impersonnels, avec le positionnement des individus qui étaient (ou qui avaient été) actifs à l'intérieur de ce secteur. C'est uniquement en comparant les trajectoires familiales et personnelles aux dynamiques sectorielles que l'on peut véritablement évaluer l'évolution du groupe et de son positionnement socio-économique. Nous nous efforcerons donc à présent de retracer ces parcours, individuels et collectifs, dans le contexte des guerres révolutionnaires et impériales.

(a) Portraits de familles.

Pour collecter des données sur la situation générale des négociants avant les années 1792-

1793 et le début des hostilités, nous disposons d'un ensemble de sources fiscales[1564]. Les plus complètes sont les rôles de capitation établis à la fin de la décennie 1780. S'y ajoutent d'autres documents plus incomplets, datés du début des années 1790, à l'instar de listes de patentes, qui ont été conservées dans quelques cantons seulement[1565]. Dans un premier temps, nous nous contenterons donc de quelques premières observations, réalisées à partir de ces archives.

Commençons par examiner le cas de la capitale dauphinoise, où se concentraient des acteurs particulièrement influents. À Grenoble, en 1788, on ne dénombrait au total que cinq « *négociants* » déclarés, c'est-à-dire, le plus souvent, cinq entreprises différentes, désignées par leurs raisons sociales respectives : Perier, Perier-Lagrange et C^ie^, Dolle frères, Dolle oncle Favier et C^ie^, Bottut père et fils. Soit huit individus, appartenant à quatre familles différentes (les Perier et Perier-Lagrange ; les Dolle ; les Bottut ; les Favier). En 1788, tous ces personnages comptaient parmi les 50 habitants les plus imposés[1566].

Entre la fin de l'Ancien Régime et la période impériale, ce groupe, réduit mais influent, présente des trajectoires très dissemblables, qui résument assez fidèlement la situation du négoce local. D'un côté, la famille Perier, qui traverse la période révolutionnaire et impériale en se fortifiant, comme nous avons déjà pu le souligner. De l'autre, les Bottut : des négociants locaux[1567], qui vont se maintenir à Grenoble et qui comptent encore parmi les principaux notables du département au début des années 1810[1568]. Enfin, l'exemple des Dolle et des Favier témoigne d'un troisième et dernier cas de figure[1569]. Ces acteurs, fortement engagés dans le commerce colonial, souffrirent particulièrement de la guerre franco-britannique et de la révolution haïtienne. Pour autant, l'effondrement n'est pas aussi tranché qu'on pourrait le présumer. Dans les années 1800, Marc Dolle continuait à pratiquer le commerce, mais à l'extérieur de la région dauphinoise. Certes, il échoue finalement à rétablir complètement son ancienne prospérité[1570] et la famille disparaît des

1564En Dauphiné, les premières listes nominatives de négociants et de fabricants contenues dans des almanachs apparaissent au début du XIX^e^ siècle.

1565Citons notamment les listes conservées dans la Drôme, pour les cantons de Crest (arch. dép. de la Drôme, L 665) et de Valence (arch. dép. de la Drôme, L 987). La documentation est moins intéressante en ce qui concerne Buis-les-Baronnies et Nyons (arch. dép. de la Drôme, L 787). Dans les Hautes-Alpes, on conserve des rôles datés de l'an 5 pour le canton d'Abriès (arch. dép. des Hautes-Alpes, L 632). Enfin, dans l'Isère, les fonds relatifs aux patentes n'incluent pas de listes nominatives (arch. dép. de l'Isère, L 404). Une partie de la documentation a été néanmoins conservée, mais seulement après l'an 3 ou l'an 4, comme par exemple les patentes de Vienne, arch. mun. de Vienne, LL (non classé).

1566Perier présentait la cote de capitation la plus élevée de la ville (90 lt.). La maison Botul père et fils était la moins taxée (36 lt. seulement) : les quatre autres négociants comptaient tous parmi les dix Grenoblois les plus imposés (avec un niveau de capitation supérieur ou égal à 72 lt.).

1567Nous ne disposons pas des archives de Bottut, mais des liens existaient avec plusieurs autres négociants dauphinois, comme les Pinet à Gap (arch. dép. de l'Isère, 14 J 180) ou les Delatune (la société Bottut Genève et C^ie^, de Grenoble, disposait d'un compte propre dans le grand livre : arch. dép. de la Drôme, 18 J 2.

1568Un des membres de la famille figurait par exemple sur les listes électorales de 1811 (arch. nat., F^1cIII^ Isère 3).

1569Voir à ce propos le tableau de l'évolution familiale que dresse Léon (Pierre), 1963, p. 153-159.

1570Concernant les affaires de Dolle à cette période, on se reportera en particulier aux documents conservés par la bibl. mun. de Grenoble, R 8673 et 8674. Les opérations du négociant portaient en particulier sur le commerce de la soie,

listes de notabilité des années 1820[1571]. Cependant, sa nièce s'était quant à elle mariée à Jacques-Jean-Raymond Maurel, ancien avocat général au parlement grenoblois, qui allait accomplir une prestigieuse carrière publique sous l'Empire (en tant que député) et la Restauration (comme président de la Cour royale)[1572]. À la fin des années 1820, Maurel faisait d'ailleurs partie des plus grandes fortunes du département[1573]. Le « déclin » des Dolle n'était donc que partiel et mériterait d'être nuancé. En fin de compte, c'est plutôt la capacité des négociants à surmonter les épreuves liées à la guerre qui doit être soulignée.

Plus précisément, les agents qui appartenaient aux strates dominantes du commerce dauphinois – ou leurs héritiers – se maintinrent davantage à l'intérieur du monde marchand. Élargissons les observations aux 105 commerçants[1574] qui, dans les registres de 1788, présentaient les cotes fiscales les plus élevées. Une première série de mesures met en évidence une relative stabilité (tableau 3. 4). Pour les 21 commerçants les plus imposés, près de la moitié des agents recensés en 1788 (ou leurs descendants[1575]) exerçaient encore des activités marchandes en 1810, tout en apparaissant sur les listes des 500 contribuables les plus imposés. Ce taux est très élevé, ce d'autant que les circonstances étaient plutôt défavorables : entre 1763 et 1788, par exemple, 54,5 % des 22 principaux commerçants et 22,1 % des 104 principaux commerçants (ou leurs héritiers) figuraient parmi les entrepreneurs les plus capités en 1788[1576].

du vin, mais aussi des denrées coloniales. Pour des précisions complémentaires, voir par exemple les nombreux mémoires également conservés par la bibl. mun. de Grenoble, O 13 109, T 2827, Vh 240, T 1859.

1571Comme le relevait Pierre Léon, l'épouse et la fille de Marc Dolle, Olympe, en avaient appelé, dans les années 1830, aux secours du gouvernement, pour conserver une pension qui devait leur être reversée, en compensation des pertes subies dans les Antilles. La pétition adressée au ministère de la Marine et des Colonies insistait sur le « *dénuement* » dans lequel se trouvaient les deux femmes (Léon (Pierre), 1963, p. 159). Ce genre de plaintes doit toutefois être considérée avec précaution, dans la mesure où les acteurs qui sollicitaient les autorités avaient souvent tendance à amplifier les difficultés subies pour justifier leurs réclamations.

1572Une notice biographique figure dans Rochas (Adolphe), *Biographie du Dauphiné contenant l'histoire des hommes nés dans cette province*, Paris, Charavay, 1860, vol. 2, p. 137.

1573Le taux d'imposition total de Maurel s'élevait à 1144,61 fr., ce qui le classait au 129e rang : arch. dép. de l'Isère, 4 M 20.

1574Les effectifs de la sous-population étudiée a été fixé par convention. Le groupe rassemble tous les commerçants dont le niveau de capitation était supérieur ou égal à 4 lt. Il s'agissait d'examiner une centaine d'individus différents, de manière à pouvoir vérifier si les conclusions obtenues à partir de l'examen des exemples précédents pouvaient être généralisées.

1575Lorsque l'individu étudié était décédé entre-temps, nous avons pris en considération la transmission de l'héritage de l'individu en question pour évaluer la nature de la trajectoire familiale.

1576Arch. mun. de Grenoble, CC 323.

Tableau 3. 4. Vingt ans après : les 105 premiers commerçants de Grenoble de 1788 en 1810.

Sous-groupe considéré	Niveaux de capitation	Nombre d'acteurs présents dans le commerce en 1810	Proportion d'acteurs présents dans le commerce en 1810
21 commerçants les plus taxés	16 à 90 lt.	10	47,6 %
54 commerçants les plus taxés	9 à 90 lt.	17	31,5 %
81 commerçants les plus taxés	6 à 90 lt.	19	23,5 %
105 commerçants les plus taxés	4 à 90 lt.	21	19,8 %

[Source : arch. mun. Grenoble, CC 333 ; J. de La Tynna, 1810.]

On notera que les pourcentages présentés dans le tableau 3. 4 reflètent un niveau de maintien au sein du champ commercial ; ces taux ne traduisent donc ni le poids du groupe parmi les plus imposés, ni la capacité des agents à sauvegarder ou à renforcer leurs positions respectives au sein de l'espace social. Pour compléter l'analyse, il faut également prendre en compte le fait qu'une partie des négociants ou des marchands résistèrent à ces circonstances défavorables, mais en changeant d'activité, ou du moins de qualification.

Tableau 3. 5. Trajectoires des 105 premiers commerçants de Grenoble de 1788 à 1800-1801.

Sous-groupe considéré en 1788	maintien en 1795-1796	maintien en 1800-1801
21 commerçants les plus taxés	85,7 %	33,3 %
54 commerçants les plus taxés	72,2 %	22,2 %
81 commerçants les plus taxés	64,2 %	21,0 %
105 commerçants les plus taxés	58,5 %	20,7 %

[Source : arch. mun. Grenoble, CC 333 ; arch. dép. Hautes-Alpes, L 526-527, 3 M 3 à 5 ; arch. dép. Drôme, 3 M 13 ; arch. dép. Isère, L 359-363, 4 M 5.]

Les listes fiscales ou électorales présentent alors un grand intérêt, pour suivre de façon plus précise les individus et leurs familles[1577]. Les résultats de cette deuxième enquête sont résumés dans le tableau 3. 5. Ces résultats confirment là encore les constats précédents : l'ampleur du « choc » de 1793 sur les milieux d'affaires reste limité ; en revanche, les milieux commerçants connaissent un vaste renouvellement entre la deuxième moitié des années 1790 et le début des années 1800 ; enfin, ce sont les franges les plus influentes du négoce grenoblois qui maintiennent le plus leurs positions. Ce d'autant que le tableau 3. 5 ne prend pas en compte les mobilités spatiales des acteurs. Si l'on croise les informations contenues sur les listes électorales de 1812, dans l'almanach de La Tynna de 1810 et dans les archives privées des négociants, on peut réévaluer à la hausse le pourcentage des

1577Le tableau 3. 5 s'appuie en l'occurrence sur la consultation des rôles de l'emprunt forcé de l'an 4 et des listes de notables communaux et départementaux établies en l'an 9.

négociants qui avaient connu des parcours socio-économiques stables ou ascendants, entre la fin de l'Ancien Régime et la période impériale. Ainsi, 61,9 % des 21 principales familles commerçantes de 1788 s'étaient maintenues jusqu'au début de la décennie 1810. En élargissant le cadre de l'étude aux 151 principales familles, on obtient en revanche une proportion nettement plus faible, qui s'élève alors à environ 30,2 %.

Une analyse des patentes attribuées à Crest aboutit aux mêmes conclusions[1578]. Là encore, les principaux négociants du lieu – qui payent les taxes les plus importantes – tendent à se maintenir largement. Au début du XIX^e^ siècle, 8 des 18 « *négociants* » répertoriés en 1791-1792 étaient encore présents sur les listes de notables drômoises[1579], signe qu'aucune forme de déclin radical n'avait eu lieu entre-temps. Avant la Révolution, la plupart de ces acteurs bénéficiaient dans la région d'une nette prééminence sociale et économique, à l'image des familles Borel, Labretonnière, Delatune, Delolle[1580].

(b) Les guerres de 1793-1815 : une épreuve fondatrice.

Les guerres de l'époque révolutionnaire et impériale aboutissent donc bel et bien à une déstabilisation du secteur commercial, mais non à un brutal déclassement du négoce, et plus précisément des fractions dominantes de la bourgeoisie commerciale dauphinoise (dans lesquelles figuraient l'essentiel des négociants locaux). Si le poids relatif des commerçants décroît au sein des strates les plus fortunées de la formation sociale dauphinoise, c'est avant tout du fait d'une érosion de ses bases, d'un glissement des franges intermédiaires de la bourgeoisie marchande.

Non que la guerre fût une période faste, pour les grandes familles négociantes, qui virent souvent leurs affaires stagner ou péricliter, qui durent quelquefois même renoncer temporairement ou définitivement à leurs occupations commerciales, pour embrasser de nouvelles carrières, se tourner vers la rente foncière, ou encore diversifier leurs activités. On ne saurait nier l'ampleur des difficultés rencontrées, que nous avons énumérées au cours du précédent chapitre. La capacité des familles à demeurer en place (du moins jusqu'aux dernières années du conflit) n'en est que plus remarquable.

1578La liste en question rassemblait les noms de 103 individus différents, qui s'étaient acquittés du paiement de leur patente entre août 1791 et décembre 1792.

1579Arch. dép. de la Drôme, 3 M 13.

1580Dans ces deux derniers cas, les archives privées apportent confirmation du maintien des groupes familiaux. Les Delolle étaient encore bien présents dans la Drôme, puisqu'une branche s'était installée à Romans, où elle détenait une fabrique et avait continué le commerce (comme le rapportent les papiers de Pierre-André Delolle : arch. mun. de Romans, 150 S 1). Quant aux sociétés Delatune, elles firent preuve d'une longévité hors du commun, puisque la comptabilité de l'entreprise perdure jusqu'au XX^e^ siècle (voir par exemple les grands livres : arch. dép. de la Drôme, 18 J 2 à 6).

En fin de compte, les conclusions auxquelles nous sommes parvenus contredisent donc les interprétations les plus catastrophistes – au moins pour trois raisons principales, qui tiennent à la méthode adoptée pour définir la nature des trajectoires examinées.

(a) En premier lieu, il s'agit de ne pas confondre le destin des entreprises avec celui des négociants. De ce point de vue, une maison de commerce qui dépose son bilan, ou qui doit être liquidée avant l'heure, subit avant tout un échec d'ordre professionnel. Il peut parfois en résulter un échec personnel ou familial irrémédiable – notamment après une faillite[1581] –, mais ce cas de figure est loin d'être systématique. Au contraire, certains négociants assument des faillites apparemment très déstabilisatrices, tout en parvenant à sauvegarder leurs intérêts à plus long terme. C'est le cas des frères Anthoine, qui déposent le bilan de leur société de Kherson, mais qui n'abandonnent pas le commerce pour autant, et qui renouent rapidement avec les affaires (en particulier sous l'Empire). En l'occurrence, la faillite constitue le symptôme de perturbations conjoncturelles, non l'effondrement de la famille. Celle-ci continue d'ailleurs de prospérer par la suite, malgré ce revers ponctuel[1582]. D'où l'intérêt d'élargir le cadre d'étude en aval, sans considérer par principe la liquidation de l'entreprise comme un point d'arrêt.

(b) En second lieu, il faut abandonner une approche exclusivement recentrée sur les parcours individuels : l'analyse doit porter à l'inverse sur les trajectoires des familles, saisies dans leur intégralité, afin d'appréhender les repositionnements des agents dans le champ social et la façon dont les acteurs eux-mêmes considéraient ces repositionnements. Dans le Dauphiné, certains cas ont été perçus, individuellement, comme l'archétype même de l'échec commercial. Hugues-Mathieu Trouillet, actif dans le commerce colonial et détenteur d'une habitation à Saint-Domingue, compte ainsi parmi ces négociants qui auraient été broyés par les révolutions en France, à Haïti et par la guerre maritime[1583].

(c) Enfin, en troisième lieu, il convient de toujours considérer le négoce et les milieux commerçants dans leur environnement socio-économique. Pour étudier les trajectoires des acteurs, il convient tout spécialement de ne pas se cantonner au monde marchand et de pousser les investigations vers les autres espaces sociaux, extérieurs au champ commercial. Sous l'effet de la guerre, de nombreux négociants vont ainsi se tourner vers des activités qui les éloignaient des seules

1581À propos de la perception des conséquences des faillites, on se reportera notamment aux réflexions de Martin (Jean-Clément), « Le commerçant, la faillite et l'historien », dans *Annales ESC* (n° 6, vol. 35), 1980, de Chassagne (Serge), « Faillis en Anjou au XVIII^e siècle. Contribution à l'histoire économique d'une province », dans *Annales ESC* (vol. 25, n° 2), 1970, p. 477-497, et Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 85-92. Pour un bilan historiographique et bibliographique récent, voir également Rebolledo-Dhuin (Viera), *La librairie et le crédit. Réseaux et métiers du livre à Paris (1830-1870)*, thèse de doctorat (histoire), université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines, 2001, et notamment les p. 1000-1004 du vol. 2 (bibliographie) ainsi que les p. 273-309 du vol. 1 (pour une analyse de l'articulation entre les notions de faillite et de crise).

1582Anthoine (Antoine-Ignace), 1820 (1805),.

1583C'est notamment l'interprétation défendue par Turc (Sylvain), 2009, p. 366.

opérations marchandes, mais qui renforçaient en contrepartie leur prestige et leur puissance sociale. Aux alentours de 1810, on estime par exemple que, dans les trois départements dauphinois, environ 40,3 % des négociants ou anciens négociants (N = 226) recensés sur les listes des collèges électoraux étaient devenus des propriétaires, des rentiers, des administrateurs ou des politiciens.

Dans cette perspective, les effets des conflits se révèlent ambivalents. Sur le court terme, les affrontements révolutionnaires et impériaux aboutissent à de multiples troubles, qui pèsent fortement sur l'évolution spatiale des circuits marchands, la santé financière des entreprises, la structure des marchés. Mais à plus long terme, la guerre suscite aussi un processus de stabilisation sociale, à travers une consolidation des hiérarchies préexistantes et de la position sociale du groupe. En ce sens, les rivalités internationales modifient sensiblement la spatialisation et le fonctionnement du collectif, tout en conservant son architecture générale. Dans l'ensemble, les familles qui dominent le monde des affaires dauphinois dans les années 1800 ou 1810 sont les mêmes que durant les décennies 1780 ou 1790[1584]. Ce qui change, en revanche, c'est la façon dont elles exercent leur influence et l'environnement dans lequel elles s'inscrivent. À la faveur du contexte international, leur emprise s'est largement accrue. Reste à déterminer de quelle manière ce renforcement « par le haut » a pu se dérouler.

2. Des négociants indispensables.

Il faut donc à présent tâcher de comprendre comment les négociants dauphinois parvinrent à se maintenir, voire à affermir leurs positions, en dépit d'un conflit particulièrement long et tumultueux. Ce paradoxe apparent appelle une réflexion sur la manière dont la guerre avait contribué à faire des négociants des interlocuteurs incontournables, auxquels les autorités faisaient appel au nom de l'intérêt général. En somme, comment passe-t-on de la figure de l'accapareur égoïste, obnubilé par la recherche du profit, à l'image d'un négociant civique et policé, indispensable au bien commun ? L'enjeu idéologique était alors d'identifier un point de convergence entre l'intérêt particulier des acteurs et l'intérêt général, reconnu en dernier recours par l'État. Ce qui n'était envisageable qu'au terme d'une redéfinition du statut du groupe, envisagé sous un angle de plus en plus fonctionnel. Or, le contexte de guerre favorisa ce glissement progressif, en renforçant la constitution du champ commercial en tant qu'espace social spécifique, régi par ses propres règles et ses propres logiques, doté de fonctions économiques bien particulières.

1584Il faut tout particulièrement souligner la prépondérance de la famille Perier, à partir du milieu des années 1790, non seulement à Grenoble et dans sa région (Voiron, Vizille), mais aussi dans les Hautes-Alpes (*via* les Pinet) et sur la communauté des négociants dauphinois de l'extérieur, à Paris, Marseille, Lyon.

(a) Le renouveau du négociant citoyen.

« *Si la guerre est un mal pour l'État, sa tranquillité et sa prospérité un bien, nous devons changer de sistème, rendre active la profession du laboureur et du négociant, laquelle peut produire ce bien*[1585] ». Dès l'Ancien Régime, l'idée selon laquelle les activités des négociants contribuaient au bien commun imprégnaient largement la littérature et les rapports officiels ou officieux[1586]. Pour reprendre l'expression de l'abbé Coyer, « *les petites roues des fortunes particulières s'engrènent avec la grande roue de la fortune publique*[1587] ». À partir de Thermidor, et tout particulièrement à l'époque impériale, les autorités renouèrent résolument avec ce courant intellectuel – qui n'avait du reste pas été tout à fait abandonné pendant les premières années de la décennie 1790, mais qui avait été contesté un temps par la dénonciation du « négociantisme ».

Au premier regard, de telles préoccupations semblent nous éloigner de la question des conflits extérieurs et de la conjoncture internationale. Mais en réalité, le problème de la guerre sous-tend une bonne partie des réflexions sur le sujet, comme nous allons le constater. Commençons pour le moment par résumer le contenu de la documentation examinée.

Dans les années 1800, les rapports sur l'état du négoce local, du secteur marchand et du secteur proto-industriel se multiplièrent, notamment dans le cadre d'enquêtes de « *statistique personnelle et morale* », compilés par les préfectures à des fins de police, et destinées au ministère de l'Intérieur[1588]. S'y ajoutent les mémoires de statistique descriptive, rédigés par les préfets, publiés dans chaque département et adressés au ministère de l'Intérieur au cours des années 1800. En l'occurrence, deux ouvrages ont été analysés : celui du préfet Colin, pour ce qui regarde la Drôme[1589], et celui du préfet Félix Bonnaire, dans le cas des Hautes-Alpes[1590].

Même si ces textes prenaient place dans des contextes d'énonciation très dissemblables, tous s'inscrivaient dans des logiques similaires. La dimension descriptive des documents était évidente, le propos étant de dépeindre l'état des activités marchandes et productives, à l'intérieur d'un

1585*Le négociant citoyen*, Amsterdam, s. éd., 1764, p. III.

1586Voir à ce sujet l'enquête de Skornicki (Arnault), *L'économiste, la cour et la patrie*, Paris, CNRS Éditions, 2011.

1587Coyer (Gabriel-François), *La noblesse commerçante*, Paris, Duchesne, 1756, p. 35.

1588La documentation a été conservée dans la série F^7 des archives nationales. En l'occurrence, les archives ont été conservées pour les trois départements, dans les Hautes-Alpes (arch. nat., F^7 3651, que l'on peut compléter par arch. dép. des Hautes-Alpes, 1 M 24), dans la Drôme (arch. nat., F^7 3673) et en Isère (arch. nat., 3679^6). Les archives se présentent comme un ensemble de rapports stéréotypés, construits autour des même rubriques récurrentes, et incluant plusieurs volets consacrés à la situation commerciale de chaque département (état général du commerce, recensement des fabriques, cours des principales marchandises, prohibitions, contrebande). Ce type de démarche n'est pas propre à l'Empire : de telles pratiques étaient déjà habituelles sous l'Ancien Régime ou la Révolution. Mais le régime impérial tend à en systématiser l'usage.

1589Colin, *Statistique du département de la Drôme*, Paris, Imprimerie des sourds-muets, 1801-1802, p. 16-20 et p. 28-33. Dans ces passages, l'auteur traite en principe des « *fabriques* », mais englobe sous cette appellation les activités des marchands et des négociants, c'est-à-dire le « commerce » en général, au sens où le terme était employé

1590Bonnaire (Félix), 1800-1801, p. 34-37.

territoire borné. Mais dans le même temps, ces textes apparaissaient aussi comme autant de plaidoyers *pro domo* : il n'était pas seulement question d'informer le pouvoir central ou plus largement le public, mais aussi de faire passer une certaine représentation des réalités locales et du commerce, marqué par une approche nettement néo-mercantiliste. De ce point de vue, les sources consultées nous renseignent sans doute davantage sur les mentalités des milieux administratifs que sur la situation économique effective des départements concernés.

Le corpus considéré présentait donc une valeur prescriptive, au sens où il s'agissait généralement de promouvoir une intervention de l'État en faveur des gens d'affaires, de leurs entreprises et des conditions suivant lesquelles se réalisaient les transactions marchandes. À plusieurs reprises, les rapports trimestriels de la préfecture des Hautes-Alpes en appelèrent par exemple à l'aide des autorités, en vue de favoriser la circulation du numéraire, de désenclaver la région, ou encore d'ouvrir de nouveaux débouchés aux négociants locaux[1591]. De même, le préfet Bonnaire préconisait dans son essai de 1801 d'encourager le commerce, en épaulant les fabriques locales (comme la manufacture de cristal à Briançon[1592]) et en améliorant le système routier du département[1593]. De même, l'ouvrage déjà évoqué de François Perrin-Dulac dispensait quelques conseils, pour remédier aux difficultés de tel ou tel autre secteur[1594]. De façon générale, les auteurs et les autorités mobilisaient en priorité trois thématiques centrales : la baisse des charges diverses portant sur le commerce et la fabrique ; la mise en œuvre de mesures de protection, contre la concurrence extérieure ; l'amélioration des structures routières[1595].

Toutes ces dispositions visaient certes à développer ou à raviver les activités marchandes. Mais dans quel but ? Pour partie, les essais de « statistique descriptive » du début du XIX^e^ siècle héritaient de pratiques antérieures[1596], ressaisies cependant à l'intérieur de questionnements nouveaux, notamment liés aux rivalités européennes. Au fond, tout se passe comme si la réflexion politico-administrative sur le négoce procédait d'une extension des problématiques militaires au monde marchand et manufacturier[1597]. À ce titre, le commerce devient « *l'âme et le soutien des*

1591Voir notamment les documents conservés pour chaque trimestre : arch. nat., F^{7} 3651.

1592Bonnaire avait rédigé une courte brochure sur la question : Bonnaire (Félix), 1800-1801, p. 36-37.

1593Bonnaire (Félix), 1800-1801, p. 37-38.

1594Perrin-Dulac (François), 1806. L'auteur analysait tour-à-tour chaque type de marchandise, en agrémentant ses descriptions de quelques indications prescriptives : garantir des protections pour le commerce des liqueurs locales (p. 333) ; contrôler les exportations de peaux en vert pour dynamiser le commerce et la production de chamoiserie (p. 344) ; mise en œuvre de mesures protectionnistes afin d'appuyer le commerce des peaux, concurrencé par les négociants italiens ; etc.

1595Il faudrait y ajouter, pour compléter le tableau, les conseils techniques dispensés aux manufacturiers (modernisation des machines, en particulier).

1596Des points communs apparaissent en particulier avec les mémoires de l'intendance, qui avaient été écrits au cours du XVIII^e^ siècle.

1597Ce qui marque une inflexion notable par rapport aux réflexions libérales sur le rapport entre guerre et commerce. Dans les textes de Savary, par exemple, le négoce était censé soutenir la puissance de l'État et du roi, mais toujours par opposition à la guerre et à ses conséquences destructives (Savary des Brûlons (Jacques), 1757-1770, p. 1-2).

États », dont ces derniers « *doivent attendre leur vigueur et leur force* », autant que par le seul recours aux armes. L'enjeu était donc de porter l'industrie et le commerce du royaume « *au niveau de ses vertus militaires*[1598] », en stimulant mais aussi en contrôlant et en réglementant les activités de production ou d'échange. La Révolution française avait en somme contribué à diffuser une forme de néo-mercantilisme[1599]. C'était là reconsidérer profondément l'antagonisme entre la guerre et le négoce, ou plus précisément la tension que l'on retrouve entre deux usages du commerce, l'un pacificateur et honorable, l'autre égoïste et propice à toutes sortes de rivalités belliqueuses[1600].

Du point de vue de l'administration, cette contradiction ne tenait plus, dès lors que le commerce était appréhendé comme un moyen spécifique de renforcer la puissance de l'État, par rapport à ses rivaux extérieurs. Dans cette perspective, la protection du négoce s'insérait désormais dans le cadre plus large des stratégies que le gouvernement devait mettre en œuvre, dans une situation de guerre, et plus précisément de rivalité avec l'Angleterre, dont il fallait briser « *la tyrannie militaire et commerciale* », selon les termes du ministre de l'Intérieur, Jean-Baptiste Dubois de Jancigny[1601]. Ainsi, les institutions politico-administratives, parce qu'elles se trouvent en situation de guerre, vont développer progressivement une conception du négoce en tant que secteur spécifique, défini par les fonctions économiques qu'il assume, au service du bien commun (la défense des intérêts économiques nationaux, contre les rivaux extérieurs[1602]). Il existe donc une étroite imbrication entre la restructuration du champ commercial, le contexte international des années 1792-1815, et la notion d'utilité publique du négoce : les tensions extérieures de l'époque révolutionnaire puis impériale ont concouru à transformer le commerce en un objet politique et stratégique. Cette reconnaissance étatique du rôle public assumé par les entreprises et les entrepreneurs n'a pas été sans conséquence sur l'affirmation collective du groupe.

1598Perrin-Dulac (François), 1806, p. 248-249.

1599Cf. Dejoint (Georges), *La politique économique du Directoire*, Paris, M. Rivière, 1951. On se référera aussi aux remarques de Woronoff (Denis), Woronoff (Denis), *L'industrie sidérurgique en France pendant la Révolution et l'Empire*, Paris, éd. de l'EHESS, 1984, p. 34-37, qui indiquent en particulier que la promotion de la liberté économique n'était pas forcément incompatible avec la volonté politique de contrôler et de soutenir les fabriques nationales.

1600Cette tension est notamment reprise chez Kant (en particulier dans Kant (Emmanuel), *Vers la paix perpétuelle*, trad. M. Marcuzzi, Paris, Vrin, 2007 (1795)). Cf. l'analyse de Lang (Dimitri), « Kant et Montesquieu. À propos des vertus pacificatrices du commerce et des relations entre les nations », dans Theis (Robert), Sosoe (Lukas K.) (dir.), *Les sources de la philosophie kantienne, XVII^e^ et XVIII^e^ siècles*, Paris, Vrin, 2005, p. 253-262.

1601Dubois de Jancigny (Jean-Baptiste), *Du commerce français dans l'état actuel de l'Europe*, Paris, Potet, 1806, p. 26.

1602L'idée apparaissait déjà dans les textes de l'Ancien Régime. Dans son épître à Colbert, Jacques Savary indique ainsi : « [le commerce] *devient tous les jours plus utile, depuis que vous avez fait connoistre à notre nation la honte qu'elle devoit avoir dans son oisiveté d'enrichir les estrangers de nos dépouilles, et depuis que vous avez appris aux François, par expérience, qu'ils sont capables de toutes choses, plus que toutes les autres nations du monde* », Savary (Jacques), 1757-1770, p. III. Mais cette question était constamment ressaisie à l'intérieur d'enjeux statutaires, portant sur le problème de la dignité du commerce.

(b) Guerre et expertise commerciale.

L'émergence d'un champ commercial spécifique (c'est-à-dire l'assignation à la sphère marchande de fonctions et de logiques propres, que devaient adopter les agents qui en faisaient partie) impliquait de reconnaître aux négociants des compétences particulières, liées à la réalisation de ces fonctions (une « expérience », selon la terminologie de l'époque). C'est précisément dans cette perspective que l'État, d'abord sous la Révolution, puis à l'époque du Consulat et de l'Empire, se mit à solliciter des négociants, afin de mettre directement leurs compétences commerciales au service de l'intérêt public. L'enjeu était en particulier de soutenir les mesures économiques adoptées dans le contexte des conflits internationaux de 1792-1815. Selon la formule d'Ambroise-Marie Arnould, il s'agissait ainsi d'« *allier au patriotisme du citoyen les vues du politique et l'expérience du négociant*[1603] ».

La lecture et la comparaison des correspondances de négociants qui ont été conservées, de même que l'examen des archives de l'administration elle-même, démontrent une relative proximité des négociants avec l'appareil d'État. Rares sont les entreprises connues à ne pas avoir été sollicitées par les autorités publiques afin de remplir des missions d'approvisionnement, entre les décennies 1790 et 1800. On retrouve par exemple la trace de tels projets dans la correspondance Chauvet[1604], dans les lettres de la famille Pinet à Blanc (Embrun) ou Clermont (Grenoble[1605]). La documentation publique montre de même que les autorités s'appuyaient fréquemment sur la consultation de négociants ou d'anciens négociants afin de collecter des informations d'ordre économique (évolution des prix, état du commerce local, etc.) ou d'accomplir des missions ponctuelles liées à l'approvisionnement des civils ou des militaires[1606].

La loi sur les marques nationales, promulguée en l'an 10, fournit une illustration emblématique du processus par lequel les milieux d'affaires pouvaient être étroitement associés à l'action publique. Avec la guerre contre l'Angleterre s'étaient imposées des politiques de protection. De nouvelles réglementations étaient entrées en vigueur, pour contrôler plus étroitement les flux commerciaux, l'origine et la qualité des marchandises en circulation, de manière à interdire l'importation de marchandises britanniques sur le continent[1607]. Or, loin de subir passivement ces

1603Arnould (Ambroise-Marie), *De la balance du commerce et des relations commerciales extérieures de la France dans toutes les parties du globe, particulièrement à la fin du règne de Louis XIV et au moment de la Révolution*, Paris, Buisson, 1791, p. 28.

1604Cf. notamment les lettres adressées à Jacques Abel, arch. de la CCIMP, L 19/62/09 et 10).

1605Arch. dép. de l'Isère, 14 J 8-9.

1606À titre d'illustration, voir le dossier consacré à la commission pour l'approvisionnement de l'Ardèche, de la Drôme et du Vaucluse : arch. nat., F^{11} 1197-1198.

1607On peut se référer, à ce propos, à l'arrêté préfectoral du 29 brumaire 10, qui définissait les conditions d'application

nouvelles interdictions, les négociants devinrent des médiateurs de premier ordre[1608] pour l'administration chargée d'appliquer la loi, en tant qu'ils connaissaient bien le fonctionnement des réseaux commerciaux, les différents acteurs qui en faisaient partie et qu'ils pouvaient reconnaître aisément la nature des produits en circulation dans la région.

D'où l'engagement de quelques négociants à l'intérieur même de la sphère administrative, pour participer au contrôle des marchandises. Dans la Drôme, ce sont par exemple deux individus issus de familles de commerçants qui supervisaient l'estampillage des marchandises[1609] : un certain Ducros[1610] à Crest et Laurent Delolle[1611] à Valence. Delolle était le seul à être qualifié de « *négociant* » dans les sources : sans doute s'agissait-il, plus exactement, d'un acteur d'envergure régionale, qui avait trouvé dans la sphère publique un champ d'activité plus conforme à ses ambitions. Après s'être détourné de ses activités de réquisitionnaire[1612], il avait été nommé en l'an 10 commissaire par le préfet de la Drôme, afin de contrôler les biens en circulation[1613]. Dans les deux cas, les autorités départementales avait fait appel à lui pour bénéficier de sa connaissance du monde marchand[1614], que ce soit afin de mieux identifier les marchandises ou pour s'orienter sur les marchés des céréales, en vue d'approvisionner les troupes.

Le cas de Delolle n'était pas isolé. À la faveur des conflits, de nombreux autres acteurs mobilisèrent leurs ressources financières, relationnelles et intellectuelles, de manière à soutenir les politiques suivies par les gouvernements révolutionnaires, puis sous le Consulat et sous l'Empire. À travers ce processus se généralise une définition technique du négoce et la reconnaissance publique de cette définition technique. La guerre conforte dès lors le positionnement symbolique du négoce. Les hostilités vont ainsi permettre aux acteurs dauphinois de justifier un certain nombre d'initiatives spéculatives (au nom du bien commun), et de conférer par là même à leurs interventions privées une légitimité publique et technique, qui leur avait été contestée dans le contexte révolutionnaire.

---

en Isère de la loi du 10 brumaire 5 sur la marque des marchandises (31 octobre 1796), portant « *prohibition des marchandises anglaises* » (arch. dép. de l'Isère, 153 M 4).

1608Ce qui renvoie au problème, déjà soulevé, de l'articulation entre charges publiques et honorabilité du commerce (voir *supra*, partie 2, chapitre 5).

1609Arch. dép. de la Drôme, 71 M 1.

1610En 1791, Pierre Ducros était recensé comme « *marchand* » dans les listes de commerçants patentés qui ont été conservées : arch. dép. de la Drôme, L 665.

1611Né en 1777, Laurent Delolle était issu d'une famille de négociants protestants, installée entre Romans (arch. mun. de Romans, 150 S 1) et Crest (arch. dép. de la Drôme, L 665).

1612Voir *supra*, partie 2, chapitre 5.

1613Arch. dép. de la Drôme, 71 M 1.

1614Cette question des compétences économiques du personnel politique paraît du reste avoir fortement préoccupé le pouvoir politique révolutionnaire. À cet égard, voir les remarques de Bruguière (Michel), *Gestionnaires et proiteurs de la Révolution*, Paris, O. Orbain, 1986, p. 84-85.

3. Négoce et effort de guerre.

Du fait de leur maîtrise des circuits d'importation et d'exportation, mais aussi des réseaux financiers ou manufacturiers, les négociants dauphinois, aux côtés de leurs confrères extérieurs, furent constamment sollicités pour répondre aux besoins matériels suscités par l'évolution de la conjoncture internationale[1615]. Au fur et à mesure que le conflit durait et s'étendait, les besoins de l'État ne faisaient en effet que croître[1616]. Cette participation à l'effort de guerre mobilisait essentiellement trois enjeux centraux : l'organisation de l'approvisionnement des troupes ou plus largement des subsistances ; l'implication dans la production d'effets militaires et d'armes ; enfin, le financement des politiques menées par l'État, notamment à partir du Directoire. Il s'agit alors de tester l'hypothèse selon laquelle ces trois dynamiques ont renforcé, tout en le transformant, la situation du négoce dauphinois, d'un point de vue à la fois économique, social et politique.

(a) Les fournitures militaires.

Au préalable, quelques rappels sur le poids des ravitaillements militaires dans les affaires des négociants dauphinois s'imposent. Au premier abord, l'importance des fournitures peut paraître relativement faible. On estime qu'au début des années 1810, un dixième environ des principaux commerçants dauphinois étaient ou avaient été mêlés à l'approvisionnement des armées. En 1811-1812, dans les Hautes-Alpes, environ 9,3 % des négociants inscrits sur les listes de notables (N = 43) étaient liés à la sphère militaire. En Isère, la proportion était légèrement supérieure, puisqu'elle atteignait 13,1 % (N = 84)[1617].

Ce travail de quantification présente néanmoins de nombreuses imperfections. Il s'appuie tout d'abord sur un exercice difficile : il est bien souvent malaisé de retracer en détail le parcours d'acteurs dont les archives ont été perdues, et à propos desquels on ne conserve que quelques bribes d'informations, essentiellement qualitatives, et parfois de seconde main. Les chiffres qui viennent d'être avancés correspondent donc vraisemblablement à des estimations basses[1618].

1615Le phénomène n'est pas original et rappelle, à bien des égards, d'autres enquêtes, menées dans des régions et des contextes pourtant bien différents : voir par exemple Papenfuse (Edward C.), *In Pursuit of Profit. The Annapolis Merchants in the Era of the American Revolution, 1763-1805*, Baltimore-Londres, John Hopkins University Press, 1975, p. 80.

1616Cf. à cet égard Brugière (Michel), *Gestionnaires et profiteurs de la Révolution*, Paris, O. Orbin, 1986, p. 105-108.

1617Ce travail de quantification s'appuie sur la reconstitution des trajectoires des acteurs recensés sur les listes de notabilité dressées dans les deux départements et qui ont déjà été exploitées à plusieurs reprises (arch. nat., F ^{1cIII} Alpes (Hautes) et F^{1cIII} Isère 3).

1618Il est d'ailleurs significatif de constater que la plupart des commerçants pour lesquels un engagement dans les fournitures militaires a été repéré appartenaient aux mêmes réseaux, orientés autour de Claude Perier ou d'Alexandre Barrillon.

Par ailleurs, il faut aussi souligner que derrière les acteurs qui se consacraient directement à ce type d'activités, c'est tout un ensemble d'autres commerçants qui se trouvaient indirectement engagés dans l'approvisionnement des troupes. D'où l'intérêt de mener l'étude à partir de quelques études de cas, afin de mieux saisir la manière dont fonctionnaient ces systèmes de relation.

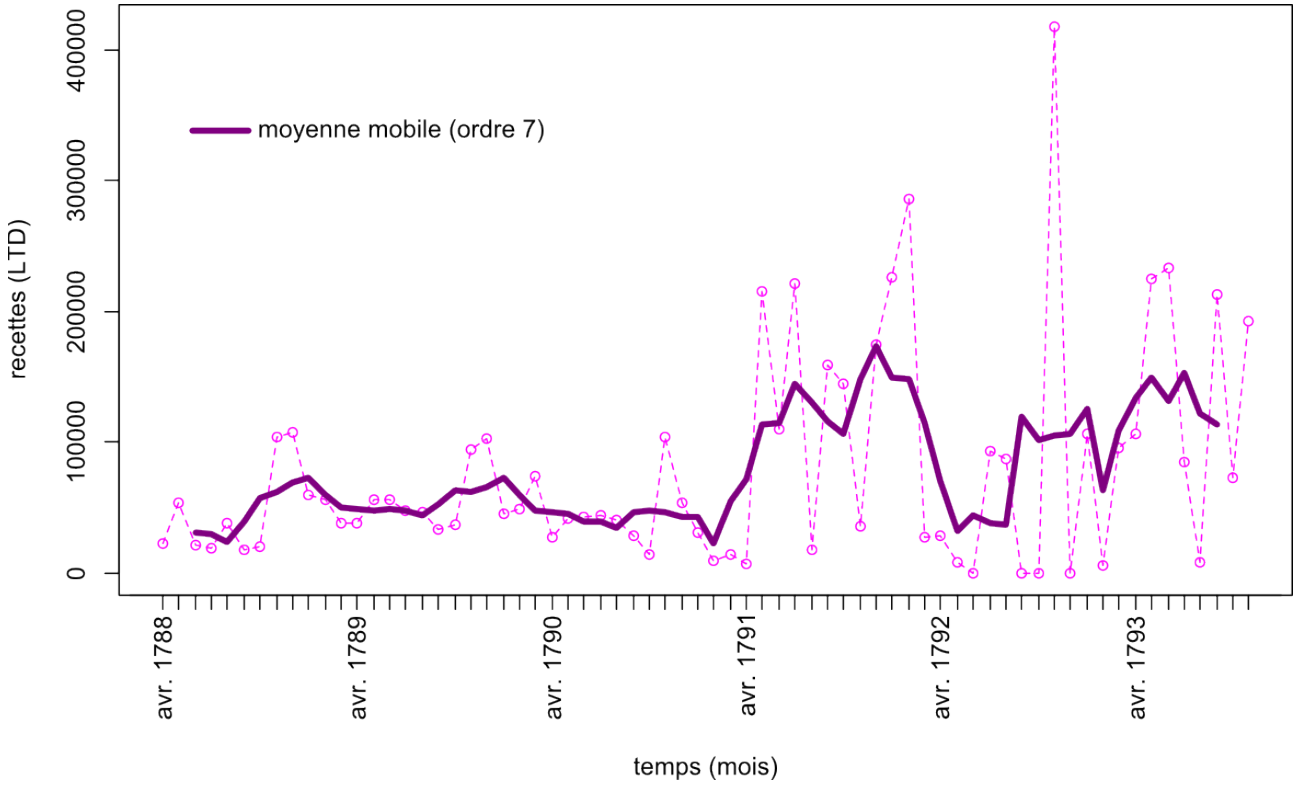
Dès 1792-1793, quelques grands négociants dauphinois avaient résolu de prendre en charge l'approvisionnement des troupes en produits alimentaires, en équipements militaires (lits de camp, uniformes, etc.) ou en fourrages destinés à l'alimentation des chevaux. Forts de l'expérience acquise dans le cadre des ravitaillements civils[1619], mais aussi des fournitures aux armées sous l'Ancien Régime, une partie des acteurs se tournèrent vers ce type particulier de transactions.

Ces réseaux furent surtout actifs en Isère et dans les Hautes-Alpes, notamment sous l'égide de quelques familles ou de quelques négociants locaux, comme les Pinet à Gap[1620], Alexandre Barrillon à Serres et à Paris[1621]. Tous disposaient de relations suffisamment solides et nombreuses pour prendre en charge les marchés militaires. Ces commerçants purent ainsi se lancer dans des entreprises de grande envergure, qui dépassaient parfois le cadre de la région dauphinoise. Alexandre Barrillon et ses différents alliés créèrent ainsi plusieurs entreprises, destinées à assurer diverses fournitures aux armées. (Barrillon n'apparaissait pas toujours en personne dans les raisons sociales des entreprises, mais il utilisait fréquemment des prête-noms). Fondée en l'an 7, la maison Limoges et Mazères se consacra par exemple à l'approvisionnement en vins et en viandes de plusieurs ports militaires de l'Atlantique. Barrillon entreprit également, entre l'an 7 et l'an 10, de ravitailler l'armée espagnole, alors installée à Brest[1622].

Les marchés militaires semblent avoir plutôt profité aux affaires des négociants qui s'engagèrent sur cette voie – notamment après la libéralisation des marchés, à partir de 1795[1623]. En l'an 8, la *Décade philosophique* note que Barrillon « *eut l'adresse de se faire accorder des fournitures qui ont rapporté des sommes énormes*[1624]. » Et à Gap, Jean-Joseph-André Pinet parvient lui aussi à préserver le dynamisme de ses affaires, alors même qu'une part considérable de ses opérations reposait sur les marchés militaires. D'après les journaux de compte familiaux, les recettes de la société commencèrent certes par baisser fortement au début de l'année 1792, mais augmentèrent généralement entre avril 1792 et novembre 1793 (graphique 3. 13). D'ailleurs, le total des recettes de la maison Pinet avait presque doublé, entre 1792 et 1793[1625].

1619Voir *supra*, partie 2, chapitre 7.
1620Pour les Pinet, il s'agissait d'une activité déjà ancienne.
1621Szramkiewicz (Romuald), 1974, p. 5-7.
1622Szramkiewicz (Romuald), 1974, p. 7.
1623Lemarchand (Guy), 2008, p. 199.
1624*La Revue philosophique, littéraire et politique*, Paris, 1799-1800, p. 183.
1625On observe alors une variation de + 99,6 %, sachant que les données pour l'année 1793 sont incomplètes (font défaut les recettes de décembre 1793).

Graphique 3. 13. Les recettes de la société Pinet (avril 1788-novembre 1793).



[Source : Arch. dép. de l'Isère, 14 J 16 et 17.]

Les archives de Pinet sont particulièrement intéressantes, dans la mesure où elles éclairent les fonctions de médiation assurées par les négociants, entre les autorités militaires et l'ensemble des commerçants et des producteurs locaux. Les Pinet se trouvaient en effet à la tête d'un large éventail de relations, qu'ils mobilisaient afin d'alimenter les magasins militaires. La société Blanc Gayde Pinet et C^ie^ avait ainsi été créée pour l'approvisionnement de l'armée des Alpes en vivres, fourrages et effets militaires divers[1626].

La correspondance familiale des Pinet, à partir des années 1790, montre que la famille se situait à l'intersection de quatre groupes différents : les administrateurs militaires, situés pour l'essentiel à Grenoble, avec lesquels il s'agissait de planifier les opérations de ravitaillement[1627] ; les financiers grenoblois[1628], parisiens[1629] ou lyonnais[1630] qui avançaient les capitaux considérables engagés par les Pinet dans leurs affaires ; les responsables des magasins militaires, dans les Haut-

1626Vermale (François), « Les fournisseurs à l'armée des Alpes après le 9 thermidor », dans *Annales révolutionnaires* (vol. 8, n° 1), janvier-février 1916, p. 43.

1627Pinet était notamment lié à Clermont, à Grenoble, avec lequel il planifiait la plupart de ses affaires dans les Alpes dauphinoises ou provençales.

1628Il s'agissait principalement de la famille Perier, installée entre Grenoble et Paris. Mais les Pinet étaient aussi en contact avec le négociant et banquier Charles Durand.

1629Outre les Perier, les Pinet avaient par exemple noué des liens avec la société Delessert.

1630François Pinet, installé à Lyon, servait d'intermédiaire entre la banque lyonnaise et son frère, resté à Gap.

Dauphiné (Gap, Embrun, etc.)[1631] ; enfin, les marchands des Hautes et Basses-Alpes, auprès desquels les Pinet se fournissaient ordinairement[1632].

Les négociants impliqués se trouvaient au cœur d'un dispositif de grande ampleur, qui exigeait des efforts logistiques considérables, et qui revêtait en même temps un grand intérêt stratégique, pour les autorités politiques. Même si les acteurs observés n'étaient pas très nombreux, ils occupaient cependant une position incontournable, parce qu'ils garantissaient l'articulation entre la sphère militaire ou administrative et les marchés commerciaux.

Les principaux négociants dauphinois, loin de se cantonner à un rôle d'exécution, établissaient un véritable dialogue avec les autorités, orientant si nécessaire les décisions prises par les responsables administratifs. La correspondance entre Pinet, Clermont et les gardes-magasins haut-dauphinois apporte à cet égard quelques éclaircissements. Pinet ne se contentait nullement de se conformer à des instructions qui auraient émané des pouvoirs publics : il entretenait au contraire avec les responsables un dialogue incessant. Le négociant gapençais faisait part de ses observations aux administrateurs, par exemple sur l'état des récoltes et les possibilités commerciales qui s'ensuivaient[1633]. Bien plus : il lui arrivait de dispenser à Clermont des conseils, voire d'émettre des réserves personnelles sur les mesures politiques prises par le gouvernement révolutionnaire. Au cours de l'été 1793, Pinet incitait ainsi son correspondant à autoriser « *le citoyen Doyen à lever une brigade de 50 mulets* », pour améliorer l'efficacité du service dans les Basses-Alpes[1634]. Un peu plus tard, le négociant critiquait les taxes et les nouvelles réglementations qui devaient désormais encadrer les transactions :

> « *J'ai reçu cher citoyen votre lettre du 12 courant* [septembre] *joint les marchés de foins et avoines du citoyen Lesbros, ceux en avoine sont consommé et vous en avez des reçus ; ceux en foins vont l'être, je compte vous adresser un de ses jours les reçus du garde-magasin. Ces petits approvisionnements disparoisse à vue d'œil. Si nous cessons d'approvisionner, vous courez risque de ne plus rien avoir pour 15 jours – ny foin, ny avoine, on peut trouver dans les deux genres quelques parties, mais il ne faudroit pas être exposé à des inconvénients comme ceux porté par les derniers décrets, qui n'on pas fait grande sensation dans nos* campagnes[1635]. »

1631 Une grande partie de la correspondance était adressée à Blanc, l'associé de Pinet, qui était également garde-magasin à Embrun.

1632 L'entreprise Pinet s'approvisionnait notamment auprès de marchands ou de petits négociants de la vallée du Buëch et en Haute-Provence, le long de la Durance – tout spécialement les frères Gayde, installés aux Mées (Basses-Alpes), et qui faisaient office d'intermédiaires avec les espaces provençaux.

1633 Voir par exemple la lettre du 6 août 1793 de Pinet (Gap) à Clermont (Grenoble), arch. dép. de l'Isère, 14 J 8, liasse 2 : « *la récolte en bled dans notre pays n'est pas si considérable qu'espérée ; on pourrait cependant prélever 10 000 à 12 000 quintaux de matière, mais personne n'ose entreprendre le commerce, si dangereux dans ces circonstances. Je verrai cependant les moyens qu'on pourrait avoir* […] ».

1634 Arch. dép. de l'Isère, 14 J 8, liasse 2, lettre du 2 août 1793 de Pinet (Gap) à Clermont (Grenoble).

1635 Arch. dép. de l'Isère, 14 J 8, liasse 2, lettre du 18 septembre 1793 de Pinet (Gap) à Clermont (Grenoble).

À travers les missions accomplies au service des armées, les négociants attendaient des retombées économiques non négligeables. La société fondée sous l'égide d'Alexandre Barrillon pour approvisionner la marine en vins avait par exemple perçu des bénéfices de 38 000 lt. par associé en l'an 5, et de 88 000 lt. en l'an 6 (soit une variation de + 131,6 %)[1636]. Dans le même temps, ces opérations renforçaient le prestige des agents, et par là même leur influence politique. Sans doute est-ce la raison pour laquelle les principaux négociants dauphinois continuèrent à s'impliquer dans les fournitures militaires, en dépit des lourdeurs inhérentes à l'administration militaire (notamment en ce qui concernait le remboursement des avances consenties par les commerçants à l'État[1637]).

(b) La production d'armes.

Le rôle assumé par les négociants dans la production de matériel militaire et d'armes doit être analysée dans le même cadre. Là encore, enjeux économiques, politiques et symboliques s'entremêlaient sans distinction très nette. Rapidement, dès 1793, les autorités s'évertuèrent à développer la production d'armes en Isère : le décret du 23 août avait mis à la disposition du ministère de la Guerre 30 millions lt. « *pour une fabrication extraordinaire d'armes* » et 50 millions lt. « *pour les autres mesures prises par ce décret* ». Chaque payeur départemental allait recevoir immédiatement « *200 000 lt. pour la fabrication d'armes et 400 000 lt. pour la levée*[1638] ». S'y ajoutèrent 300 000 lt. au début du mois de septembre, après un nouveau décret[1639]. Les administrateurs isérois devaient en contrepartie faire état des ressources propres au département auprès du Ministère. Dans une lettre expédiée en réponse le 22 vendémiaire 2 (13 octobre 1793), les pouvoirs publics du département envisageaient d'inventorier les possibilités locales, sous l'égide du liquoriste et négociant Camille Teisseire. D'emblée, l'influence des gens d'affaires sur les décisions publiques est donc manifeste : Teisseire était proche des Perier et des milieux marchands grenoblois, et ces liens ne firent que se renforcer au cours de la décennie 1790[1640].

1636Ces données sont tirées de Bergeron (Louis), *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, Paris, éditions de l'EHESS, 1999 (1978), p. 154.

1637Pinet lui-même signalait que les remboursements étaient plutôt lents : voir par exemple la lettre du 7 septembre 1793 à Clermont (Grenoble), arch. dép. de l'Isère, 14 J 8, liasse 2, ou bien la missive du 24 octobre 1793 aux administrateurs du département des Hautes-Alpes, arch. dép. de l'Isère, 14 J 9.

1638Arch. dép. de l'Isère, L 457, circulaire du 5 septembre 1793, du commissaire-ordonnateur, adjoint du ministre, aux administrateurs du département de l'Isère.

1639Le décret du 5 septembre 1793 mettait 100 millions lt. à disposition du Ministère. Précisons que la somme allouée aux administrateurs était modulable : si le département était « *soumis à de plus fortes dépenses par sa population ou par l'abondance des matières* », il pouvait demander des fonds supplémentaires.

1640« *Allié à la famille Perier, homme d'un commerce très agréable,* [Camille Teisseire] *jouit toujours de l'estime de la considération générale* », Champollion-Figeac (Aimé), *Chroniques dauphinoises et documents inédits relatifs au Dauphiné pendant la Révolution*, Vienne, Imprimerie de Savigné, 1880-1881, p. 178.

En Isère, deux projets retenaient l'attention. Il s'agissait tout d'abord d'établir à Grenoble même une manufacture de lames de sabre. Le niveau de production envisagé s'élevait à 40 000 sabres par an. Un deuxième projet prévoyait de créer une fabrique de canons de fusils, censée en fournir plus de 30 000 « *pendant tout le cours de la campagne prochaine*[1641] ». La situation de la manufacture était idéale : au pied des forêts de la Chartreuse[1642], elle pouvait être aisément alimentée en acier, grâce aux forges voisines, et en charbon de bois. Enfin, la ville de Grenoble n'était pas très éloignée, ce qui facilitait dans un second temps l'acheminement des produits jusqu'à un centre de distribution important[1643].

Selon le département, la création de ces nouvelles manufactures ne devait pas concurrencer les établissements qui existaient déjà, à Paris ou Saint-Étienne, grâce à l'accroissement de la production d'acier dans les forges de l'Isère (d'où l'intérêt d'exploiter le massif de la Chartreuse). Les administrateurs estimaient en effet que celle-ci allait être doublée, grâce aux efforts consentis par les forges privées et nationales. Le but était donc de créer une « *manufacture auxiliaire* », secondant « *les vues de la Convention nationale, qui sont de couvrir toute la France de fer pour la campagne prochaine, et d'armer d'un fusil ou d'un sabre le bras de chaque sans-culotte*[1644] ».

C'est dans ce contexte particulier que fut mise en place la Société de sans-culottes républicains, laquelle devait commencer à encadrer le fonctionnement des fabriques d'armes établies entre Grenoble et le massif de la Chartreuse, à partir du 1er prairial 2 (20 mai 1794)[1645]. L'entreprise était encadrée par dix membres, choisis pour quatre ans par les sociétaires. Claude Perier fut élu parmi eux, et occupa un rôle moteur dans le lancement de la société. Sous son impulsion, un contrat fut rédigé le 21 germinal 2 (10 avril 1794), afin de planifier, en neuf articles successifs, les objectifs de production de la manufacture, pour une durée de dix ans[1646].

Il s'agissait aussi d'établir les profits minimaux et maximaux que la société allait pouvoir percevoir. L'article 5 stipulait que les fusils[1647] devaient être payés « *au prix moyen résultant des*

1641 Arch. dép. de l'Isère, L 457, lettre du 23 vendémiaire 2 (14 octobre 1793), des administrateurs du département de l'Isère au Comité de salut public.

1642 Les forêts étaient détenues par l'Église avant la Révolution : elles furent considérées comme des biens nationaux par la suite et revendues en tant que telles (voir par exemple arch. dép. de l'Isère, 1 Q 135).

1643 Dans les faits, une fabrique finit par être directement installée à Grenoble, dans l'ancien couvent des Minimes (ainsi que le rapportent les échanges entre les autorités locales et les autorités centrales, arch. dép. de l'Isère, L 461).

1644 Selon les termes de la lettre du 23 vendémiaire 2 que nous avons déjà citée.

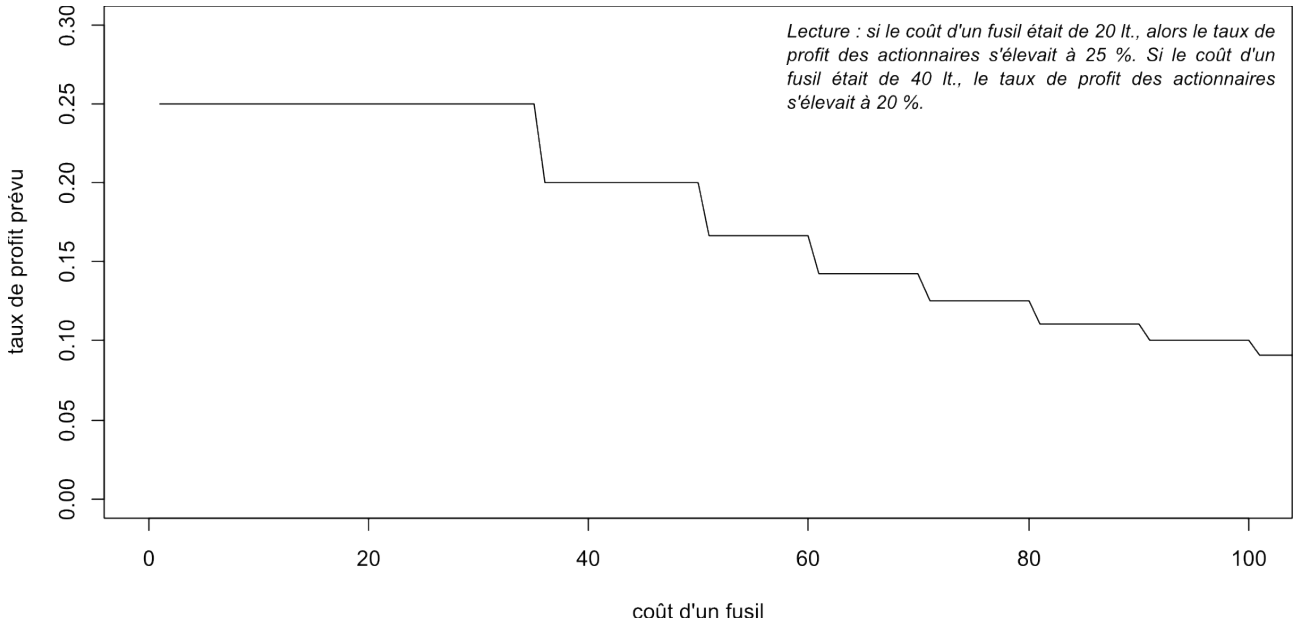
1645 Voir les rapports adressés aux ministères et les échanges avec les autorités locales : arch. dép. de l'Isère, L 461. La documentation évoque la « *proposition que fait à la Convention nationale, d'après l'approbation de son Comité de salut public, auquel elle les soumet avant tout, une société de vrais sans-culottes de la commune de Grenoble, formée d'après l'invitation de la société populaire* […] ».

1646 Au cours de la première année, aucun fusil complet ne devait sortir de la manufacture (mais simplement des pièces détachées). Par la suite, la production aurait doublé progressivement, passant de 3 000 fusils lors des six premiers mois de la deuxième année, à 1 000 fusils par mois à partir du septième mois de la troisième année (art. 2 et 3).

1647 On notera que le même système devait être appliqué à la fabrication des lames à canon, baïonnettes et bois de fusils (art. 7).

divers marchés qui [avaient] *eu lieu dans le cours de chaque année, pour l'achat des matières et main d'œuvre, augmenté du quart du résultat de l'achat de ces prix, depuis 24 lt. jusqu'à 35 lt. et au-dessous ; d'un cinquième au dessus de 35 lt. jusqu'à 50 lt. ; d'un sixième de 50 lt. à 60 lt. ; d'un septième de 60 lt. à 70 lt., et ainsi de suite, de sorte que le maximum de bénéfice de l'entrepreneur ne pourra excéder 10 lt. et que le minimum ne pourra être au-dessous de 6 lt. par fusil garni* [de sa baïonnette] ». Comme le montre le graphique 3. 14, le taux de profit de l'entreprise devait donc s'amenuiser au fur et à mesure qu'augmentaient les coûts de fabrication (salaires des ouvriers, prix des matières premières). Mais en pratique, les taux se maintinrent probablement à un niveau relativement élevé. D'après le registre tenu par le payeur général, l'entreprise avait ainsi investi un total légèrement inférieur aux 200 000 lt initialement alloués par l'État, pour payer ses ouvriers et acheter la matière première à ses fournisseurs, au cours des 25 premiers mois d'activité. Par conséquent, le coût de chaque fusil oscillait entre 16 lt. (pour une production de 500 fusils par mois) et 8 lt. (pour une production de 1000 fusils par mois)[1648]. Dans ces conditions, le taux de profit s'élevait à 25 %.

Graphique 3. 14. Taux de profit théorique prévu pour les actionnaires de la Société de sans-culottes républicains.



[Source : d'après arch. dép. Isère, L 461.]

1648Dans le premier cas, 200 000 fr. avait été investis pour produire 500 fusils en 25 mois, soit un coût :

$$C = \frac{200000}{500 \times 25} = 16$$

Et pour 1000 fusils produits dans les mêmes conditions :

$$C = \frac{200000}{1000 \times 25} = 8$$

L'investissement dans les fabriques d'armes restait sans doute moins rentable que les investissements commerciaux[1649] ; néanmoins, les bénéfices retirés étaient loin d'être forcément inférieurs aux profits que généraient les manufactures « privées[1650] » à la même époque. Qui plus est, l'engagement des acteurs dans ce genre d'entreprise impliquait aussi un renforcement de leur situation politique. L'implication de Claude Perier rejaillit durablement sur l'ensemble de la famille, qui bénéficia dès lors d'une haute considération de la part des autorités. En intervenant dans les ravitaillements militaires, les milieux négociants s'affichaient comme des citoyens et des patriotes irréprochables[1651]. C'était non seulement le cas des Perier, mais aussi de nombreux autres acteurs, qui avaient tous participé, d'une manière ou d'une autre, à l'approvisionnement des troupes, et qui tous avaient ainsi conforté leur réputation publique.

(c) Financer l'effort de guerre : les Dauphinois et la Banque de France.

Les initiatives de l'an 2 doivent évidemment être situées dans leur contexte politique : comme nous l'avons vu[1652], elles prenaient place dans une conjoncture intérieure plutôt défavorable aux milieux d'affaires, dont les travers avaient été assez largement dénoncés par les milieux sans-culottes et une partie des jacobins. Cependant, leur engagement au service de l'effort de guerre doit être analysé sur le plus long terme, par-delà la seule « décennie révolutionnaire ». Alors que la guerre se prolongeait, les besoins de l'État central se faisaient plus importants, non seulement en termes de fournitures, mais aussi et surtout d'un point de vue financier. Dans le même temps, l'apaisement des tensions sociales et politiques allait conforter la situation des grands négociants dauphinois, dont plusieurs choisirent de se tourner vers la banque[1653], entre la fin des années 1790 et le début des années 1800.

Dans ces conditions, les milieux d'affaires étaient désormais à même d'apporter un soutien financier à la mobilisation militaire, en plus des fonctions industrielles qu'ils remplissaient. La

1649Rappelons que dans ce domaine, les taux de profit relevés dépassaient fréquemment

1650Comme nous l'avons vu, d'après les données fournies par Perrin-Dulac en 1806, le taux de profit pour les fabricants de toiles de Voiron était compris entre 15 % et 20 %. En 1810, Stendhal estimait que la rentabilité du négoce voironnais se situait à peu près au même niveau, aux alentours de 15 % (comme le rapporte Rojon (Jérôme), 2007, p. 95). Enfin, Pierre Léon estimait que la société Carny, à Grenoble, dégageait à la même époque un taux de profit compris entre 6 % et 13 % (

1651Le projet de la Société de sans-culottes républicains affichait d'emblée son intention de rompre avec des logiques purement économiques, comme en témoignent les « *propositions* » présentées à la Convention et rédigées le 2 nivôse an 2 : « *La société, qui a beaucoup moins en vue ses intérêts que le salut de la patrie, et la ferme intention où elle est d'employer tous ses moyens pour lui fournir des armes pour terrasser les tyrans coalisés contre notre liberté, ne fera pas de proposition ennuyeuse sur le prix* » (arch. dép. de l'Isère, L 461).

1652*Supra*, partie 2, chapitre 6.

1653Suivant les remarques d'Alain Plessis, nous emploierons ici les notions de banquiers et de financiers dans un sens équivalent.

participation des Dauphinois à la Banque de France, dès sa création[1654], en constitue sans doute la manifestation la plus marquante. Les premiers statuts fondamentaux de la Banque, tels qu'ils furent rédigés en 1800 par Claude Perier[1655], reflétaient bien les circonstances dans lesquelles l'institution avait été mise en place par le pouvoir consulaire :

> *Les soussignés, considérant que, par le résultat inévitable de la Révolution française et d'une guerre longue et dispendieuse, la nation a éprouvé le déplacement et la dispersion des fonds qui alimentoient son commerce, l'altération du crédit public et le ralentissement de la circulation de ses richesses ;*
>
> *Que, dans des circonstances semblables, plusieurs nations ont conjuré les mêmes maux et trouvé de grandes ressources dans des établissements de banque ;*
>
> *Que la nation française, familiarisée avec les plus grands efforts dans la conquête de la liberté, ne doit pas se laisser opprimer plus longtemps par des circonstances qu'il est en son pouvoir de maîtriser ;*
>
> *Qu'enfin l'on doit attendre que l'intérêt privé et l'intérêt public concourront d'une manière prompte et puissante au succès de l'établissement projeté :*
>
> *Ont résolu et arrêté les articles suivants comme statuts fondamentaux d'une Banque*[1656].

Dès l'origine, la création de la Banque de France obéissait donc à des objectifs de politique intérieure et extérieure, et se plaçait sous le signe de l'alliance entre l'intérêt de l'État et les intérêts particuliers. C'est notamment en référence aux dissensions révolutionnaires et aux conflits entre les puissances européennes que cette convergence pouvait se justifier. Bonaparte entendait ainsi enrôler les milieux d'affaires dans l'effort de guerre assumé par les autorités. En ce sens, le lien entre les transformations de la sphère bancaire et le contexte international ne fait aucun doute.

Au moment où la Banque de France fut fondée, la bourgeoisie d'affaires dauphinoise était relativement bien représentée au sein des milieux financiers. Dans ses travaux sur les banquiers, négociants et manufacturiers parisiens, à l'époque du Directoire, du Consulat et de l'Empire, Louis Bergeron avait ainsi mis en évidence l'existence d'une influente communauté dauphinoise. Parmi elle, on retrouve les noms de plusieurs négociants déjà évoqués : Alexandre Barrillon[1657], Claude Perier et ses fils, Henry Flory, les frères Jubié, les Enfantin[1658]… S'y ajoutaient par ailleurs des

1654Ces relations entre l'État post-révolutionnaire et le négoce, fondées sur des considérations financières, n'est pas sans évoquer la situation que décrivait, pour l'Angleterre des XVI^e^-XVII^e^ siècles, Brenner (Robert L.), *Merchants and Revolution: Commercial Change, Political Conflict, and London's Overseas Traders, 1550-1653*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993, p. 200.

1655Perier bénéficia de l'assistance du juriste et avocat Pierre-Nicolas Berryer (Bourset (Madeleine), 1994, p. 38 ; Berryer (Pierre-Nicolas), *Souvenirs de M. Berryer, doyen des avocats de Paris, de 1774 à 1828*, Paris, A. Dupont, 1839, vol. 2, p. 399.

1656Le texte a été édité dans *Législation relative à la Banque de France et règlements intérieurs*, Paris, Imprimerie de la Banque de France, 1830, p. 3.

1657La famille de Barrillon était bien originaire du Dauphiné, et plus précisément de Serres et de Nyons. Mais elle disposait malgré tout de relais en Haute-Provence, comme la plupart des acteurs issus de la vallée du Buëch, largement orientée vers les espaces provençaux.

1658Pour une présentation plus complète, voir *infra* partie 4, chapitre 13, tableau 4. 26.

acteurs qui s'étaient tournés vers le secteur financier ou bancaire, sans quitter pour autant la région dauphinoise, à l'image des Pinet ou de Charles Durand à Grenoble. L'almanach de La Tynna relevait en 1809 un total de sept « *banquiers* » ou « *négociants-banquiers* » dans les départements dauphinois[1659]. Outre les Pinet et les Perier, il était fait mention de Brochier à Gap, d'Arduin et de Charbonnel-Salle à Briançon, ainsi que de plusieurs sociétés grenobloises : Blanc Gaillard et C^ie^, Ailloud et C^ie^, Berlioz Rey père fils et C^ie^, ou encore Mounier père fils et C^ie^[1660]. Au total, on estime qu'une vingtaine de sociétés dauphinoises différentes s'étaient engagées dans la sphère financière, au cours de la décennie 1800, principalement entre Paris, Lyon et les départements dauphinois[1661]. Ces entreprises regroupaient la fine fleur de la bourgeoisie commerciale dauphinoise : un ensemble de négociants, unis entre eux par des rapports d'affaires, mais aussi par des relations familiales et matrimoniales.

Dans la plupart des cas, les commerçants en question avaient d'abord commencé par assumer des fonctions financières locales, de manière plus ou moins informelle[1662] : c'était le cas des Pinet, des Perier, des Enfantin, des Jubié. Plusieurs étaient aussi d'anciens munitionnaires, d'anciens fabricants d'armes, qui avaient conforté leur réputation publique dans les années 1790 en fournissant les armées, avant de s'intéresser de plus près à la banque, à l'image d'Alexandre Barrillon, des familles Perier ou Pinet.

Ces milieux financiers dauphinois se révélèrent particulièrement actifs sous le Consulat et l'Empire. Lors de la création de la société des Vingt négociants réunis, le 29 frimaire 8 (20 décembre 1799), trois des commerçants recensés étaient directement originaires du Dauphiné (Barrillon, Jubié et les frères Enfantin). Quelques mois plus tard, en mars 1800, Alexandre Barrillon faisait encore partie des Dix négociants réunis[1663]. Plusieurs de ces négociants étaient déjà actionnaires de la Caisse de comptes courants[1664] et maintinrent ensuite leur influence au sein de la Banque de France. Barrillon et Claude Perier comptaient tous deux parmi les premiers régents de la Banque, qui furent désignés en 1800[1665]. Par ailleurs, trois acteurs dauphinois figuraient aussi parmi

1659La 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, 1809.

1660On ne manquera pas de souligner que cette liste n'a rien d'exhaustif, d'abord parce qu'elle exclut d'office les banquiers dauphinois de l'extérieur (à Paris, à Lyon…), ensuite parce que tous les négociants-banquiers n'étaient visiblement pas recensés en tant que tels. Charles Durand était par exemple qualifié de « *gantier* », sans précision supplémentaire.

1661Quelques négocinants installés dans d'autres places se lancèrent aussi dans des spéculations financières et bancaires, à l'image de Chauvet à Marseille (arch. de la CCIMP, L 19/62/11 et 12) ou de Duseigneur à Gênes (A. S. di Torino, materie economiche, commercio in generale.

1662Comme le rappelait, dans son article, Plessis (Alain), « La Révolution et les banques en France : de la Caisse d'escompte à la Banque de France », dans *Revue économique* (vol. 40, n° 6), Paris, novembre 1989, p. 1002.

1663Bergeron (Louis), 1999 (1978), p. 147-148.

1664Arch. de la Banque de France, Caisse de comptes courants, Journal d'actions.

1665*Législation relative à la Banque de France et règlements intérieurs*, 1830, p. 11-12. Perier avait été nommé d'emblée, tandis que Barrillon avait été désigné un peu plus tard, après une deuxième assemblée générale, les 24 et

les correspondants locaux : la société Perier Berlioz et C^ie à Grenoble, la maison Delatune et Drogue à Crest, Blachette à Valence ou encore Pinet à Gap. Ces différentes observations tendent à révéler l'influence que la bourgeoisie commerciale dauphinoise exerçait à l'intérieur de la Banque de France. Certes, le poids des négociants de la région au sein des actionnaires pouvait paraître relativement faible : en l'an 9, on dénombrait seulement 9 Dauphinois sur les 200 actionnaires recensés[1666]. Et une décennie plus tard, en 1810, ils n'étaient plus que 3 à figurer encore sur la liste[1667]. Ces effectifs ne doivent cependant pas nous conduire à minimiser le poids des négociants examinés : à elle seule, la société Perier frères Flory et C^ie détenait, en 1808, un portefeuille de 225 actions, ce qui la classait parmi les 60 premiers actionnaires de la Banque de France. En dépit de leur faible nombre, les commerçants jouissaient donc d'un rôle éminent au sein de l'institution.

Du fait de leur engagement dans le champ financier, et de l'aide matérielle ainsi apportée à l'État, les négociants dauphinois s'érigeaient en soutiens zélés du gouvernement de Bonaparte. Une fois de plus, la guerre servait de prétexte à un rapprochement entre les autorités politiques et les franges dominantes des milieux d'affaires. Et par-là même, l'état des relations internationales renforçait indirectement la capacité du groupe (ou, plus exactement, d'une poignée de négociants qui représentaient le groupe) à se donner comme un acteur collectif de premier plan.

La réunion tenue le 3 frimaire, an 8 (24 novembre 1799) à l'initiative de Napoléon Bonaparte s'avère à cette égard particulièrement instructive. Le procès-verbal de la rencontre fut imprimé et publié rapidement[1668]. Il révèle les intentions sous-jacentes à la mise en place de la Banque de France, mais aussi les attentes et les réactions des commerçants dauphinois présents ce jour-là (Barrillon, Perier et Jubié). Une rapide analyse quantitative des termes employés dans le document résume assez fidèlement les enjeux du moment. Et en premier lieu, la nature des protagonistes. Les substantifs les plus fréquents désignent les principaux acteurs sollicités : « *négocians* » et « *banquiers* » d'une part, le « *gouvernement* » et « *Bonaparte* » de l'autre[1669]. Le propos du texte apparaît de façon tout aussi nette : « *crédit* », « *emprunt* » et « *souscription* » figurent aussi parmi les expressions les plus employées.

Outre les buts immédiats de la réunion (obtenir des avances financières de la part des

27 pluviôse 8 (13 et 16 février 1800).

1666Arch. de la Banque de France, 4-V-117, *Assemblée générale de la Banque de France du 25 vendémiaire an 9*, Paris, Imprimerie de la Banque de France, 1800-1801. L'estimation est cependant rendue relativement incertaine, à cause de possibles homonymes. Nous avons uniquement comptabilisé les individus pour lesquels tout doute pouvait être écarté.

1667Arch. de la Banque de France, 4-V-117, *Assemblée générale de la Banque de France du 17 janvier 1810*, Paris, Imprimerie de la Banque de France, 1810.

1668*Procès-verbal de la séance des banquiers et négociants convoqués chez le consul Bonaparte, le 3 frimaire an VIII*, Paris, s. n., 1799.

1669Les termes de « *négociants* », « *banquiers* » et « *gouvernement* » représentaient entre 0,7 % et 0,6 % des 1 591 mots recensés (soit les substantifs les plus utilisés dans le document). Bonaparte était tantôt appelé par son nom, tantôt qualifié de « *consul* » (l'ensemble de ces désignations représentant environ 0,6 % du nombre total de mots).

négociants et banquiers « parisiens »), ce sont les justifications utilisées qui retiennent l'attention. En guise de préambule, Bonaparte évoque tout d'abord « *les malheurs de la France depuis deux ans*[1670] ». Il poursuit aussitôt en appelant son auditoire à se joindre aux efforts du pouvoir politique pour surmonter ces difficultés.

> Aujourd'hui […] je m'adresse aux hommes qui, par leur fortune et leur crédit, fruits de l'industrie jointe à la bonne foi, peuvent assurer le succès d'une révolution qui va enfin donner aux Français un gouvernement qui sera respecté, et par les amis et par les ennemis de la République[1671].

Pour Bonaparte, l'essentiel était donc de regrouper les principaux négociants et gens d'affaires de Paris et du pays[1672], de manière à soutenir financièrement et idéologiquement le pouvoir central. Et quelques lignes plus loin, le procès-verbal ajoutait :

> *Le consul Bonaparte a encore plus pénétré les négociants réunis du sentiment qui l'animoit, en leur disant que ce seroit de la confiance qu'ils manifesteroient dans les circonstances actuelles, à ceux qui étoient à la tête du gouvernement, qu'on devoit attendre le succès de nos armes, ou celui de nos négociations ; que si tous les Français ouvroient leurs cœurs aux plus douces espérances, ils devoient aussi n'avoir plus qu'un seul sentiment, de ne faire qu'une seule famille, pour réunir tous leurs efforts vers un même but*[1673]. »

Le premier consul impliquait donc très clairement « *les négociants* » dans le travail entrepris afin de « *maintenir* [les] *armées sur un pied respectable et de donner* [aux] *négociations* [diplomatiques] *le caractère imposant qu'elles n'auroient jamais dû perdre* », selon sa propre expression[1674]. Mais Bonaparte allait plus loin, en prenant soin de souligner le lien qui existait entre le soutien apporté par les milieux d'affaires à sa politique extérieure et la situation intérieure du pays.

> Votre fortune et votre crédit, dites-vous, ont été compromis sous le gouvernement qui vient de s'écrouler ; c'est qu'on voyoit alors en France, comme dans toute l'Europe, que rien de ce qui se faisoit, ne tendoit à la paix extérieure ou intérieure, à la vraie liberté, au bonheur de la patrie. Aujourd'hui ceux qui serviront

1670 *Procès-verbal de la séance des banquiers et négociants convoqués chez le consul Bonaparte*, 1799, p. 1.
1671 *Procès-verbal de la séance des banquiers et négociants convoqués chez le consul Bonaparte*, 1799, p. 1.
1672 Dans l'esprit du document, les négociants réunis à Paris devaient donner une impulsion plus générale, à l'ensemble du pays : « *Le citoyen Lecouteulx a ensuite invité, au nom de l'assemblée, les négociants des départements qui étoient présens, de transmettre à leurs correspondans le vœu que faisoient tous les banquiers et négociants de cette assemblée, pour que les principales places de commerce de la république voulussent donner au gouvernement un semblable témoignage de leur confia nce* » (Procès-verbal de la séance des banquiers et négociants convoqués chez le consul Bonaparte, 1799, p. 6-7).
1673 *Procès-verbal de la séance des banquiers et négociants convoqués chez le consul Bonaparte*, 1799, p. 2.
1674 *Procès-verbal de la séance des banquiers et négociants convoqués chez le consul Bonaparte*, 1799, p. 4.

> le gouvernement, auront pour eux l'honneur d'avoir amené cette paix si désirée, d'avoir fait le bien de tous […] Oui, ils seront honorés en France et dans l'étranger, ceux qui, par leur dévouement, auront servi une révolution qui tend si évidemment à faire cesser cette désorganisation sociale, ce fléau de l'humanité, et la guerre qui en est le fruit[1675].

En somme, le premier consul insistait sur le fait que l'implication des banquiers et négociants induirait une reconnaissance générale de leurs mérites publics (« *l'avantage inappréciable de l'opinion publique* »), donc un surplus de crédit, puisque les négociants auraient « *acquis les droits à la reconnoissance de leurs concitoyens et à tous les genres d'encouragemens dont leurs entreprises seront susceptibles* ». En ce sens, la participation des principaux négociants dauphinois à la fondation de la Banque de France s'inscrivait dans la continuité des dynamiques manufacturières et marchandes qui ont été évoquées précédemment. Dans les trois cas, les investissements des acteurs leur garantissaient non seulement de possibles bénéfices économiques[1676], mais aussi un renforcement de leur situation socio-politique.

Les négociants se présentaient désormais comme les interlocuteurs (politiques et économiques) du pouvoir central. Par là même, les quelques acteurs sollicités prétendaient représenter le négoce en général. C'est ainsi que Jubié, Barrillon, Fulchiron et Récamier soutenaient que l'emprunt réclamé par Bonaparte devait « *être considéré comme un service de crédit fait par l'universalité des négociants et banquiers de Paris*[1677] ». D'un point de vue social, les effets étaient doubles. D'un côté, le processus consolidait la cohésion du groupe, en tant qu'acteur collectif constitué et reconnu par l'État. De l'autre, il consolidait aussi la position du « grand » négoce au sein des milieux d'affaires dauphinois, c'est-à-dire d'un petit nombre de familles, à la tête de réseaux régionaux et extra-régionaux, à l'instar des Perier et des Barrillon, pour ne retenir que les deux exemples les plus frappants. Tout se passe donc comme si le contexte de guerre, avec les nécessités matérielles qui s'ensuivaient, avait finalement conforté le négoce en tant que collectif et un ensemble de hiérarchies préexistantes.

4. Guerre et affirmation politique.

Dans le cadre particulier des conflits internationaux de 1792-1815, le négoce dauphinois connaît donc un ensemble de recompositions sociales, ainsi qu'une redéfinition idéologique de son statut et de ses fonctions économiques. L'État va assumer une intermédiation propice à cette

1675*Procès-verbal de la séance des banquiers et négociants convoqués chez le consul Bonaparte*, 1799, p. 4-5.

1676Notons cependant qu'il ne faut pas surestimer la sécurité des transactions entreprises avec l'État. À l'époque révolutionnaire (et déjà sous l'Ancien Régime), le fait de traiter avec le gouvernement n'était pas toujours un gage de sûreté. En effet, les autorités

1677*Procès-verbal de la séance des banquiers et négociants convoqués chez le consul Bonaparte*, 1799, p. 6.

transformation. C'est en effet parce qu'il existe une convergence entre les autorités politico-administratives et les principaux négociants étudiés que ces derniers purent finalement s'imposer à l'intérieur de l'espace public. À ce stade de la réflexion, nous nous efforcerons de comprendre pourquoi et comment cette convergence a été rendue possible.

Pour comprendre l'évolution des rapports entre les négociants et le gouvernement central, il faut éviter d'interpréter le phénomène à partir de la grille de lecture qui s'est imposée *a posteriori* vers la fin des années 1790 et au début des années 1800, et que la bourgeoise commerciale a d'ailleurs largement relayée. L'opposition entre deux périodes consécutives, l'une dominée par les perturbations révolutionnaires, l'autre par un rétablissement progressif de l'ordre social, n'est guère satisfaisante. D'une part, comme nous avons pu le constater, les acteurs s'étaient impliqués très tôt dans les secteurs militaires ou financiers. Dès les années 1792-1793, de nombreux commerçants étaient parfaitement conscients des avantages politiques et symboliques que pouvaient leur apporter un engagement de leurs capitaux, au service de l'effort de guerre. D'autre part, ni Thermidor, ni la montée en puissance de Bonaparte ne lèvent immédiatement l'ensemble des incertitudes politiques[1678].

Il existe au fond une discordance entre la façon dont la plupart des acteurs ont traversé la deuxième moitié des années 1790, et la manière dont la séquence post-thermidorienne a ensuite été ressaisie par le discours officiel, et plus confusément par les gens d'affaires eux-mêmes. La réaffirmation du négoce dauphinois, à partir de l'époque consulaire et impériale, est indissociable de la construction de cette représentation, qui porte non seulement sur la nature des liens entre le commerce et la politique, mais aussi sur le déroulement et le sens du processus révolutionnaire.

(a) Orientations idéologiques du négoce après Thermidor.

Pour comprendre comment les négociants dauphinois ont fini par apporter leur soutien au régime consulaire et impérial, il faut d'abord reconstituer les attentes des acteurs, telles qu'elles s'exprimaient au début du Directoire, puis au début du Consulat. La littérature a longuement insisté sur le virage idéologique engagé après le 9 thermidor. Reste que les explications qui ont longtemps dominé posent problème, dans la mesure où elles reprennent bien souvent la tension entre « protectionnisme » et « libéralisme[1679] », dont nous avons vu qu'elle ne pouvait guère s'appliquer à

1678Il est par exemple significatif de constater que les négociants réunis par Bonaparte en 1799 ne souscrivent qu'à une partie des demandes du premier consul (et après discussions).

1679On serait ainsi passé du « protectionnisme » ambiant de l'époque terroriste à un « *retour à la liberté commerciale* » sous le Directoire, puis à une réaffirmation progressive de politiques protectionnistes à l'époque du Consulat et, surtout, de l'Empire (en lien avec le contexte de guerre internationale : voir, entre autres, Lemarchand (Guy), 2008, p. 179).

notre objet d'étude.

Pourtant, du strict point de vue des acteurs – et notamment des administrateurs –, l'antagonisme supposé entre protections publiques et liberté du commerce ne semblait guère avoir de pertinence. Au début du XIX^e^ siècle, les écrits du préfet Colin saisissaient en quelques mots l'opinion qui dominait au sein des milieux politiques et administratifs : « *liberté, protection, voilà les seuls moyens de ranimer et de perfectionner nos manufactures*[1680] ». Le propos pouvait s'étendre sans difficulté au monde marchand ou financier. Ce constat ne faisait au fond que réactiver un lieu commun qui s'était répandu pendant tout le XVIII^e^ siècle[1681]. « *On a dit souvent, et c'est une maxime généralement reçue, que le commerce ne demande que liberté et protection* », écrivait Charles Rollin[1682], dans les années 1730. Au cours de la décennie 1800, plusieurs essais reprennent cette même idée à leur propre compte[1683]. Sur ce point précis, le processus révolutionnaire n'avait pas foncièrement modifié les schèmes mentaux des agents, qu'ils appartiennent au champ politico-administratif ou au champ commercial.

Dans les lettres des négociants, dans les discours tenus pendant la deuxième moitié des années 1790, d'autres préoccupations s'exprimaient, qui portaient essentiellement sur la question de la paix. Plus précisément, les acteurs en appelaient à une double pacification, à la fois intérieure et extérieure. Sur le plan international, les milieux d'affaires attendaient avec impatience la fin des hostilités (au moins avec une partie des puissances européennes) : les trois principales sources dont nous disposons – les lettres rédigées par Chauvet, Drevon et Lambert ou Pinet – convergent sur ce point. Les négociants observés attendaient des gouvernements post-thermidoriens un prompt rétablissement de la paix internationale, sous l'effet du « *succès* [des] *armées* » françaises[1684].

Une deuxième attente majeure concernait l'état intérieur du pays : aux yeux des acteurs, l'État devait garantir une paix civile durable, c'est-à-dire la stabilité de l'environnement institutionnel post-révolutionnaire et la reconnaissance de la position socio-économique spécifique qu'occupait alors le négoce. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les négociants ne cessent de fustiger l'« *orage révolutionnaire*[1685] », opposant ainsi aux troubles de la Terreur les bienfaits du

1680Colin, 1802, p. 31.

1681Voir *supra*, partie 1, chapitre 2.

1682Rollin (Charles), 1805 (1730-1738), vol. 10, p. 311.

1683Cf. par exemple La Millière (Antoine-Louis, de), Mémoire sur le commerce d'Anvers, Paris, Imprimerie des Sourds-Muets, 1808, p. 5. La contradiction entre protection et liberté du commerce n'apparaît pas toujours très distinctement. Voir par exemple l'ouvrage du « négociant » Desolneux, La clef du commerce, ou état du commerce et des manufactures des principales places de l'Europe, du Levant et quelques-unes même d'Amérique, Paris, Royez, 1802, p. 112 : « *Plus que l'homme, peut-être, le commerce demande une entière liberté* […] *et malheur à l'État qui viole ces principes sacrés, il devient esclave ou tributaire d'une nation commerçante, et touche à sa fin. Ce n'est pas que ceci soit arrivé à la ville de Dantzick ; au contraire, tout le monde sait que la cour de Berlin suit des voies toutes différentes, et accorde une protection marquée au commerce dans tous ses États* […] ».

1684Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 23 avril 1797 de Chauvet (Marseille) à Philippon (Baltimore).

1685Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 12 frimaire 5 (2 décembre 1796) de Chauvet (Marseille) à Sainte-Guitte (Veynes).

Directoire ou du Consulat. La contradiction ne cesse d'être invoquée, tant dans le cadre des correspondances commerciales[1686], qu'au gré des mémoires rédigés par ou pour les autorités.

Dans l'esprit de la plupart des gens d'affaires, pacification internationale et pacification civile semblent s'intriquer très étroitement. Pour Antoine-Ignace Anthoine, les principaux enjeux politiques se résumaient en peu de mots : « délivrer la France des nombreux ennemis armés pour sa ruine, y étouffer les différentes factions qui la déchiraient, empêcher tous les partis de continuer à se détruire successivement les uns par les autres ; […] rétablir enfin la tranquillité au dedans et au dehors[1687] ». De façon apparemment paradoxale, la guerre internationale revêtait en définitive une fonction de régulation des tensions sociales ou politiques intérieures. Les acteurs plaidaient en faveur d'un effort de pacification qui reposait donc essentiellement sur la nécessité internationale et sur le besoin impérieux de soutenir les armées françaises contre leurs adversaires.

En tentant de reconstituer les contours de l'« opinion négociante », on ne fait en réalité que retracer le processus par lequel les grandes familles du négoce dauphinois, qui avaient déjà assumé un rôle de porte-parole dans les premières années de la Révolution, continuaient à parler pour les autres commerçants de la région, qu'elles tenaient dans leur dépendance. Dans le détail, tous les acteurs ne manifestaient pas les mêmes revendications, selon leur situation et l'évolution de cette situation : pourquoi, dans ces conditions, l'image d'une unité idéologique prévaut-elle ?

La question de l'unité idéologique de façade, affichée par le négoce dauphinois, renvoie en définitive à un problème que nous avons déjà soulevé précédemment : pourquoi et comment une poignée de négociants influents réussissaient-ils à exprimer, au nom de tous les autres commerçants de la région, une opinion qui dès lors se transfiguraient en une « pensée commune » ?

Remarquons en premier lieu que ces quelques entrepreneurs disposaient de relations étroites avec une partie du personnel politique, et notamment avec les députés des départements de l'Ancien Dauphiné. Le tableau 3. 6 met ainsi en évidence les multiples connexions qui existaient entre ces derniers et quatre des principaux réseaux négociants de la région : les familles Perier, Pinet, Barrillon, auxquelles on peut joindre les diverses familles de commerçants protestants, originaires de la Drôme.

1686 Voir à ce sujet les lettres rédigées par Chauvet entre 1796 et 1797 (arch. de la CCIMP, L 19/62/11), les échanges entre Guérin à Lyon et ses partenaires dauphinois (arch. dép. du Rhône, 4 S, notamment 6 à 10), ou encore les dernières missives de l'entreprise Pinet (arch. dép. de l'Isère, 14 J 9).

1687 Anthoine (Antoine-Ignace), 1820 (1805), p. 192.

Tableau 3. 6. Nombre de députés liés aux principaux réseaux ou familles de négociants dauphinois.

Réseau négociant et familial	Législative et Constituante	Consulat et Empire	Restauration	Total
Famille Perier et négociants de Voiron	3	6	2	11
Négociants protestants de la Drôme.	1	2	1	4
Famille Barrillon	1	1	1	3
Famille Pinet	1	0	3	4

Ces quelques acteurs et leurs plus proches alliés exerçaient un véritable monopole sur la représentation politique des milieux d'affaires locaux, de leurs intérêts propres et de leurs attentes. Monopole qui se profile avant même le déclenchement des conflits en Europe, et qui s'accentue au cours de la décennie 1790, malgré quelques revers ponctuels. L'influence des réseaux forgés par les Perier, les Pinet, les Barrillon, les familles réformées de l'arrière-pays drômois, se manifestait donc à l'intérieur du monde marchand (par leur fortune, leur positionnement au sein des circuits marchands et financiers), mais aussi à l'extérieur – au sens où ces agents, forts de leur capital symbolique, dominaient l'articulation entre le champ commercial et le champ politique.

C'est d'ailleurs la raison pour laquelle la correspondance des petits ou moyens négociants (pour employer une typologie simplifiée), c'est-à-dire des agents dominés mais partie prenante du champ commercial, s'avère intéressante. On distingue clairement, dans les échanges d'un Chauvet, la manière dont se construit l'opinion. La vision que Chauvet développait de la situation nationale et internationale était tout à fait conforme aux attentes que nous avons décrites jusqu'ici : une volonté de retour à l'ordre, garanti par des institutions intérieures stables et robustes, le respect des « *principes de justice*[1688] », mais aussi par la suprématie militaire française en Europe[1689]. Mais quelle était l'origine de ces propos ? Chauvet correspondait activement avec des amis ou parents, tous venus du Dauphiné (Grenoble et Hautes-Alpes), tous gravitant autour de la famille Perier. Le négociant marseillais complétait les informations ainsi glanées en sollicitant d'autres négociants, proches des autorités politiques, comme Pinet ou le banquiers parisien Delessert. Apprenant que ce dernier avait été choisi pour participer, en 1796, à une « *assemblée du commerce* » convoquée par le

1688Arch. de la CCIMP, L 19/62/11, lettre du 29 pluviôse 8 (17 février 1800) de Chauvet (Marseille) à Treillard (Cap-Français).

1689Voir par exemple la lettre du 14 floréal 5 (3 mai 1797) de Chauvet (Marseille) à Perier-Lagrange (Grenoble), arch. de la CCIMP, L 19/62/11.

pouvoir, Chauvet s'empressait de lui demander des renseignements sur la suite des discussions et les résultats de la réunion. Si l'horizon d'attente des négociants dauphinois évolua, au cours de la séquence 1795-1800, c'est en grande partie à travers ces circulations d'idées, fortement dominées par des agents proches du pouvoir central, et en même temps fortement dotés en capitaux économiques et relationnels (capables, pour toutes ces raisons, de modifier sensiblement la configuration de l'espace social dans lequel ils évoluaient et l'état des représentations mentales du champ).

(b) Un « *gouvernement réparateur*[1690] ».

Une convergence entre les attentes du négoce dauphinois (telles qu'elles étaient médiatisées par les principaux négociants) et les gouvernements qui suivirent la chute de Robespierre n'était donc envisageable qu'à deux conditions. Il s'agissait d'une part de trouver un point d'accord avec les strates dominantes des milieux d'affaires, d'autre part de faire en sorte que cet accord puisse répondre aux intérêts du commerce en général (ou du moins être interprété et présenté comme tel).

De prime abord, cette convergence entre milieux d'affaires et milieux politiques se manifeste surtout à partir du Consulat ou de l'Empire, c'est-à-dire dès lors que les institutions intérieures furent consolidées et que la France étendit militairement son influence sur l'Europe occidentale. Dans l'essai qu'il publia sur le commerce en Mer Noire, Antoine-Ignace Anthoine célébrait cette « glorieuse période », et saluait avec ferveur la personnalité de Napoléon Bonaparte, « héros immortel » et « bienfaiteur de sa patrie[1691] ». L'enthousiasme d'Anthoine peut aisément s'expliquer, eu égard aux relations que le négociant entretenait avec la famille et l'entourage du premier consul[1692]. Elle ne doit pas masquer les dissensions ou les doutes qui pouvaient exister à l'intérieur même des milieux d'affaires. Du reste, les acteurs procédèrent avec la plus grande prudence, jusqu'au début des années 1800. En 1799, par exemple, les négociants et banquiers présents n'acceptèrent de soutenir un emprunt en faveur de Bonaparte qu'après avoir réclamé « quelques éclaircissements […] relativement au mode de cette souscription ». D'où l'organisation d'une nouvelle séance, présidée par Lecouteulx, où Barillon, Fulchiron, Récamier, Jubié donnèrent tour à tour leur avis sur « les moyens d'exécution » du projet[1693]. De surcroît, le groupe rassemblé autour de Bonaparte n'accepta pas l'intégralité des propositions du premier consul. En fin de

1690Discours du sous-préfet de Montélimar, 20 germinal 9 (10 avril 1801), arch. dép. de la Drôme, 37 J 4.

1691Anthoine (Antoine-Ignace), 1820 (1805), p. 193.

1692Nommé maire de Marseille (1805) puis baron de Saint-Joseph (1808), Anthoine avait par ailleurs épousé en 1786 Rose Clary (fille d'un négociant marseillais, aux lointaines origines dauphinoises), qui allait aussi devenir, en 1794, la belle-sœur de Joseph Bonaparte.

1693*Procès-verbal de la séance des banquiers et négociants convoqués chez le consul Bonaparte,* 1799.

compte, 3 millions fr. furent effectivement reversés, sur les 12 millions prévus initialement.

Pourtant, à partir du début des années 1800 et, surtout, de la paix de 1802, les négociants dauphinois semblent se ranger progressivement aux côtés du pouvoir. Ils participent à la vie publique, siègent dans les principales institutions financières, et portent un regard généralement laudatif sur l'état de la situation politique[1694]. On peut expliquer ce rapprochement par une évolution favorable du cadre institutionnel et international dans lequel les agents évoluaient. Depuis 1789, la plupart des agents avaient réussi à ne pas rompre tout à fait leurs relations avec les autorités en place, à quelques exceptions près. Même à l'époque honnie de la Terreur, les grands négociants dauphinois avaient continué à apparaître comme des partenaires du gouvernement. Mais avec le Consulat et l'Empire, la situation change sensiblement. La guerre européenne n'est pas pour rien dans cette transformation : parce qu'elle revêt une dimension économique certaine, elle exige une adaptation des institutions économiques, au sens large du terme. D'où un ensemble de réformes, non seulement fiscales (dans la continuité des politiques d'Ancien Régime), mais qui s'étendirent aussi, de façon plus originale, au domaine juridique, monétaire, financier ou douanier. Ces mesures vont conforter la position des négociants dauphinois de trois façons : *(a)* en dynamisant leurs affaires, *(b)* en créant un cadre politique et institutionnel d'une plus grande stabilité, *(c)* en enrôlant quelquefois des négociants au service de l'appareil d'État, de manière à tirer partie de leur expérience professionnelle. De fait, le discours prononcé par Bonaparte, lors de la réunion de 1799, définissait déjà la ligne que le nouveau gouvernement souhaitait adopter. Les régimes antérieurs, Directoire compris, étaient accusés d'avoir été « *destructeur*[s] *de toute confiance* », dans la mesure « *où les citoyens qui s'étoient mis le plus libéralement en avant, étoient précisément ceux qu'on avoit frappés avec plus de rigueur*[1695] ». À partir de l'époque consulaire, le gouvernement va chercher à associer les principaux négociants du pays (dont quelques Dauphinois) à un effort de réorganisation économique, par ailleurs inséparable du conflit contre l'Angleterre[1696]. D'un point de vue politique, l'enjeu essentiel était en effet de soutenir la concurrence britannique – les stratégies économiques s'inscrivant ici dans la continuité des stratégies militaires et diplomatiques.

Pour ce faire, l'État devait reconnaître les spécificités du champ commercial, définies d'après les fonctions assumées par ses agents – au sens où le Code de commerce subordonnait, comme nous l'avons déjà signalé, la définition du commerçant à l'exercice d'une activité professionnelle particulière[1697]. C'est au négoce, saisi dans sa spécificité, et protégé en tant que tel

1694C'est en particulier le cas des principaux acteurs dauphinois : Anthoine, Barrillon, Durand, les frères Perier…

1695*Procès-verbal de la séance des banquiers et négociants convoqués chez le consul Bonaparte,* 1799.

1696Le phénomène transparaît aussi dans les essais publiés pendant les années 1800 et 1810. Voir par exemple le rôle assigné au commerce dans le renforcement de la puissance française par Blanc de Volx (Jean), *État commercial de la France au commencement du xix^e^ siècle*, Paris, Treuttel et Würtz, 1803, p. 12-36.

1697*Code de commerce*, 1808, article premier. Voir *supra*, partie 1, chapitre 1.

par les autorités publiques, que le gouvernement de Napoléon Bonaparte s'adresse, afin de consolider ses bases. D'où la synthèse entre protection et liberté du commerce : dans le contexte du conflit entre la France et les puissances coalisées, l'essentiel était de préserver, par un recours à la puissance publique, la « liberté d'action » des négociants nationaux, c'est-à-dire les rapports hiérarchisés propres au collectif, fondés sur les structures familiales et financières héritées de l'Ancien Régime.

•

Si les guerres révolutionnaires et impériales aboutissent à un ensemble de réorganisations spatiales, elles ne perturbent pas pour autant les structures sociales sur lesquelles reposait le négoce dauphinois, dès la fin de l'Ancien Régime. Tout au contraire : à la faveur des tensions internationales, le négoce parvint à faire valoir ses fonctions spécifiques et à leur conférer une dimension qui dépassait le cadre de l'intérêt particulier, pour servir l'intérêt général. Ce faisant, le groupe s'affirmait en tant que tel, à partir d'une évolution de sa définition commune, davantage fondée sur des considérations fonctionnelles (au sens où le statut de négociant procédait essentiellement des fonctions techniques et spécialisées assumées dans le champ commercial, régies par des règles propres) et sur le principe de l'intérêt national (dans la mesure où le négoce prenait part à l'effort de guerre, d'un point de vue économique). Cette évolution favorisa enfin un renforcement des rapports de domination qui structuraient déjà le négoce dauphinois au début de la Révolution, avant le déclenchement des hostilités. En dépit de son coût économique, la guerre conforta finalement les positionnements sociaux des grandes familles commerçantes de la région, autour desquelles s'agençaient les autres acteurs, moins influents ou moins fortunés, et qui résistèrent plus difficilement au prolongement du conflit.

Conclusion. Guerre et affirmation collective.

Pour les négociants, l'alternance entre guerre et paix constituait la trame de fond de leurs activités. Ressaisie dans un tel contexte, la guerre perd donc sa dimension exceptionnelle et inhabituelle, pour être réintégrée dans l'ordre des structures du commerce préindustriel. De fait, les négociants avaient complètement incorporé dans leurs schèmes mentaux le « problème des conflits internationaux » – ou, plus justement, la question du passage de la guerre à la paix et de la paix à la guerre, envisagé à la fois sur le court terme (comme un événements spéculatif) et sur le plus long terme (en tant que pseudo-cycle). En conséquence, les acteurs avaient développé, pendant tout le XVIII^e^ siècle, un ensemble d'habitudes stratégiques, d'une part pour surmonter les difficultés conjoncturelles causées par les revirements des rapports internationaux, d'autre part pour profiter de leurs retombées économiques positives.

Les affrontements militaires qui interviennent à partir de 1792 et, plus encore, de 1793, ne diffèrent pas radicalement des guerres du passé, du moins à leur commencement et du strict point de vue de leurs conséquences marchandes. La réorientation spatiale des opérations commerciales s'effectue alors selon des voies de contournement bien connues, et mobilise des formes d'adaptation classiques. C'est seulement à partir du moment où le conflit se prolonge inhabituellement que les acteurs vont être confrontés à des difficultés inédites, liées aussi bien à une dégradation de la conjoncture économique qu'aux politiques mises en œuvre pour soutenir les efforts de guerre. Difficultés qui pèsent sur toutes les strates du commerce dauphinois, mais dont les effets à moyen terme se font plus durement sentir chez les entreprises de petite ou de moyenne envergure, tandis que les acteurs les plus riches et influents parviennent davantage à résister au choc. Ces dernières sortent relativement renforcées du conflit : si elles avaient quelquefois essuyé des pertes, elles étaient néanmoins parvenues à préserver, voire à consolider, leurs systèmes de relations. La guerre avait même été l'occasion pour elles de diversifier leurs activités, en se tournant par exemple vers la banque ou vers les fournitures civiles et militaires.

Surtout, les conflits de l'époque révolutionnaire et impériale avaient modifié les représentations publiques des milieux d'affaires. La suspicion politique qui s'était attachée un temps au négociant – « égoïste », « accapareur » – et au « négociantisme » va peu à peu faire place à la reconnaissance de l'utilité du commerce, pour la nation toute entière. La convergence entre les intérêts particuliers et l'intérêt général ne fut possible que dans la mesure où les commerçants

réussirent à s'imposer comme des interlocuteurs de l'État et de ses agents, à des échelons différenciés. Ainsi, l'aptitude des milieux d'affaires à maîtriser l'articulation entre plusieurs espaces et plusieurs niveaux d'action était ressaisie non seulement dans un ensemble de stratégies marchandes, mais aussi dans une stratégie collective de réaffirmation politique et sociale.

Partie IV.

Renforcements et mutations

En définitive, le processus révolutionnaire n'avait pas été seulement l'occasion d'une rupture des mécanismes et des logiques selon lesquelles s'organisaient, sous l'Ancien Régime, le négoce dauphinois et ses systèmes de relations. Entre la figure de la « catastrophe » économique et celle du « décollage » existe une voie médiane : le prolongement, sous d'autres formes (ou l'accélération) de dynamiques préexistantes, à l'intérieur d'un cadre structurel nouveau. C'est cette hypothèse que nous examinerons pour finir, en tentant de dresser un tableau général des évolutions du négoce et du champ commercial, au cours de la période révolutionnaire.

Nous commencerons par établir un bilan quantitatif global des transformations du monde marchand, entre les ultimes années de l'Ancien Régime et la Restauration. Nous nous pencherons pour cela sur les trajectoires familiales et personnelles des acteurs, en nous efforçant de retracer l'évolution des positions au cours de la période étudiée (chapitre 11). Nous montrerons ensuite comment les négociants se sont réorientés, à l'intérieur de la formation sociale post-révolutionnaire et comment ces réorientations ont été pensées collectivement, ressaisies notamment dans les notions complémentaires d'ordre social et de progrès. Ces notions confèrent ainsi à une série de redirections sociales et symboliques une cohésion, en les inscrivant, idéologiquement, au cœur d'un même mouvement de modernisation, assumé par les notables et présenté comme un processus inéluctable (chapitre 12). À ces transformations sociales se superposaient une évolution de la spatialisation des circuits d'approvisionnement et de distribution, qui participait par ailleurs de la mutation du négoce. Le groupe devait en effet faire face à une réorganisation de ses marchés habituels, qui pesait fortement sur ses activités anciennes (chapitre 13). Il s'agit alors de se demander dans quelle mesure et de quelle façon toutes ces recompositions, à la fois sociales, spatiales et symboliques, travaillèrent le groupe et ses structures. En d'autres termes, il convient d'étudier le renouvellement de la figure du négociant, telle qu'elle apparaissait désormais, dans la première moitié du XIX^{e} siècle (chapitre 14).

Chapitre 11. Un bilan d'ensemble.

Pour déterminer les repositionnements du négoce à plus long terme – c'est-à-dire durant les premières décennies du XIX^e^ siècle – il est nécessaire de procéder à une évaluation d'ensemble. Ascension, déclin ou stabilité du groupe ? La question récurrente du bilan révolutionnaire a souvent été envisagée à travers une analyse des trajectoires individuelles ou à une étude quantitative du collectif et de ses effectifs. Nous avons adopté la même démarche, appliquée aux négociants dauphinois. Implicitement, ce genre d'approche présente néanmoins le défaut de postuler bien souvent une intangibilité[1698] du cadre social, économique et symbolique à l'intérieur duquel s'accomplissaient les mobilités des agents – comme s'il était envisageable d'étudier ces parcours à l'aune des mêmes critères, sans un effort de contextualisation. Or, dresser un bilan général des mutations du négoce implique de tenir compte non seulement des changements qui ont directement affecté les négociants, mais aussi de chercher à comprendre comment la position et la définition des négociants se sont transformées, relativement à la structuration de l'espace social où il évoluait. Dans cette perspective, il convient de s'interroger, par-delà le négoce au sens strict, sur les transformations du champ commercial – qu'il s'agisse d'une évolution de sa situation « externe » (de la place que le commerce occupait au sein de la société dauphinoise) ou de sa situation « interne » (des rapports de force qui ordonnaient le commerce et les relations entre les différents groupes ou acteurs qui en faisaient partie). Ce n'est qu'au terme de ce travail que l'on pourra effectivement tirer des conclusions générales sur le devenir du négoce, au cours du premier XIX^e^ siècle, et en particulier sur le renouvellement du groupe.

•

1. La « *ruine du commerce*[1699] » : une illusion post-révolutionnaire ?

En 1819, le Grenoblois Maurice Rubichon (qui avait pratiqué le commerce avant la Révolution) estimait, dans son ouvrage sur l'Angleterre, que les exportations françaises pré-

1698 Dans le sens où les trajectoires individuelles ou familiales des acteurs, voire l'évolution d'un groupe social tout entier, pourraient être analysées indépendamment de l'histoire des structures dans lesquelles elles se déploient.

1699 L'expression (« *ruine du commerce* ») revient sous la plume d'une multitude de commentateurs. Pour se cantonner à un exemple dauphinois, voir notamment Fantin-Desodoards (Antoine Étienne), *Histoire philosophique de la Révolution de France, depuis l'assemblée des notables en 1787 jusqu'à l'abdication de Napoléon Bonaparte*, Paris, Barba-Hubert, 1817, vol. 3, p. 146.

révolutionnaires représentaient environ 61,7 % des exportations britanniques[1700]. Le constat de Rubichon reposait sur des appréciations personnelles ou des lectures de seconde main ; il n'en révélait pas moins un point de vue relativement fréquent, parmi les soutiens de la monarchie ou les détracteurs des jacobins. D'après l'ancien négociant « *la proportion que la France avait, à l'époque de la révolution, dans le commerce de l'univers était infiniment plus considérable que la totalité que l'Angleterre* [avait] *obtenu de 1804 à 1813*[1701] ». Mais en l'occurrence, ce sont surtout les explications données qui retiennent notre attention :

> *Pourquoi la partie de cette époque était-elle plus forte que le tout d'aujourd'hui ? Parce que dans les vingt-cinq années de 1766 à 1790, on n'avait fait autre chose que construire, et que dans les vingt-cinq années de 1791 à 1815, on n'a fait autre chose que détruire*[1702].

Si un tel jugement – qui relève manifestement du parti-pris idéologique –, ne peut être pris pour argent comptant, il n'en témoigne pas moins des lieux communs qui hantaient le débat politique, dans les années qui suivirent immédiatement Thermidor ou, plus tard, sous la Restauration[1703]. Derrière les difficultés supposées du secteur commercial, la littérature anti-jacobine, anti-républicaine ou anti-bonapartiste[1704] dénonçait une véritable catastrophe sociale et économique : destruction des entreprises, des commerçants, des familles de commerçants, ou encore de l'« élite » négociante[1705].

De tels jugements ne faisaient certainement pas l'unanimité, mais ils contribuèrent en tout cas à préciser et à diffuser l'idée selon laquelle la période révolutionnaire avait coïncidé avec une profonde discontinuité, dans l'histoire des structures commerciales françaises – la discussion portant alors sur la nature et sur les conséquences de cette discontinuité[1706]. Questions qui

1700Rubichon (Maurice), *De l'Angleterre*, Paris, Delaunay, 1819, p. 317-324. D'après les calculs de Rubichon, le total des exportations anglaises s'élevait à 324,6 millions lt., contre 526,2 millions pour les exportations françaises.

1701Rubichon (Maurice), 1819, p. 324.

1702Rubichon (Maurice), 1819, p. 324.

1703La thématique apparaît au moins dès les années 1800, en particulier dans les ouvrages de « statistique » publiés à cette époque (Triolaire (Cyril) (dir.), *La Révolution française au miroir des recherches actuelles : actes du colloque tenu à Ivry-sur-Seine (15-16 juin 2010)*, Paris, Société des études robespierristes, 2011, p. 256).

1704La particularité des auteurs opposés à Bonaparte – dont Rubichon faisait d'ailleurs partie – était d'insister non seulement sur les dommages provoqués par les luttes révolutionnaires, mais aussi de dénoncer les coûts exorbitants des guerres napoléoniennes et les errements de la politique économique. Les termes du débat oscillaient entre cette interprétation pessimiste et une vision plus optimiste, insistant au contraire sur les dynamiques qu'avaient libérées la Révolution. On retrouve ici l'alternative entre « *décollage* » et « *catastrophe* », à laquelle faisait allusion le titre choisi par Hincker (François), *La Révolution française et l'économie. Décollage ou catastrophe ?*, Paris, Nathan, 1989.

1705Voir par exemple Fantin-Desodoards (Antoine Étienne), 1817, vol. 3, p. 84.

1706Le consensus sur ce point était d'autant plus facile que des libéraux, plutôt favorables à la Révolution ou à son héritage, pouvaient eux-mêmes s'accorder sur l'idée d'une rupture révolutionnaire, mais en lui conférant un sens positif (la Révolution aurait libéré la France des contraintes qui pesaient sur l'économie d'Ancien Régime).

dominèrent, dans une large mesure, la littérature du XIX^e^ siècle consacrée au sujet[1707].

De fait, l'historiographie a longtemps considéré la Révolution comme une rupture, ou plus exactement une limite finale, bornant le XVIII^e^ siècle (véritable âge d'or du « grand négoce océanique ») et inaugurant un XIX^e^ siècle essentiellement industriel. Le postulat domine dans de nombreuses enquêtes publiées au cours de la deuxième moitié du XX^e^ siècle. Charles Carrière, à propos de Marseille, évoquait par exemple la « *crise de 1793*[1708] ». Il soulignait alors à quel point les dynamiques révolutionnaires avaient contribué à déstabiliser le négoce, que ce soit à travers la Terreur, l'émigration ou les guerres internationales. Dans le même ordre d'idée, la plupart des enquêtes menées à propos du négoce dans les grandes places françaises ont longtemps rejeté la période révolutionnaire à l'extérieur (ou du moins en marge) de leur champ d'observation[1709]. Enfin, les recherches consacrées au XIX^e^ siècle ont fréquemment considéré la Révolution comme le point de départ d'un nouvel ordre social ou économique, dans lequel les négociants auraient été relégués à l'arrière-scène, derrière les banquiers ou les fabricants, portés par la première vague de l'industrialisation.

Le postulat d'une rupture révolutionnaire a fortement marqué les discussions à propos des transformations du commerce et du négoce entre la fin du XVIII^e^ et le début du XIX^e^ siècle. Les historiens ne s'accordaient pas forcément sur la nature de la césure. Fut-elle brutale et rapide, ou au contraire lente et progressive ? Marqua-t-elle, pour la France, un véritable désastre économique ? Ou à l'inverse une épreuve salutaire, seule capable de briser les chaînes et les entraves de l'Ancien Régime[1710] ? Par-delà ces suppositions antagoniques, un point accord semblait du moins se

1707On se reportera notamment à la synthèse historiographique proposée par Boissonnade (Prosper), Les études relatives à l'histoire économique de la Révolution, Paris, L. Cerf, 1906, p. 138-140. Les principaux ouvrages cités adoptent l'hypothèse d'une rupture révolutionnaire des structures commerciales. Jean Blanc de Volx souligne ainsi, au début de la décennie 1800 : « *un nouvel ordre vient de naître ; la paix succède à la guerre, le calme à l'orage, les lois à l'anarchie, et la stabilité aux incertitudes* […] » (Blanc de Volx (Jean), État commercial de la France au commencement du xixe siècle, Paris, Treuttel et Würtz, 1803, p. i). Plus loin, le même auteur précise : « *Depuis la révolution même, et après tant de pertes, plus d'une fois le gouvernement a appelé et consulté les négocians des diverses places : mais ses vœux se sont bornés aux besoins de la finance, sans égard à ceux du commerce* […] » (p. 61). Alexandre Moreau de Jonnès estime quant à lui que « *la révolution, qui bientôt donna naissance à la guerre la plus longue et la plus sanglante de l'histoire moderne, fit cesser le commerce français* » (Moreau de Jonnès (Alexandre), *Le commerce au XIX^e^ siècle*, Paris, s. éd., 1825, vol. 2, p. 177).

1708Carrière (Charles), *Négociants marseillais au XVIII^e^ siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, Institut historique de Provence, 1972, p. 134-152.

1709Outre les travaux de Charles Carrière, c'est notamment le cas des recherches de 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, Meyer (Jean), *L'armement nantais dans la deuxième moitié du XVIII^e^ siècle*, Paris, Sevpen, 1969 ; Chaussinand-Nogaret (Guy), *Les financiers du Languedoc au XVIII^e^ siècle,* Paris, Sevpen, 1970 ; Butel (Paul), *Les négociants bordelais, l'Europe et les Îles au XVIII^e^ siècle*, Paris, Aubier-Montaigne, 1982. ; Haudrère (Philippe), *Le grand commerce maritime au XVIII^e^ siècle*, Paris, Sedes, 1997 ; Audisio-Poulain (Ghislaine), *Les négociants à Grasse dans la deuxième moitié du XVIII^e^ siècle : des « parcours de vie »*, thèse de doctorat (histoire), Université de Nice-Sofia Antipolis, 2000 ; Cauna (Jacques de), Graff (Marion), *La traite bayonnaise au XVIII^e^ siècle : instructions, journal de bord, projets d'armement*, Pau, Cairn, 2009 ;Le Gouic (Olivier), *Lyon et la mer au XVIII^e^ siècle,* thèse de doctorat (histoire), Université de Bretagne-Sud (Lorient), 2011, etc.

1710Là encore, la problématique s'inscrit évidemment dans la continuité des travaux de Hincker (François), 1989.

dessiner : dans tous les cas, la Révolution avait bel et bien engagé une transformation profonde et durable (sinon irréversible) du monde marchand et plus généralement encore des rapports sociaux et économiques. Que le mouvement révolutionnaire ait précipité la paralysie de l'économie française (donc du commerce), ou qu'il ait au contraire permis l'essor et le renouvellement de certains secteurs économiques (au détriment du commerce), le résultat final reste à peu près identique : un déclin relatif du négoce. La discussion porterait alors uniquement sur l'intensité de la « crise » observée.

C'est ce point en particulier qui a attiré notre attention. Initialement, la perspective d'un affaiblissement de la bourgeoisie commerciale (éventuellement au profit d'autres groupes sociaux) semblait constituer une hypothèse tout à fait vraisemblable pour le cas du Dauphiné[1711]. Affaiblissement qui aurait du reste favorisé la réorganisation de la fabrique dauphinoise et la reconversion des anciens négociants en capitaines d'industrie accomplis. Au fur et à mesure que ces recherches ont progressé, ce présupposé initial a cependant été mis en doute, jusqu'à devoir finalement être rejeté, pour des raisons que nous allons développer à présent.

Derrière ce problème du « déclin » supposé du négoce se posent en réalité plusieurs questions, impliquant des méthodes différentes, qui n'aboutissent pas nécessairement aux mêmes résultats. Nous avons résolu d'étudier les négociants dauphinois à partir d'une analyse de leurs trajectoires respectives. Cette approche soulève d'emblée des interrogations, qui portent sur la définition même de la notion de trajectoire. Il est envisageable de se pencher exclusivement sur les parcours personnels, ce qui présente néanmoins un intérêt limité[1712]. Nous avons donc entrepris de compléter cette première enquête par une recherche prenant pour objet les familles, sans nous cantonner à leurs membres individuels.

Dans les deux cas, la démarche vise à reconstituer les transformations du négoce en retraçant les évolutions sociales des acteurs. Mais comme nous l'avons suggéré dans l'introduction de ce chapitre, il importe d'examiner ces trajectoires dans leur environnement social. Ce qui implique par conséquent de préciser, au préalable, deux points successifs. Dans un premier temps, nous tenterons de dépeindre le positionnement du secteur ou du champ commercial (c'est-à-dire de l'espace social dans lequel les négociants évoluaient), par rapport aux autres groupes sociaux qui existaient alors. Et dans un deuxième temps, nous chercherons à comprendre la manière dont ce même secteur

1711 Pierre Léon avait ainsi montré que l'industrialisation de la région, dans la première partie du XIX^e siècle, s'était appuyée sur de nombreux hommes nouveaux. Par ailleurs, l'observation du fonds Chauvet, que nous avions étudié initialement, laissait présager un retrait des grands commerçants actifs dans les années 1780 ou 1790. Pour mémoire, la mort de Chauvet marquait la fin de son entreprise, tandis qu'aucun de ses héritiers ne tenta de reprendre les affaires.

1712 Puisqu'un renouvellement des acteurs apparaîtra forcément, pour des raisons purement biologiques. L'approche « individuelle » peine ainsi à retranscrire la manière dont les acteurs inscrivaient leur action dans une temporalité plus longue (celle de la lignée familiale notamment).

commercial se structurait, ce qui permettra de préciser la position qu'y occupaient le négoce.

2. Situation du champ commercial.

Avant même de se pencher sur le négoce en particulier, il convient par conséquent de s'interroger sur les évolutions du commerce en tant que secteur spécifique, relativement aux autres groupes et espaces sociaux observés.

(a) Stabilité des effectifs commerçants.

D'après l'enquête statistique réalisée dans les années 1840 par Jean-Joseph-Antoine Pilot de Thorey[1713], marchands et négociants représentaient environ 3,2 % des « actifs » isérois[1714] – 3,9 % en incluant dans l'ensemble les « *employés de commerce* » (N = 317 708). Rapporté à la population totale du département, le pourcentage est très faible : il avoisine à peine 2,1 % (N = 588 660). Le poids du négoce, au sens strict, se révèle donc particulièrement ténu : un peu plus de 0,5 % des Isérois seulement. Mais la répartition était très disparate, selon les cantons considérés : elle variait entre 1,6 % à Beaurepaire (N = 8 689) et 10,8 % à Grenoble Nord[1715] (N = 13 509)[1716]. Soit des proportions relativement proches de celles relevées par René Favier, non seulement à la fin de l'Ancien Régime, mais aussi dès le début du XVIII^e^ siècle : à cette époque, les milieux commerçants « *représentaient entre 2 et 10 % des cotes de la capitation*[1717] », dans l'ensemble de la province.

L'examen des listes du jury de 1829 ne fait que confirmer ces tendances. Toujours en Isère[1718], environ 8,7 % des individus recensés (N = 1 140) exerçaient des activités commerciales ou bancaires[1719]. Cette proportion est à mettre en regard avec le poids relatif des autres groupes sociaux que l'on peut distinguer par ailleurs (tableau 4. 1). De ce point de vue, le commerce représentait l'un des principaux secteurs auxquels se rattachaient les électeurs[1720].

1713Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), *Statistique du département de l'Isère*, Grenoble, F. Allier, 1847.

1714Le terme d'« actifs » désigne ici les membres des trois « *classes* » définies par Pilot de Thorey (« *classe agricole* », « *classe industrielle* », « *classe commerciale* » et « *gens de peine* »).

1715Dans l'ensemble des cantons grenoblois, la proportion atteignait seulement 8,4 % (N = 20 883).

1716Les pourcentages ont ici été calculés à partir de l'examen des Isérois « actifs » dans les « *classes* » délimitées par Thorey – et non par rapport à la population des divers cantons. Pour une présentation plus complète, on se référera à la carte 4. 8 (partie 4, chapitre 13).

1717Favier (René), *Les villes du Dauphiné aux XVII^e^ et XVIII^e^ siècles,* Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1993, p. 288.

1718Arch. dép. de l'Isère, 4 M 20.

1719Cette catégorie regroupait essentiellement des négociants et des marchands, ainsi que quelques épiciers et banquiers.

1720Ce qui confirme les observations, recentrées sur Grenoble, de Turc (Sylvain), *Les élites grenobloises, des Lumières à la monarchie de Juillet*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2009, p. 390.

Tableau 4. 1. Principaux groupes sociaux présents sur la liste du jury de l'Isère (1829)[1721].

Groupe	Poids dans l'ensemble des listes
Propriétaires, rentiers et bourgeois	45,7 %
Politiciens	13,9 %
Administrateurs	8,9 %
Commerçants et banquiers	8,7 %
Hommes de loi	6,7 %
Notaires	5,7 %
Fabricants, artisans	2,8 %
Militaires	2,4 %
Détenteurs de titres honorifiques	1,8 %
Autres	5,8 %
Total	100,0 %
N	1 175

[Source : arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Au premier regard, le pourcentage de commerçants semblait plus élevé à la fin des années 1820 que dans les années 1830 ; mais il s'agit en fait d'un effet de source. En réalité, les mesures statistiques de 1829 s'appuient sur l'observation des habitants les plus riches du département, contrairement à celles de 1846. Dès lors, l'écart constaté n'est pas significatif. De plus, on ne manquera pas de remarquer que d'après les données fournies par Pilot de Thorey, le poids des commerçants dans les principales villes du département était relativement proche des proportions constatées après examen des listes du jury, elles-mêmes semblables aux résultats obtenus à partir de l'étude des rôles de capitation menée par René Favier. Dans les trois cas, la part des milieux commerçants avoisine 10,0 %.

Nous ne disposons malheureusement pas de données aussi précises en ce qui concerne les Hautes-Alpes et la Drôme. Il n'en reste pas moins que les éléments dont nous disposons accréditent la thèse d'une remarquable continuité, entre le XVIII^e^ et le XIX^e^ siècles, par-delà la Révolution, mais aussi l'industrialisation de l'aire dauphinoise. L'analyse du nombre de patentes délivrées donne des indications moins exactes, mais néanmoins exploitables : d'après Nicolas Delacroix, on dénombrait dans la Drôme 10 914 patentés en 1835, sans que le détail de la distribution ne soit précisé. Si l'on se fie aux données présentées, on comptait donc près de 3,6 % de patentés au sein du département

1721Étant donné que plusieurs qualificatifs, renvoyant à des catégories différenciées, pouvaient être assignés à une seule et même personne, le total des pourcentages présentés dans le tableau est supérieur à 100,0 %.

(N = 299 556)[1722]**.** Mais la proportion atteint 7,9 %, si l'on ne prend en compte que les « *garçons* » et « *hommes mariés* ».

Par ailleurs, en 1829, environ 9,7 % des individus inscrits sur les listes générales du jury des trois départements[1723] (N = 1 716) appartenaient aux milieux commerçants – ainsi que le met en exergue le tableau 4. 2.

Tableau 4. 2. Principaux groupes sociaux présents sur les listes du jury dauphinoises (1829) .

Groupe	Poids dans l'ensemble des listes (N = 1784)	Poids parmi les 1 685 individus les plus taxés.
Propriétaires, rentiers et bourgeois	44,1 %	43,8 %
Politiciens	14,3 %	14,3 %
Commerçants et banquiers	10,1 %	10,1 %
Administrateurs	9,8 %	9,9 %
Hommes de loi	6,9 %	7,0 %
Notaires	5,2 %	5,3 %
Fabricants, artisans	2,7 %	2,7 %
Détenteurs de titres honorifiques	2,5 %	2,5 %
Militaires	2,4 %	2,5 %
Total	100,0 %	100,0 %
N	1 784	1 753

[Source : arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54, Drôme, 3 M 50, Isère, 4 M 20.]

La proportion de commerçants dauphinois à la fin de la Restauration paraissait donc assez proche des niveaux observés dans les principaux pôles urbains et dans les principales places marchandes du Dauphiné avant 1789, comme à Grenoble, Montélimar, Romans, Valence ou à Vienne[1724]. En aucun cas on ne saurait donc parler d'une contraction du commerce dauphinois. Celui-ci fit tout au contraire preuve d'une stabilité remarquable, du moins si l'on s'en tient à l'analyse de ses effectifs sur le long terme.

Par conséquent, ce travail de dénombrement met en doute d'emblée l'hypothèse d'un repli

1722Delacroix (Nicolas), *Statistique du département de la Drôme*, Valence, Borel, 1835, p. 271. Ces résultats corroborent les chiffres fournis par Pilot de Thorey, qui décomptait pour sa part 11 300 patentes dans la Drôme (4,0 % de la population) et 3 820 patentes dans les Haute-Alpes (3,0 % de la population, N = 131 162 habitants).

1723Pour obtenir ce pourcentage, nous avons pris en compte l'ensemble des trois listes, ce qui pose des problèmes méthodologiques, dans la mesure où les critères de recensement étaient inégalement sélectifs selon les départements (voir à ce sujet les remarques déjà effectuées *supra* dans la partie 1, chapitre 1). C'est pourquoi il peut sembler préférable d'homogénéiser les données, en ne considérant que les 1 685 Dauphinois les plus imposés, ce qui présente l'avantage d'éviter que des effets de seuil ne viennent troubler les calculs. Le tableau 4. 2 démontre toutefois qu'en définitive, les différences entre les résultats obtenus dans les deux cas sont négligeables.

1724Favier (René), 1993, p. 288.

prolongé du secteur commercial, dont les dynamiques révolutionnaires (ou les guerres qui s'ensuivirent) auraient été les principales causes. Mais à lui seul, il ne permet pas de déterminer comment la puissance socio-économique des agents avait évolué simultanément. On peut très bien imaginer que la relative stabilité des proportions de commerçants se soit doublées d'une perte d'influence du groupe, sur le plan social et économique, ainsi que d'un renouvellement des effectifs. Qu'en est-il réellement ?

(b) Relatif déclin de la puissance socio-économique du groupe.

La puissance sociale et économique des milieux commerçants ne se réduit pas, par définition, à sa dimension économique. Pour autant, les niveaux de fortune et le poids fiscal du groupe n'en demeurent pas moins de bons indicateurs[1725] pour parvenir à des conclusions générales – auxquelles on ne saurait aboutir à travers de simples études de cas.

Dans les années 1780, d'après les mesures que nous avons réalisées à partir des rôles de capitation, le poids fiscal des milieux commerçants dépassait généralement le seuil de 15,0 % dans les principales places régionales, comme par exemple à Grenoble, Montélimar, mais aussi dans des localités du Haut-Dauphiné telles que Briançon et Serres. Dans les dernières années de la Restauration, les proportions calculées après examen des listes du jury sont très inférieures. Parmi les 1 685 Dauphinois les plus taxés en 1829, le commerce assumait un peu moins de 7,7 % de la sommes des taxes totales.

Compte tenu de l'évolution des modalités de calcul de l'impôt, une mise en perspective de la taxe de 1829 avec la capitation de 1788 se révèle sans doute délicate. Quelques points convergents apparaissent toutefois : dans les deux cas, les autorités ne prennent pas en considération les revenus tirés du commerce, mais tentent plutôt d'apprécier la richesse globale des individus ou des foyers, que ce soit à travers une estimation d'ensemble (avant la Révolution) ou par agrégation de plusieurs formes de taxation (en 1829). De ce point de vue, la comparaison des données n'aboutit qu'à des ordres de grandeur approximatifs. Cependant, la différence observée est telle qu'elle peut être considérée comme significative.

Plus précisément, le poids fiscal des négociants en 1829 s'élevait à 10,2 % dans la Drôme (N = 312 807,42 fr.), 5,8 % en Isère et 7,4 % dans les Hautes-Alpes (N = 51 748,12 fr.). Les commerçants ne comptaient pas parmi les catégories les plus fortunées – contrairement à la

1725Ce d'autant que les cotes fiscales, loin de ne se conformer qu'à une classification unidimensionnelle des individus, orchestrée par les autorités administratives, exprimaient plus globalement un certain niveau d'influence et de puissance, qui n'était pas purement financier, même s'il se présentait sous l'aspect d'une somme à payer.

situation observée à la même époque dans d'autres régions plus prospères, à Bordeaux par exemple[1726]. Ils occupaient plutôt des positions inférieures au sein des groupes dominants[1727]. Même dans des localités où le poids fiscal des acteurs était élevé avant 1789, les pourcentages calculés à l'époque de la Restauration avaient fortement décru. À Grenoble, en 1788, le commerce contribuait à la capitation à hauteur de 19,1 % (N = 17 904,10 LTD)[1728]. En 1829, les taxes versées par les marchands et négociants de la ville ne représentaient plus que 8,5 % du total des cotes fiscales (N = 225 779,20 fr.)[1729].

On peut donc conclure, à partir des constats qui précèdent, à un relatif déclin du secteur commercial, au moins dans l'ordre de la représentation publique de la puissance sociale et économique des acteurs. Alors que les effectifs des élites commerciales étaient restés à peu près constants, le poids financier du groupe s'était quant à lui amoindri. La plupart des négociants, marchands ou épiciers qui faisaient partie du collège électoral sous la Restauration jouissaient d'une situation moins éminente que leurs prédécesseurs, dans les années 1780, relativement aux autres groupes répertoriés.

(c) Des évolutions socialement différenciées.

À y regarder de plus près, l'érosion du poids fiscal des commerçants se révèle inégale, selon les sous-populations de commerçants soumises à l'analyse. Un examen détaillé des 235 Grenoblois les plus imposés, en 1788 puis en 1829, montre ainsi comment a évolué la participation des commerçants à l'impôt, en fonction de leur rang fiscal (graphique 4. 1).

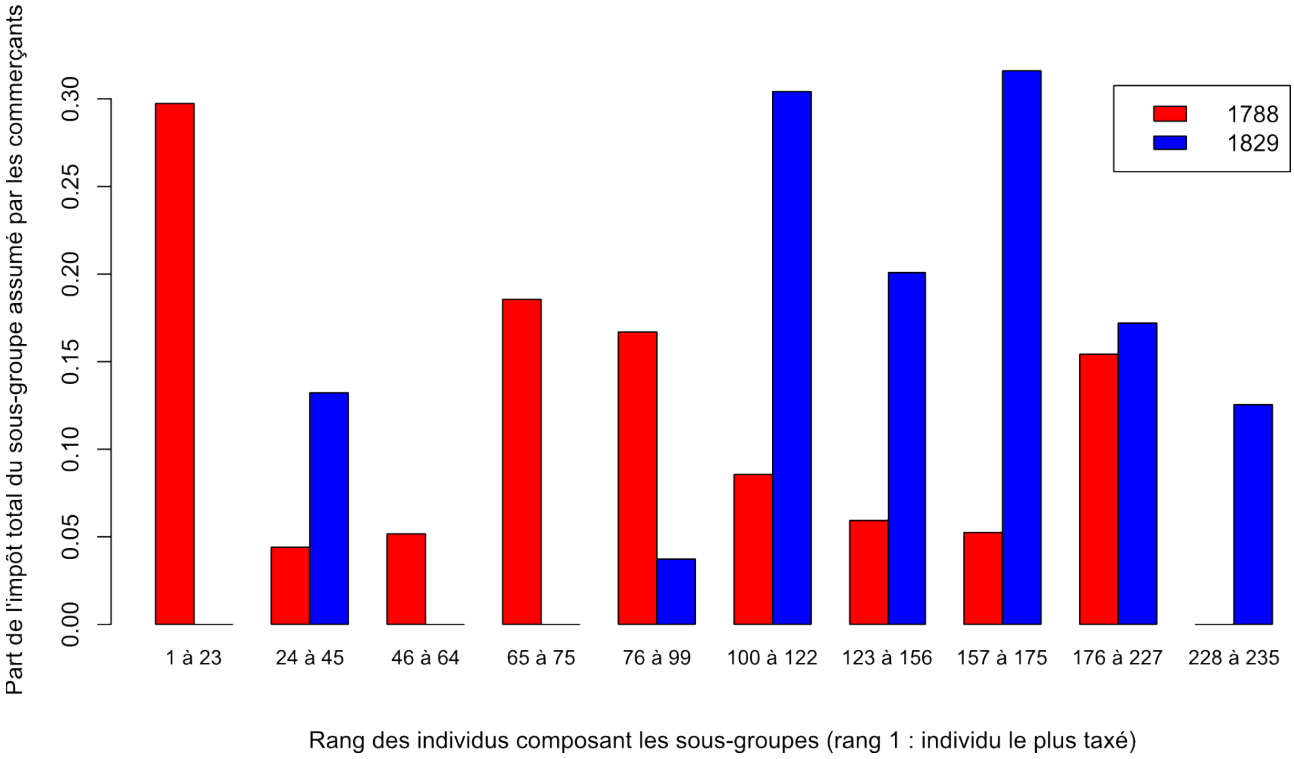
1726Gardey (Philippe), *Négociants et marchands de Bordeaux : de la guerre d'Amérique à la Restauration (1780-1830)*, Paris, Presses de l'université Paris-Sorbonne, 2009, p. 376-377.

1727En 1829, par leur niveau moyen de taxation (531,83 fr.), les commerçants se classaient en avant-dernière position, derrière les détenteurs de titres honorifiques, les militaires, les politiciens, les responsables de l'administration, les propriétaires et rentiers, les hommes de lois, les notaires. Seuls les artisans et fabricants présentaient une cote moyenne inférieure (de 462,85 fr.) La prise en compte du niveau médian de taxation ne modifiait pas sensiblement cet ordre.

1728Arch. mun. de Grenoble, CC 333.

1729Arch. dép. de l'Isère, 3 M 50.

Graphique 4. 1. Poids fiscal et niveau de taxation des commerçants de Grenoble en 1788 et en 1829[1730].



[Source : arch. mun. de Grenoble, CC 333 ; arch. dép. Isère, 4 M 20.]

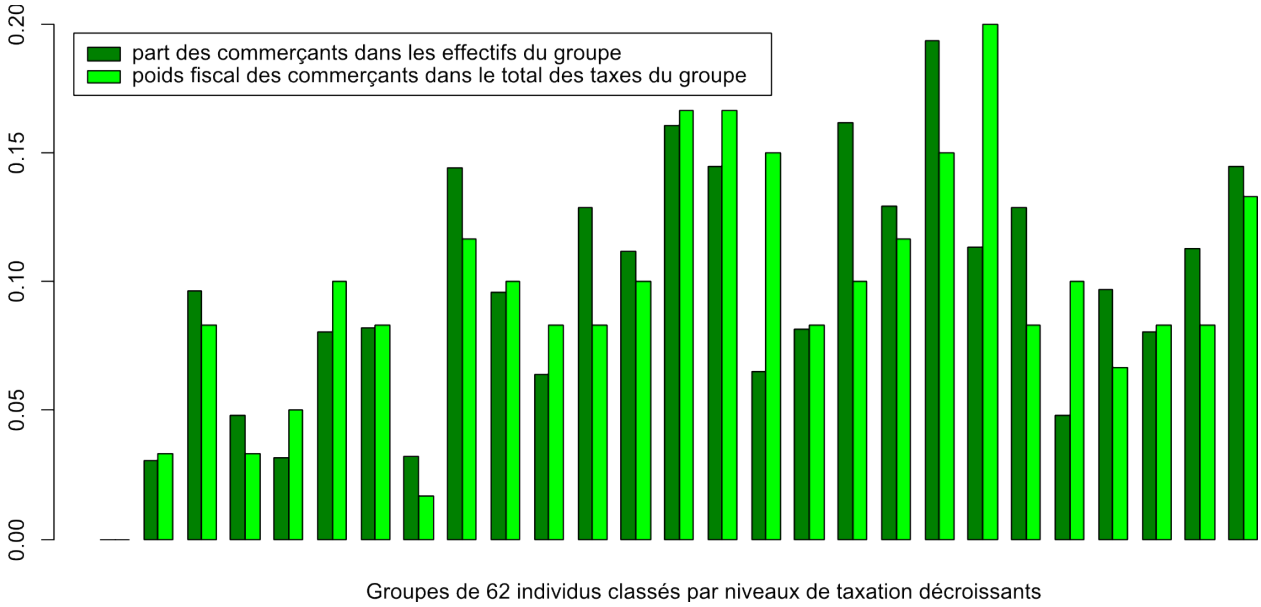
Avant la Révolution, les commerçants contribuaient fortement au paiement de la capitation assumée par le sous-groupe le plus taxé (les 23 foyers les plus capités), ainsi que dans une série de groupes intermédiaires (du rang 65 au rang 99, du rang 176 au rang 222). Lorsque s'achève la Restauration, le tableau est tout autre. On ne dénombrait plus aucun commerçant grenoblois parmi les 23 principaux contribuables de la ville. Si l'on excepte le deuxième sous-groupe (du 24e au 45e individu le plus imposé), les milieux marchands et négociants sont repoussés vers les strates inférieures de l'élite urbaine – c'est-à-dire à l'intérieur de groupes intermédiaires, certes intégrés au cens électoral, mais qui ne comptent pas pour autant parmi les principaux notables de la préfecture de l'Isère.

Le cas de Grenoble permet de formuler une hypothèse interprétative. Si le poids fiscal des milieux commerçants avait décru entre la fin de l'Ancien Régime et la fin de la Restauration, c'est avant tout à cause d'un relatif affaiblissement des négociants ou des marchands les plus taxés et les plus aisés. Dans le même temps, l'importance des couches inférieures et intermédiaires à l'intérieur du groupe tend au contraire à se renforcer ou à se maintenir. Au fil des ans, le commerce s'est donc

1730La définition des sous-groupes étudiés s'est effectuée en fonction des données contenues sur les rôles de capitation. Comme de nombreux foyers présentaient des cotes identiques, nous avons dû opérer des regroupements qui ne rassemblent pas le même nombre d'individus.

affirmé comme un groupe social intermédiaire, partiellement intégré au monde des notables, mais relevant essentiellement de ses strates inférieures. Une analyse des négociants et marchands dauphinois les plus imposés en 1829 renforce cette idée. Tous départements confondus, nous avons examiné les acteurs qui comptaient parmi les 1 685 individus les plus imposés – soit un ensemble de 162 commerçants différents (graphique 4. 2).

Graphique 4. 2. Poids fiscal et effectifs des commerçants parmi les 1 685 Dauphinois les plus taxés (1829).



[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54, arch. dép. Drôme, 3 M 50, arch. dép. Isère, 4 M 20.]

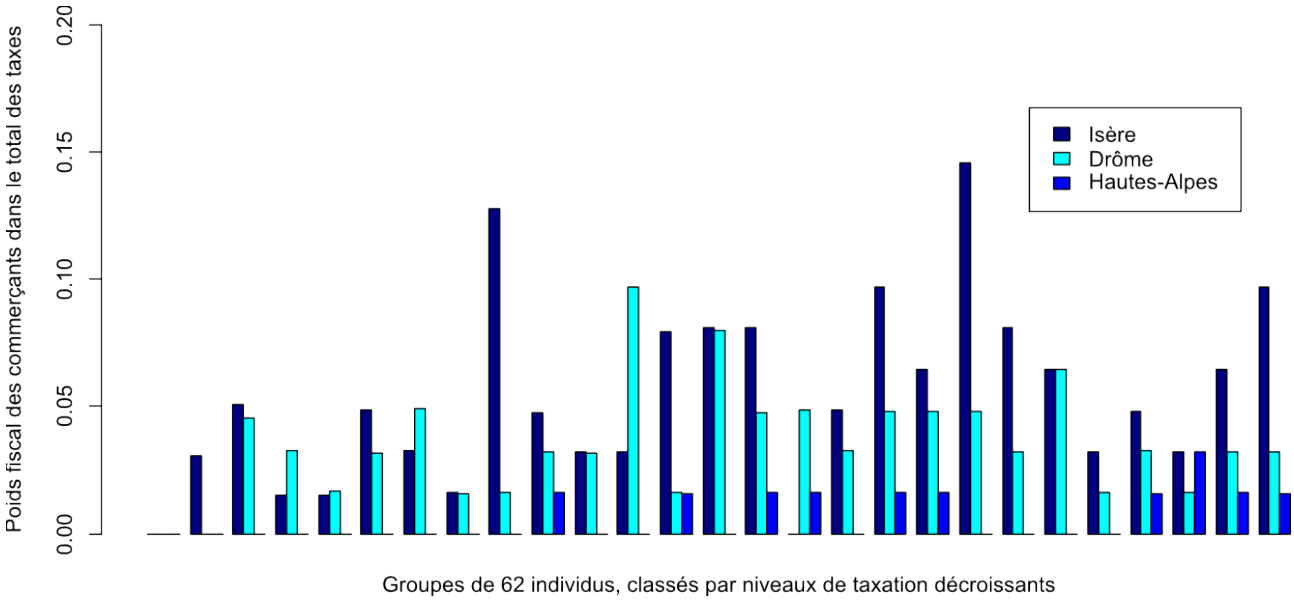
Que ce soit du point de vue de leurs effectifs ou de leur participation à l'impôt, les commerçants étaient relativement peu représentés à l'intérieur des strates supérieures de la population intégrée au cens électoral (c'est-à-dire au sein des huit premiers sous-ensembles, tels qu'ils ont été définis dans le graphique 4. 2[1731]). Les membres du groupe appartenaient plutôt aux couches intermédiaires et inférieures du corps électoral, exactement comme nous l'avons constaté à Grenoble. Toutes ces observations accréditent donc l'hypothèse d'une évolution inégale du secteur commercial. Si celui-ci a été affaibli, c'est essentiellement dans ses franges dominantes, lesquelles tendent à s'effacer peu à peu dans les premières décennies du XIX^e^ siècle (ce qui ne veut pas nécessairement dire que les anciens négociants ou que les anciennes familles de négociants aient périclité entre-temps, comme nous le verrons ensuite).

Ces observations étaient-elles également valables pour les trois départements issus du

1731C'est-à-dire parmi les 496 individus les plus taxés : la proportion des commerçants s'élevait alors à 5,0 %, contre 12,0 % dans le reste de la population étudiée (donc sur un total de 1 139 individus). De même, le poids fiscal des commerçants était seulement de 3,7 % dans le premier cas, contre 11,6 % dans le second.

redécoupage du Dauphiné[1732] ? Une analyse comparée des commerçants haut-alpins, drômois et isérois révèle quelques différences (graphique 4. 3). C'est dans les Hautes-Alpes que les commerçants occupaient les positions les plus modestes, relativement aux autres notables. Dans la Drôme et en Isère on retrouve une minorité d'acteurs dans les groupes les plus taxés. Mais pour l'essentiel, la même configuration qu'à Grenoble[1733] se reproduit : des commerçants bien représentés parmi les Dauphinois les plus puissants, et néanmoins relégués dans les strates intermédiaires ou inférieures des listes électorales.

Graphique 4. 3. Comparaison du poids fiscal des commerçants présents dans les trois départements en 1829.



[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54, arch. dép. Drôme, 3 M 50, arch. dép. Isère, 4 M 20.]

En fin de compte, il faut donc distinguer deux types de transformation, en ce qui concerne les stratifications du monde marchand : *(a)* une importante contraction des hautes sphères du commerce dauphinois ; *(b)* une relative stabilité du cadre dans lequel évoluaient les commerçants de rang second, c'est-à-dire des agents plus faiblement dotés en capitaux, mais qui maintinrent davantage leurs effectifs, leur poids fiscal, et vraisemblablement leur puissance socio-économique collective – ce qui ne signifie pas que ce milieu n'ait pas subi par ailleurs de modifications internes

1732Une comparaison entre la situation pré-révolutionnaire et post-révolutionnaire est très malaisée, à l'échelle du Dauphiné tout entier (pour des raisons pratiques, mais aussi archivistiques : on ne dispose pas de tous les rôles de capitation nécessaires afin d'y parvenir). Nous nous sommes donc cantonnés à une approche synchronique.

1733Si l'on se recentre sur les 496 individus les plus taxés, la part des négociants dans les effectifs était de 0,0 % dans les Hautes-Alpes, 1,4 % dans la Drôme, 3,6 % en Isère, contre respectivement 1,0 %, 4,3 % et 6,9 % pour le reste de la population examinée (N = 1 139). Leur poids fiscal respectif (par rapport à l'impôt assumé par l'ensemble des 1 685 Dauphinois les plus taxés) s'élevait par ailleurs à 0,0 % dans les Hautes-Alpes, 1,7 % dans la Drôme, 2,0 %, contre respectivement 0,8 %, 3,9 % et 6,3 % pour les 1 139 individus les moins taxés des listes du jury (N = 534 365,67 fr.).

quant à sa composition)[1734].

3. Structuration interne du commerce.

En nous concentrant sur les franges dominantes du commerce dauphinois – auxquelles les négociants appartenaient dans leur majorité –, et compte tenu des dynamiques que nous venons d'identifier, il s'agit à présent de se demander comment l'agencement interne du secteur marchand s'était lui même transformé. Nous nous efforcerons donc de dépeindre l'état des rapports entre les différents agents qui occupaient le champ dans les années 1820, et entre les divers sous-groupes dans lesquels ils se reconnaissaient. Nous montrerons enfin comment ces phénomènes internes s'articulaient aux repositionnements du commerce à l'intérieur de la formation sociale dauphinoise, tels que nous les avons dépeints.

(a) Un milieu relativement égalitaire ?

Commençons par envisager la distribution des cotes fiscales en 1829. Il importe alors de considérer les données non comme des indicateurs isolés, mais bien en tant qu'elles relèvent de rapports entre les agents, exprimant une certaine hiérarchisation, conçue comme telle (et édifiée en tant que telle) par les autorités publiques. Le recours au coefficient de Gini[1735] (G) fournit un outil statistique simple mais efficace, afin de mesurer les inégalités qui caractérisaient la distribution des cotes fiscales[1736].

Lorsque s'achève la Restauration, la distribution des niveaux de taxation des commerçants se révèle plus égalitaire que ne l'était celle des autres électeurs[1737]. Dans le premier cas, $G \approx 0{,}22$ tandis que dans le second, $G \approx 0{,}37$. Le graphique 4. 4 donne un aperçu de cet écart : on y a figuré en bleu la distribution des taxes totales versées par l'ensemble des Dauphinois (commerçants compris), en rouge la distribution des taxes totales versées par les seuls commerçants. La droite en pointillés représente l'allure que prendraient ces courbes, dans une situation d'égalité parfaite. La courbe de Lorenz des impôts prélevés est plus proche de la courbe d'égalité dans le cas des

1734Le modèle qui se dessine alors peut être rapproché des transformations occasionnées par la guerre de Sept Ans sous l'Ancien Régime. Comme nous l'avons établi (voir supra, partie 3, chapitre 1).

1735Soit la fonction $f(x)$, expression de la courbe de Lorenz des cotes fiscales ou des niveaux de richesse étudiés. Le coefficient de Gini peut alors être défini de la façon suivante :

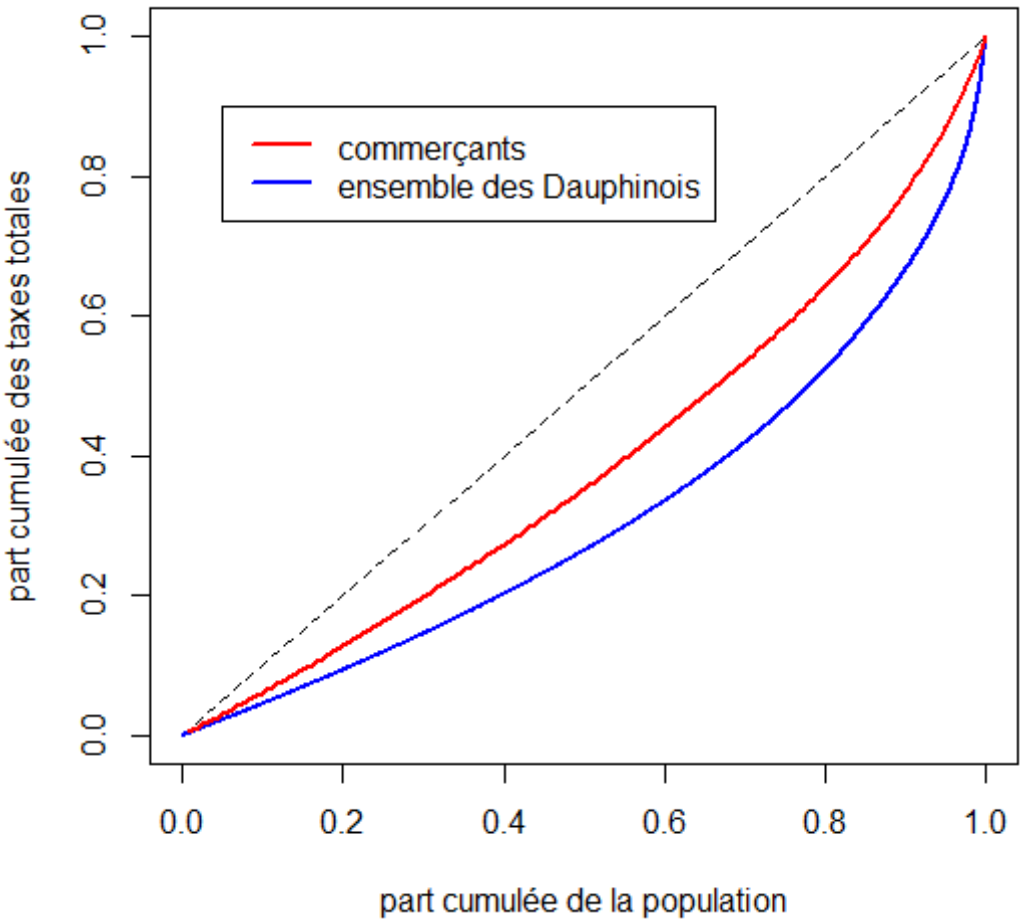
$$G = 2\int_0^1 [x - f(x)]dx$$

1736Même si le coefficient de Gini est ordinairement utilisé pour étudier la distribution de revenus, il est parfaitement adaptable à d'autres types de données.

1737Les mesures portent encore une fois sur les 1 685 Dauphinois les plus taxés.

commerçants que dans celui de l'ensemble des 1 685 Dauphinois les plus taxés[1738]. Autrement dit, les milieux négociants et marchands présentaient un profil plus égalitaire que les autres groupes sociaux.

Graphique 4. 4. Courbes de Lorenz des cotes fiscales des commerçants et des Dauphinois les plus imposés en 1829.



[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54, arch. dép. Drôme, 3 M 50, arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Sans préjuger du fossé qui pouvait séparer les commerçants les plus influents (membres du cens électoral) de la masse anonyme des détaillants plus modestes, il convient en tout cas de souligner que les strates dominantes du commerce, intégrées au corps électoral, apparaissaient comme un ensemble social sensiblement plus égalitaire que les autres composantes des élites départementales. Cette conclusion marque une discontinuité avec la situation qui prévalait précédemment. Depuis la fin du XVIII[e] siècle, le commerce ne semblait pas en effet présenter moins

1738Le graphique 4. 4 ne constitue en réalité qu'une représentation graphique du coefficient de Gini, dans la mesure où celui-ci est précisément défini comme l'aire de la surface comprise entre la courbe de Lorenz et la courbe de répartition égale.

de disparités internes que les autres secteurs observés, que ce soit du point de vue des niveaux de taxation, ou des fortunes individuelles (exprimées en capital). En 1788, l'examen des rôles de capitation grenoblois démontre ainsi que la répartition de l'impôt était approximativement aussi inégalitaire chez les commerçants ($G \approx 0{,}59$) que chez l'ensemble des Grenoblois ($G \approx 0{,}62$)[1739]. Le constat est identique en l'an 4, mais cette fois-ci après observation du « *capital* » que détenaient les Isérois recensés par les autorités[1740]. Pour les milieux d'affaires, $G \approx 0{,}62$, contre $G \approx 0{,}6$ chez l'ensemble des individus étudiés. Enfin, vers 1810, on constate de même que $G \approx 0{,}65$ pour les acteurs liés au commerce, tandis que $G \approx 0{,}61$ pour l'ensemble des notables dauphinois répertoriés (l'indice de Gini a également été calculé à partir de l'estimation de la fortune en capital de chaque individu).

Les calculs qui précèdent peuvent donner lieu à une comparaison des valeurs de G, selon que les observations portent sur les seuls commerçants ou plus généralement sur l'ensemble des élites dauphinoises. On constate alors que les différences importantes observées en 1829 constituent un phénomène inédit, révélateur des mutations du secteur commercial. En fin de compte, le relatif déclin du commerce dauphinois, en terme de poids fiscal et de puissance économique, avait abouti à l'émergence d'un groupe qui, saisi dans sa globalité, se révélait moins influent, tout en présentant des niveaux d'imposition et de fortune plus homogènes qu'auparavant. Ainsi, le centre de gravité des milieux commerçants s'était peu à peu déplacé vers les strates inférioriséés des élites dauphinoises, ce qui avait renforcé dans le même temps la cohésion générale du groupe.

(b) Une minorité de grands commerçants.

Pourtant, une minorité d'acteurs commerciaux demeurait encore bel et bien présente au sein de la haute bourgeoisie dauphinoise. Le groupe affichait néanmoins des effectifs très limités. En 1829, le seul « *négociant* » à figurer officiellement dans les 100 premiers imposés était Jean Roux, établi à Voiron et dont la famille appartenait aux réseaux de la famille Perier[1741]. Si l'on élargit les observations au 496 individus les plus taxés, ce sont alors 25 commerçants qui peuvent être mentionnés. La majorité d'entre eux était issue des principales places marchandes de l'Isère et de la Drôme, tandis que les niveaux d'imposition des commerçants haut-alpins s'avéraient nettement

1739N'ont pas été pris en considération les individus exemptés.

1740Les valeurs présentées par les préfectures sont éminemment critiquables et on ignore exactement la méthode suivie pour collecter de tels renseignements, que même les négociants avaient du mal à évaluer entre eux. En revanche, on peut estimer que les inégalités entre les montants indiqués renvoyaient à une hiérarchie des acteurs à peu près conforme à la réalité sociale du moment.

1741Comme l'a noté 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.

inférieurs[1742] (tableau 4. 3).

Tableau 4. 3. Localisation des commerçants appartenant aux 496 Dauphinois les plus taxés en 1829.

Localité	Département	Nombre de commerçants	Niveau moyen de taxation
Grenoble	Isère	4	1 255,26 fr.
Romans	Drôme	3	1 019,84 fr.
Voiron	Isère	3	1 115,41 fr.
Saint-Vallier	Drôme	2	1 091,49 fr.
Autrans	Isère	1	1 160,90 fr.
Le Buis	Drôme	1	658,95 fr.
Charpey	Drôme	1	812,14 fr.
Crest	Drôme	1	964,53 fr.
Donzère	Drôme	1	821,16 fr.
Mens	Isère	1	720,13 fr.
La Motte-Chalancon	Drôme	1	758,01 fr.
Rives	Isère	1	844,58 fr.
La Sône	Isère	1	816,92 fr.
Tain	Drôme	1	752,08 fr.
La Tour-du-Pin	Isère	1	996,50 fr.
Valence	Drôme	1	1 147,06 fr.
Vienne	Isère	1	772,57 fr.
Total		25	

[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54, arch. dép. Drôme, 3 M 50, arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Bon nombre de ces acteurs provenaient des anciens réseaux négociants, qui existaient déjà dans les années 1780 ou au début de la Révolution[1743]. D'après nos estimations, c'était le cas d'un peu plus de la moitié des 25 individus recensés[1744]. À ces individus s'ajoutait un ensemble d'acteurs

1742Le commerçant le plus imposé du département des Hautes-Alpes, le négociant Paul Motte, de Rosans, présentait une cote totale de 572,18 fr., qui le classait en 596e position, derrière des commerçants drômois et isérois (arch. des Hautes-Alpes, 3 M 54).

1743On retrouve en particulier des acteurs liés aux Perier (à Voiron notamment) et aux réseaux grenoblois (dont les principaux représentants de la banque locale : outre les Perier, les familles Durand et Gaillard, déjà actives dans le secteur financier pendant la deuxième moitié du XVIIIe siècle (voir notamment Léon (Pierre), *La naissance de la grande industrie en Dauphiné (fin du XVIIe siècle-1869)*, Paris, PUF, 1954, p. 538 ; Gilles (Bertrand), *La banque et le crédit en France de 1815 à 1848*, Paris, PUF, 1959, p. 67 ; Turc (Sylvain), 2009, p. 420).

1744Plus exactement, 14 commerçants (ou leurs ancêtres) avaient fait partie des réseaux négociants dauphinois sous l'Ancien Régime. Il s'agissait de Champion, Ducruy, Gaillard (à Grenoble), Roux, Calignon (à Voiron), Bellier (à

qui, sans être officiellement rattachés au monde du commerce par les autorités publiques pratiquaient néanmoins des activités marchandes[1745]. Au total, ce sont 63 individus que l'on peut ainsi isoler, en tant qu'ils appartenaient aux fractions dominantes du négoce dauphinois.

Cette minorité, mêlant des commerçants déclarés à des individus qui se rattachaient à d'autres catégories sociales, se révèle beaucoup plus inégalitaire que le secteur commercial en général, avec un indice de Gini d'environ 0,54 – donc très supérieur aux valeurs déjà calculées pour le commerce dans son ensemble ($G \approx 0{,}22$) comme pour la totalité des 1 685 Dauphinois les plus taxés ($G \approx 0{,}37$). Dans cet ensemble, on retrouve en effet quelques-unes des principales familles de la grande bourgeoisie dauphinoise : des banquiers (les frères Perier, Durand ou Gaillard, à Grenoble), des maîtres de forges (Champel à Allevard, Blanchet à Renage), d'anciens négociants ou d'anciennes familles de négociants reconvertis dans l'administration et la politique (Giroud à Grenoble, Chauvet à Ribiers). Les cotes fiscales assignées à tous ces acteurs témoignent d'une forte hiérarchisation. Quelques très grandes fortunes se détachaient notamment du lot, comme celles des Champel, des Perier ou encore de Charles Durand, impliquant de hauts niveaux d'imposition[1746].

En définitive, le secteur marchand dauphinois s'ordonnait donc autour de milieux bien distincts, quoique liés les uns aux autres par des rapports de hiérarchisation sociale et symbolique. Schématiquement, trois ensembles pourraient être isolés.

En premier lieu, un nombre restreint d'acteurs concentrait des moyens socio-économiques considérables entre leurs mains. L'érosion du poids fiscal du secteur commercial dans son ensemble n'avait fait que renforcer la position des quelques commerçants qui étaient parvenus à maintenir leurs activités tout en développant leur influence marchande, et éventuellement en diversifiant leurs activités vers des secteurs non marchands.

En deuxième lieu, une majorité de négociants inscrits sur les listes du jury se trouvaient dans une situation intermédiaire et apparaissaient au fond comme des notables de rang second.

Enfin, en troisième lieu, il convient de rappeler que les deux catégories qui précèdent appartenaient à la haute et moyenne bourgeoisie marchande de la région dauphinoise. Mais il existait aussi, dans le même temps, un ensemble beaucoup plus vaste de commerçants et d'acteurs commerciaux de moindre envergure. Les distinctions entre ces groupes étaient essentiellement médiatisées par des écarts de niveaux de taxation, mais qui revêtaient en réalité une signification

Charpey), Faure (à Crest), Chevalier (à la Tour-du-Pin), Charles, Giraud, Nugues (Romans), et Chartron à Saint-Vallier (à Romans).

1745C'est ainsi que plusieurs « *propriétaires* », administrateurs ou politiciens devaient s'acquitter de la patente, alors même que leurs activités manufacturières, marchandes ou financières n'étaient pas clairement mentionnées dans la documentation.

1746Ces trois acteurs étaient les plus imposés du Dauphiné. Le total des taxes assumées par Champel, les frères Perier et Durand représentait respectivement 9,2 %, 5,4 % et 3,1 % de l'ensemble des impôts versés par les 63 autres acteurs commerciaux étudiés.

beaucoup plus large – non seulement économique, mais aussi sociale, politique et symbolique.

(c) Le négoce dans le champ commercial.

Se pose alors la question du devenir du négoce (en tant que catégorie sociale[1747]), compte tenu des mutations et de l'état du champ commercial, entre les débuts de la Révolution et les dernières années de la Restauration. Rappelons que dans le Dauphiné d'Ancien Régime, les usages du mot « *négociant* » étaient, dans l'ensemble, tiraillés entre des tendances contradictoires, quoique toutes deux liées à ce que nous avons appelé la puissance d'attraction du qualificatif[1748]. D'un côté, on observe un emploi restrictif du terme, qui renforçait son caractère prestigieux[1749]. Mais de l'autre, et précisément pour des raisons de prestige, on assistait aussi à une généralisation de l'appellation, qui tendait à altérer ses fonctions distinctives et exclusives[1750]. À partir du moment où les dynamiques révolutionnaires ébranlèrent le cadre symbolique à l'intérieur duquel ces considérations s'étaient développées, le sens et la portée des notions classificatoires en vigueur étaient appelés à évoluer.

De fait, toutes les observations empiriques qui ont été réalisées en apportent la confirmation. À partir de la Révolution, le qualificatif de « *négociant* » se généralise et devient de plus en plus fréquent, du moins dans les franges les plus aisées de la population[1751]. Sur les trois listes du jury de 1829, la majorité des acteurs commerciaux recensés était ouvertement rattachée au négoce (tableau 4. 4).

1747Ce qui signifie que, pour l'instant, nous ne nous intéresserons pas aux trajectoires des négociants et de leurs familles, mais plutôt aux contours impersonnels du groupe.

1748Voir supra, partie 1, chapitre 1.

1749Ces usages apparaissent principalement dans les villes les plus importantes de la province, où le qualificatif était rarement octroyé à la légère – à Grenoble ou dans les localités rhodaniennes, par exemple.

1750Dans certaines communautés alpines, comme nous l'avons déjà signalé, le terme de « *négociant* » était employé de façon nettement plus lâche, pour désigner des acteurs qui, à l'extérieur, étaient désignés (ou auraient été désignés) en tant que simples marchands.

1751Comme nous avons pu le constater précédemment, en analysant la part des « négociants » présents dans le top-0,2 (voir supra, partie 1, chapitre 1).

Tableau 4. 4. Proportion de « *négociants* » et de « *marchands* » dans les listes du jury de 1829[1752].

Département.	Part des « *négociants* ».	Part des « *marchands* ».	*N*
Hautes-Alpes	9,6 %	1,0 %	104
Drôme	10,8 %	2,3 %	472
Isère	6,5 %	1,5 %	1 140

[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54, arch. dép. Drôme, 3 M 50, arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Tout se passe comme si les mutations du champ commercial avaient conduit à libérer les usages du nom de *négociant*. Sans doute faut-il y voir le résultat de plusieurs phénomènes qui, sans être forcément liés les uns aux autres, avaient concouru à modifier les pratiques classificatoires des autorités publiques, mais aussi des acteurs commerciaux eux-mêmes.

Il convient tout d'abord de signaler que les principaux agents vont se détourner en partie de ce qualificatif, auquel d'autres appellations plus précises ou plus prestigieuses se substituent progressivement : banquiers, maîtres de forges, ainsi que divers titres renvoyant à l'exercice de charges publiques, politiques et administratives[1753].

Dans la mesure où le terme de *négociant* perdait une partie de son rôle discriminant, des agents moins fortunés pouvaient plus aisément se l'approprier ou être légitimement reconnus comme tels par les institutions administratives.

En ce sens, les diverses évolutions qu'avait connu le secteur commercial entre 1789 et 1829 n'avaient nullement précipité le déclin du négoce dauphinois, appréhendé en tant que catégorie particulière. L'appellation et le groupe qu'elle désignait demeurent bien présents, sous la Restauration, dans les rangs des notables – mais sous une forme renouvelée. Il constituait même l'une des principales désignations utilisées par les responsables administratifs de l'époque, derrière les « *propriétaires* », très largement prépondérants, et les « *maires* » (tableau 4. 5).

1752A été pris en considération l'ensemble des individus présents sur les listes, et pas uniquement les individus relevant du top-0,2. C'est pourquoi les pourcentages présentés de ceux qui avaient été donnés précédemment, partie 1, chapitre 1, tableau 5.

1753Les archives privées illustrent d'ailleurs le phénomène. Dans la Drôme, les Delolle sont généralement qualifiés de *propriétaires* dans leurs archives personnelles, familiales ou notariales (arch. mun. de Romans, 150 S 1). Il en va de même

Tableau 4. 5. Principales catégories[1754] mobilisées dans les listes du jury de 1829.

Terme utilisé	Proportion	Poids fiscal	Niveau moyen de taxation
« *Propriétaire* »	42,5 %	40,9 %	660,16 fr.
« *Maire* »	8,6 %	10,8 %	857,01 fr.
« *Négociant* »	7,1 %	5,4 %	517,41 fr.
« *Notaire* »	3,3 %	2,6 %	546,62 fr.
« *Avocat* »	1,7 %	1,4 %	559,95 fr.
« *Juge de paix* »	1,7 %	1,5 %	593,46 fr.
« *Adjoint* »	1,6 %	1,0 %	429,86 fr.
« *Médecin* »	1,2 %	0,9 %	526,61 fr.
« *Notaire et maire* »	1,1 %	1,1 %	682,55 fr.
« *Percepteur* »	1,1 %	0,7 %	466,56 fr.

[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54, arch. dép. Drôme, 3 M 50, arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Le tableau 4. 5 montre bien que le terme de « *négociant* » s'était largement diffusé au sein des membres du cens électoral, mais qu'il servait à désigner des individus relativement moins fortunés que les autres électeurs (comme l'attestent le poids fiscal et le niveau moyen de taxation du groupe). En Dauphiné, les pratiques classificatoires s'étaient toujours signalées par une certaine souplesse[1755]. Sous l'Ancien Régime déjà, ainsi que nous l'avions noté, le terme de *négociant* pouvait être utilisé pour désigner des personnes très dissemblables, mais dans un contexte où il s'agissait avant tout de procéder à un travail de classification local, destiné à rendre compte publiquement de hiérarchies communautaires ou urbaines, à un échelon municipal[1756]. La documentation post-révolutionnaire impliquait de nouveaux enjeux politiques et sociaux : le but consistait désormais à employer des qualificatifs susceptibles de décrire et d'ordonner les notables à l'échelle d'un département tout entier. S'ensuivait nécessairement un effort (à bien des égards implicites et inconscient) d'homogénéisation des catégories en présence[1757]. Or, ce mouvement ne contribua visiblement pas à garantir la portée exclusive et élitiste de la notion de *négociant*. En fait,

1754Les catégories ont été définies dans le strict respect des appellations utilisées par la documentation. Nous avons ainsi considéré que les combinaisons de deux qualificatifs différents (« *notaire et maire* », par exemple) ou les spécialisations mentionnées (« *marchand de soie* », « *marchand de blé* », etc.) représentaient une désignation particulière, comptabilisée comme telle dans nos calculs.

1755En particulier par comparaison aux grands ports négociants, tels que Marseille ou Bordeaux, où l'importance accordée aux qualificatifs paraissait beaucoup plus grande.

1756Par exemple dans le cadre des rôles de capitation. Cf. Perrot (Jean-Claude), *Genèse d'une ville moderne, Caen au XVIII^e siècle*, thèse de doctorat (histoire), Université Paris I, 1974 (2 vol.).

1757Ce d'autant que la première moitié du XIX^e siècle vit la publication de plusieurs essais de « statistique » descriptive qui se proposaient de définir des « *classes* » (sociales, économiques) susceptibles de fonder une description globale de la formation sociale, à un niveau national, voire international.

c'est tout le contraire qui se produisit : à la fin des années 1820, le mot connut un élargissement considérable de sa portée.

On peut expliquer le phénomène par la façon dont le champ commercial et la représentation du champ s'étaient transformés. À la conception statutaire du commerce, étroitement associée à l'organisation de la formation sociale d'Ancien Régime, allait se substituer progressivement une conception originale, qui insistait davantage sur les fonctions économiques et professionnelles censées caractériser le négociant[1758].

Cette redéfinition catégorielle était loin de dissiper toutes les ambiguïtés qui entouraient les délimitations et la nature du groupe. La doctrine juridique, telle qu'elle s'est développée sous la Restauration, ne manquait d'ailleurs pas de faire état des difficultés éprouvées pour proposer une identification systématique de la notion de négociant[1759]. D'une incertitude statutaire (le négoce constitue-t-il une situation honorable ?), on passe en réalité à une incertitude fonctionnelle (quel est le rôle économique propre au négoce ?).

C'est précisément pour répondre à ces hésitations définitionnelles que vont émerger des tentatives visant à mieux circonscrire la réalité du négoce à travers la nature des pratiques commerciales que déployaient les acteurs. La figure du négociant fut ainsi rapidement assimilée à celle d'un « *commerçant dont les spéculations embrassent indistinctement l'achat et la vente en gros de tous genres de marchandises, ou dont le commerce réunit à l'achat et à la vente des opérations de banque, lorsque ces opérations n'ont pas assez d'étendue et d'importance pour faire classer leurs auteurs parmi les banquiers*[1760] ».

Si cette nouvelle définition a pu s'imposer en Dauphiné, c'est vraisemblablement parce que les familles qui avaient animé les réseaux négociants régionaux et internationaux ne relevaient plus nécessairement du secteur commercial, ou du moins ne s'y identifiaient plus. Dès lors, toutes les luttes collectives destinées à renforcer les charges symboliques qui entouraient le négoce avaient perdu de leur pertinence. Les contractions du grand commerce ont donc probablement favorisé l'émergence d'une nouvelle perception du négociant. En fin de compte, nous voilà face à deux

1758Comme l'a souligné 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 consommateurs dans l'Europe moderne*, Tours, Presses de l'université François Rabelais, 2006, en évoquant « *une figure fonctionnelle* [de différenciation entre le commerce de gros et le commerce de détail] *qui s'affirme à partir de la loi du 1er brumaire an 7 sur les patentes* ».

1759C'est notamment le cas en ce qui concerne l'attribution des patentes. « *Il y a eu plusieurs difficultés pour caractériser le titre de négociant sous le rapport de la classification des patentes* » (Peuchet (Jacques), *Manuel du négociant et du manufacturier, contenant les lois et règlemens relatifs au commerce, aux fabriques et à l'industrie*, Paris, Roret, 1829, p. 9). Quelques années plus tôt, les avocats Jacques-François Roger et François-Xavier-Paul Garnier s'interrogeaient de même : « *Mais à quels signes reconnaître un négociant ? La loi ne l'avait pas dit* » (Garnier (François-Xavier-Paul), Roger (Jacques-François), *Annales universelles de la législation et de la jurisprudence commerciales*, Paris, Fanjat, 1824, p. 115.

1760Belmondi (P.), *Code des contributions directes*, Paris, s. éd., 1818 (2e éd.), p. 97.

paradoxes. D'une part, durant toute la première moitié du XIX^e^ siècle, le négoce se maintient et se développe comme catégorie commerciale, parce qu'il subit une profonde redéfinition de ses contours et de sa nature. D'autre part, c'est précisément parce que les strates supérieures du secteur commercial connaissent un affaiblissement, entre la fin de l'Ancien Régime et la fin de la Restauration, que cette redéfinition a pu s'imposer aussi aisément. À partir du moment où les élites commerciales traversent des périodes de déclin ou de reconversion, l'attachement au nom de *négociant* et les enjeux symboliques qui s'y rattachaient se dissipent peu à peu.

4. Les trajectoires familiales des principaux négociants.

Il ressort des analyses précédentes une conclusion dominante : des changements structurels avaient affecté aussi bien le monde du commerce que le négoce et les représentations publiques qui s'y rapportaient. Reste que l'étude serait incomplète, si elle se limitait à envisager l'histoire du secteur marchand ou des catégories commerciales, sans prendre en compte les parcours des acteurs (individuels et familiaux) qui évoluaient dans cet environnement social. Commençons par souligner que l'analyse ne peut se cantonner aux seuls commerçants de la région : l'enquête révèle que les acteurs n'aspiraient pas nécessairement à se maintenir dans le secteur commercial. Pour bon nombre d'entre eux, l'essentiel résidait dans l'obtention de titres ou de terres. De ce point de vue, le commerce ne représentait en règle générale qu'un moyen de promotion sociale, une étape intermédiaire, non une finalité[1761]. Au début des années 1800, Jean Blanc de Volx dépeignait avec justesse l'état d'esprit qui animait les milieux marchands français de son temps :

> *De là, il résultait que l'individu qui se vouait à la profession du commerce ne la considérait point comme un état stable et définitif, qu'il transmettrait à ses enfants avec un nom justement considéré et une fortune loyalement acquise ; il ne la regardait que comme un acheminement à un état plus élevé, que comme une carrière qui, par la richesse, devait le faire parvenir aux honneurs et aux privilèges du second ordre. Car dans un État où il y a de grandes distinctions sociales, tout homme brûle de s'y associer, par le désir très naturel de partager des avantages dont la privation l'humilie d'autant plus que ses richesses l'invitent à ne se refuser aucune des jouissances auxquelles il peut atteindre*[1762].

En conséquence, les principaux noms du négoce dauphinois peuvent peu à peu disparaître de l'élite commerciale, sans qu'un tel renouvellement ne soit forcément le symptôme d'un déclin, ni même d'une discontinuité majeure. Vers 1810, parmi les électeurs recensés dans les départements des Hautes-Alpes, de la Drôme et de l'Isère figurent ainsi plusieurs anciens négociants ou

1761Ainsi que nous l'avons déjà évoqué, notamment en abordant, dans l'introduction, le cas de Jean-Jacques Chauvet.
1762Blanc de Volx (Jean), 1803, p. 56.

commerçants, désormais désignés sous d'autres appellations. Pour autant, leurs positions respectives n'avaient pas été spécialement affaiblies[1763]. Plus précisément encore, l'itinéraire de la famille Pinet illustre bien comment une sortie (apparente et progressive) hors du champ commercial pouvait tout au contraire marquer une éclatante réussite sociale. Dès lors que les Pinet réussissent à s'élever dans l'ordre des hiérarchies socio-économiques, les voilà en effet qui quittent le négoce au sens strict. Alors même qu'ils continuent à intervenir à l'intérieur du champ commercial[1764], les membres du groupe familial apparaissent désormais sous des appellations diverses, qui les éloignent *a priori* du champ commercial, pour les rapprocher de l'univers des rentiers et du monde politique[1765]. Au terme de ce parcours, les membres de la famille finissent même par abandonner complètement toute spéculation marchande et par se tourner vers des carrières publiques jusqu'au XX^e^ siècle.

(a) Construction et traitement des données.

Nous avons donc entrepris une série de mesures longitudinales, destinées à retracer les trajectoires des négociants dauphinois actifs vers la fin de l'Ancien Régime ou à l'époque de la Révolution, mais aussi pour reconstituer les origines des nouveaux entrants, qui avaient rejoint les strates dominantes du négoce sous la Restauration.

Pour parvenir à remplir ce double objectif, nous nous sommes appuyés sur les diverses listes électorales et fiscales, produites entre la fin des années 1780 et la fin des années 1820. Au total, nous disposons de cinq types de documents différents : les capitations d'Ancien Régime, l'emprunt forcé de l'an 4 (seulement en Isère et dans les Hautes-Alpes), les listes de notables de l'an 9, les listes électorales publiées vers 1810 et, enfin, les listes du jury de 1829[1766].

Tous ces documents permettent d'identifier les commerçants et négociants recensés dans les couches les plus aisées de la formation sociale dauphinoise (les 0,2 % les plus riches[1767]) et de vérifier si leur présence personnelle perdure au fil des ans. Les tableaux 4. 6 et 4. 7 donnent les

1763Arch. nat., F^1cIII^ Alpes (Hautes-) 2 ; F^1cIII^ Drôme 5 ; F^1cIII^ Isère 3.

1764Comme le prouvent les archives épistolaires des Pinet (arch. dép. de l'Isère, 14 J 8 et 9) et les archives comptables de leur société lyonnaise (arch. dép. de l'Isère, 14 J11).

1765En 1810, le « *tableau nominatif des plus riches héritières non encore mariées dans le département des Hautes-Alpes* » (arch. dép. des Hautes-Alpes, 1 M 32) présentait Jean-Joseph-André Pinet comme un « *propriétaire, membre du Conseil général* » et rappelait les fonctions publiques exercées sous l'Ancien Régime (« *ancien receveur de l'élection de Gap* »). Les mêmes qualifications sont utilisées dans la liste des notables départementaux de l'an 9 (arch. dép. des Hautes-Alpes, 3 M 3). Quant aux listes électorales dressées en 1812, elles mentionnent uniquement les fonctions de Pinet au sein du Conseil général et en son ancienne qualité de receveur (arch. nat., F ^1cIII^ Alpes (Hautes-) 2).

1766S'y ajoutaient d'autres listes, souvent partielles (comme les rôles de patentes à Crest ou à Briançon : arch. dép. des Hautes-Alpes, L 632 ; arch. dép. de la Drôme, L 665)

1767Rappelons que ce seuil a été choisi par convention, de manière à pouvoir autoriser une comparaison entre des documents qui recensaient un nombre inégal d'individus. Voir annexes.

résultats de ces premières investigations.

Tableau 4. 6. Commerçants dauphinois personnellement présents dans le top-0,2 % de l'an 9 jusqu'en 1829.

Parcours	Hautes-Alpes	Drôme	Isère
Maintien personnel dans le top-0,2 % et le commerce	11,4 %	22,2 %	6,8 %
Maintien personnel dans le top-0,2 %, hors commerce	17,1 %	22,2 %	13,6 %
Absent du top-0,2 % en 1829	71,4 %	55,6 %	79,5 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	35	36	44

[Source : arch. arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 3 à 5 et 54, arch. dép. Drôme, 3 M 13 et 50, arch. dép. Isère, 4 M 5 et 20.]

Tableau 4. 7. Commerçants dauphinois personnellement présents dans le top-0,2 % en 1829, depuis au moins l'an 9.

Parcours	Hautes-Alpes	Drôme	Isère
Maintien personnel dans le top-0,2 % et le commerce	12,5 %	12,3 %	3,2 %
Maintien personnel dans le top-0,2 %, hors commerce	8,3 %	9,2 %	0,0 %
Absent du top-0,2 % en l'an 9	79,2 %	78,5 %	96,8 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	24	65	93

[Source : arch. arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 3 à 5 et 54, arch. dép. Drôme, 3 M 13 et 50, arch. dép. Isère, 4 M 5 et 20.]

Au premier abord, les résultats obtenus semblent donc refléter de grandes disparités inter-départementales et des taux plutôt élevés de renouvellement. Cette approche présente cependant des limites notables, dans la mesure où elle surévalue l'ampleur des transformations du milieu étudié. En effet, les individus pouvaient fort bien disparaître des listes électorales et fiscales, sans que cela ne fût nécessairement le symptôme d'un déclassement ou d'un échec (en cas de décès, de migration spatiale, etc.). Ce n'est pas parce que Claude Perier ne figurait plus sur les listes du jury de 1829

que la famille Perier avait subi un quelconque effondrement. Les fils du négociant dauphinois, Augustin[1768] et Scipion[1769], faisaient encore partie, pour leur part, du cens électoral et du top-0,2 %.

De nombreux autres exemples pourraient de même rappeler que, par-delà le destin des personnes, il faut aussi et surtout s'intéresser aux cercles familiaux auxquels les agents appartenaient[1770]. En ce sens, les résultats présentés dans le tableau 4. 6 ne constituent donc qu'une estimation du taux de maintien *personnel* des acteurs, ce qui correspond à un seuil minimal. Pour obtenir des résultats plus conformes à la réalité, il convient de s'intéresser avant tout à la transmission (essentiellement familiale[1771]) et à l'évolution du capital des acteurs, c'est-à-dire des ressources matérielles et immatérielles mobilisées dans le cadre des rapports sociaux qu'ils entretenaient avec les autres agents. D'où l'intérêt d'élargir les observations aux trajectoires familiales, en se concentrant sur la question de la transmission des héritages (entreprises, capitaux économiques, capitaux relationnels…).

Dès lors, nous nous sommes livrés à un travail d'identification des individus recensés sur les listes électorales et de reconstitution des réseaux de parenté dans lesquels ils prenaient place. Dans la mesure du possible, nous nous sommes efforcés de ne nous cantonner ni à une simple comparaison des patronymes en présence, ni à une analyse des seules familles nucléaires, ce qui aurait biaisé considérablement les résultats finaux. Nous avons plutôt tenté de retracer les évolutions des groupes familiaux, en tenant compte des rapports de parenté et des alliances matrimoniales qui pouvaient exister entre des individus apparemment rattachés à des groupes familiaux différents, mais en réalité très proches les uns des autres. Ces précautions ne sont pas inutiles, pour éviter tout contre-sens interprétatif. Le cas de la famille Dolle, bien connu depuis les travaux de Pierre Léon[1772], fournit à ce propos un exemple intéressant, qui illustre l'intérêt de cette méthode pour caractériser la nature d'un parcours familial.

En apparence, les Dolle – qui comptaient parmi les familles les plus fortunées du négoce grenoblois dans les années 1780 –, subirent une décadence irrémédiable, après la perte de Saint-Domingue et la ruine de leurs entreprises coloniales[1773]. Plus précisément, Marc Dolle (v. 1750-

1768Augustin Perier présentait le 43e niveau d'imposition le plus important des trois départements dauphinois, avec une taxe totale de 2737,32 fr. (arch. dép. de l'Isère, 4 M 20).

1769Scipion Perier s'acquittait d'une taxe totale de 1 242,04 fr., ce qui le plaçait en 153e position au sein des Dauphinois les plus imposés.

1770Globalement, on estime qu'environ 38,8 % des négociants et commerçants présents dans les top-0,2 % départementaux en l'an 9 (N = 115) avaient transmis leur patrimoine (ou l'essentiel de leur patrimoine) à des individus qui appartenaient encore aux top-0,2 % en 1829.

1771Entendu dans un sens très large : la construction de relations familiales passaient principalement par les liens de filiation et les unions matrimoniales, mais quelques rares exceptions existaient, qui ont été prises en compte (par exemple le cas du négociant et banquier Flory, décédé sans descendant direct, mais dont l'héritage avait été transmis à son fils adoptif.

1772Léon (Pierre), *Les Dolle et les Raby : marchands et spéculateurs dauphinois dans le monde antillais du XVIIIe siècle*, Paris, Les Belles Lettres, 1963.

1773Léon (Pierre), 1963, p. 153-159.

1777) avait eu trois fils[1774]. L'aîné, Antoine, mourut sans descendance en 1793. Les cadets souffrirent visiblement de la crise qui avait frappé l'économie dominguoise. Pierre Léon insistait en particulier sur les difficultés financières rencontrées par Marc Dolle fils, qui auraient provoqué la ruine de la famille sous la Restauration. Certes, le patronyme disparaît complètement des listes électorales après 1815. Si l'on examine de plus près le cercle familial, on s'aperçoit néanmoins que le désastre n'est pas aussi profond qu'il n'y paraît. D'une part, Marc Dolle fils quitte Grenoble pour s'installer à Paris, d'où il continue un temps à mener ses affaires[1775], en dépit d'un important endettement[1776]. Surtout, le frère de Marc, Jean-Baptiste Dolle avait vu sa fille épouser l'avocat Jacques-Raymond Maurel[1777]. Or, celui-ci était encore bien présent dans le top-0,2 % en 1829 : avec une cote fiscale de 880,29 fr., il se classait même parmi les 400 individus les plus imposés de toute la région dauphinoise[1778].

Nous avons appliqué ce même traitement à l'ensemble des individus examinés. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur les informations contenues dans les archives notariales, les archives paroissiales[1779] et les fonds privés conservés dans les trois départements dauphinois. Nous avons complété cette première enquête par des recherches supplémentaires dans les départements voisins, ainsi que dans les départements des Bouches-du-Rhône et de la Seine, de manière à prendre en considération les mouvements éventuels des négociants dans l'espace.

Suivant cette méthode, nous envisagerons tour à tour deux types de changement. Nous commencerons par étudier les origines des commerçants présents dans les top-0,2 % de chaque département en 1829. Puis, dans un second temps, nous nous interrogerons sur l'évolution des principaux négociants et des grands marchands recensés entre la fin de l'Ancien Régime et le début du XIX^e^ siècle. En d'autres termes, notre but sera de quantifier les flux sortants et entrants qui caractérisaient le secteur commercial et d'en comprendre les mécanismes.

1774Voir les tableaux généalogiques présentés dans Léon (Pierre), 1963, p. 167.

1775Voir le mémoire de Dolle, conservé par la bibl. mun. de Grenoble, R 8673.

1776Arch. dép. de l'Isère, Q 469. Si la lourdeur des dettes de Marc Dolle ne fait aucun doute, on peut en revanche se demander si sa fille Olympe n'avait pas exagéré intentionnellement les difficultés familiales, dans le cadre de sa pétition de 1831, en vue d'obtenir des indemnités de la part du ministère de la Marine et des Colonies (arch. nat., F^{12} 2784).

1777Arch. dép. de l'Isère, 3 E 1432 à 1451, cité dans Turc (Sylvain), « L'impossible Restauration. La noblesse grenobloise dans le nouvel ordre des choses post-révolutionnaire, d'après le "Milliard des émigrés" (1820-1840) », dans *Histoire, économie et société* (n° 1), 2011, p. 69-84.

1778Arch. dép. de l'Isère, 4 M 50.

1779Nous n'avons pas entrepris de recherche globale sur les fonds paroissiaux et notariaux, pour des raisons pratiques. Nous nous sommes contentés de recourrir à ces sources dès lors que les seules archives fiscales ou administratives ne suffisaient pas à tenter de reconstituer les carrières des personnes examinées.

(b) Origines des principaux négociants à la fin des années 1820.

L'enquête, menée à partir d'une comparaison des listes du jury de 1829 aux listes de notabilité de 1800-1801, aboutit aux résultats synthétisés dans le tableau 4. 8[1780].

Tableau 4. 8. Parcours des commerçants du top-0,2 % établis en Dauphiné en 1829, depuis l'an 9.

Parcours	Hautes-Alpes	Drôme	Isère
Maintien familial ou personnel dans le top-0,2 % entre l'an 9 et 1829.	62,5 %	50,8 %	32,2 %
Intégration du top-0,2 % entre l'an 9 et 1829.	37,5 %	49,2 %	67,7 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	24	65	93

La part des trajectoires des nouveaux entrants dans le top-0,2 % augmente sensiblement si l'on envisage une séquence un peu plus longue, par exemple de l'an 4 à 1829 (tableau 4. 9), en examinant les rôles de l'emprunt forcé conservés pour les Hautes-Alpes et l'Isère[1781].

Tableau 4. 9. Parcours des commerçants du top-0,2 % établis en Dauphiné en 1829, depuis l'an 4.

Parcours	Hautes-Alpes	Isère
Maintien personnel ou familial dans le top-0,2 % depuis l'an 4.	41,7 %	25,8 %
Intégration du top-0,2 % après l'an 4, mais présence personnelle ou familiale sur les rôles de l'emprunt forcé	8,3 %	44,1 %
Intégration du top-0,2 % après l'an 4, sans présence personnelle ou familiale sur les rôles de l'emprunt forcé	50,0 %	26,9 %
Total	100,0 %	100,0 %
N	24	93

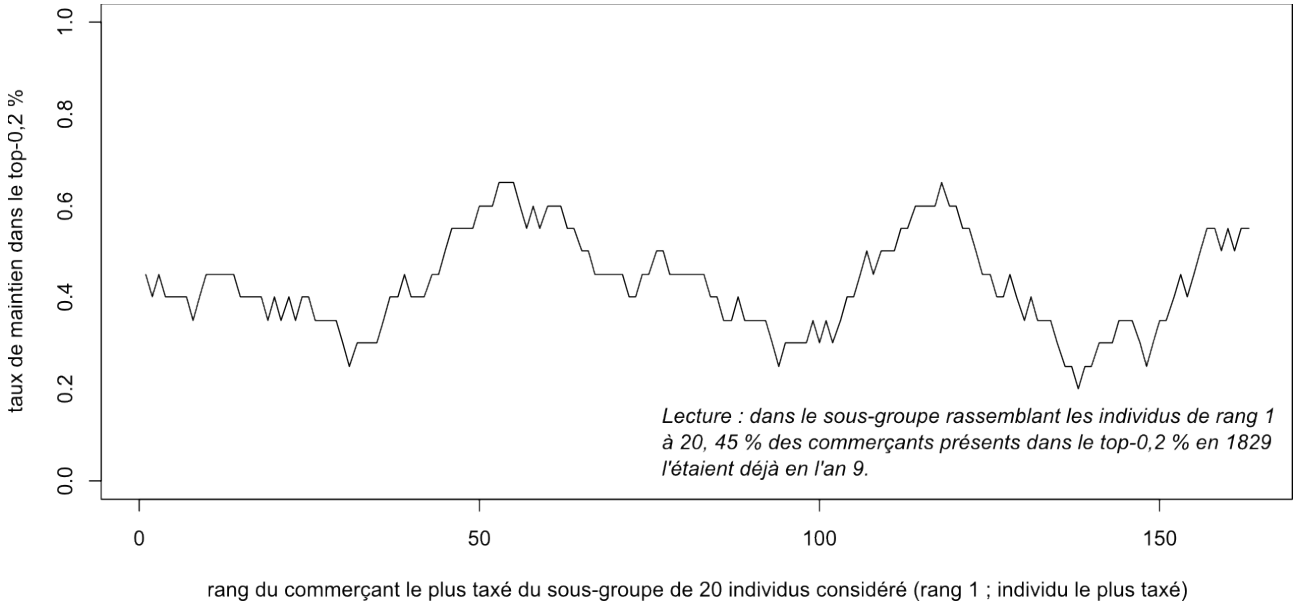
Dans les deux cas, on remarque que le taux de renouvellement était le plus faible dans les

1780Précisons que la notion de maintien dans le top-0,2 % recouvre en fait des trajectoires globalement stables ou ascendantes.

1781Le cas de la Drôme n'a pas été examiné, puisque les rôles de l'emprunt forcé ont été perdus dans ce département.

Hautes-Alpes[1782]. À l'inverse, les milieux d'affaires drômois et isérois de 1829 accueillaient davantage d'acteurs qui avaient intégré plus récemment l'élite commerciale départementale. Faut-il imputer cette différence à un écart des ordres de fortune ? En d'autres termes, doit-on considérer que la probabilité de se maintenir dans le top-0,2 % tendait à croître proportionnellement à la fortune des acteurs ? En réalité, une comparaison entre niveaux de taxation et trajectoires socio-économiques infirme cette présupposition (graphique 4. 5).

Graphique 4. 5. Taux de maintien des commerçants présents dans les top-0,2 % départementaux de 1829, depuis l'an 4 (en fonction de leurs niveaux de fortune).



[Source : arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 3 à 5 et 54, arch. dép. Drôme, 3 M 13 et 50, arch. dép. Isère, 4 M 5 et 20.]

Le graphique 4. 5 montre notamment que le renouvellement des élites commerciales concernait l'ensemble du groupe, et non seulement ses couches inférieures. Ainsi, des agents qui évoluaient en dehors du top-0,2 % au début du XIX^e^ siècle se trouvèrent propulsés, en une trentaine d'années, parmi les commerçants les plus imposés des trois départements. Ces trajectoires ascendantes de grande ampleur étaient loin d'être rares : on estime par exemple que 60,0 % des 50 négociants les plus imposés à la fin de la Restauration n'appartenaient pas au top-0,2 % en 1800-1801. Ces résultats montrent donc que les mutations structurelles du secteur commercial s'étaient doublées d'un important renouvellement des familles et des individus impliqués dans les activités marchandes.

1782Mais les effectifs haut-alpins étaient nettement inférieurs à ceux des autres départements.

(c) Trajectoires des principaux négociants de la Révolution à la Restauration.

Pour autant, il serait abusif d'en conclure à une rupture avec les anciennes structures sociales du commerce, tant que l'on n'a pas examiné avec plus de précisions l'évolution des anciennes familles de négociants. Les résultats de ces recherches sont résumés dans le tableau 4. 10 pour la séquence 1800-1829, dans le tableau 4. 10 pour la période 1795-1829.

Tableau 4. 10. Trajectoires familiales et personnelles des commerçants du top-0,2 % de 1800-1801 à 1829.

Parcours	Hautes-Alpes	Drôme	Isère
Maintien ou ascension à l'intérieur du top-0,2 % et à l'intérieur du Dauphiné en 1829	62,9 %	66,7 %	61,4 %
Maintien ou ascension à l'extérieur du Dauphiné en 1829	0,0 %	0,0 %	9,1 %
Sous total maintien et ascension	***62,9 %***	***66,7 %***	***70,4 %***
Déclin limité (absence du top-0,2 % en 1829 mais présence sur les listes d'électeurs)	2,9 %	2,8 %	0,0 %
Individus absents du top-0,2 % et du cens électoral en 1829	34,3 %	30,6 %	29,5 %
Sous total déclin et déclin limité	***37,1 %***	***33,3 %***	***30,2 %***
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	34	36	44

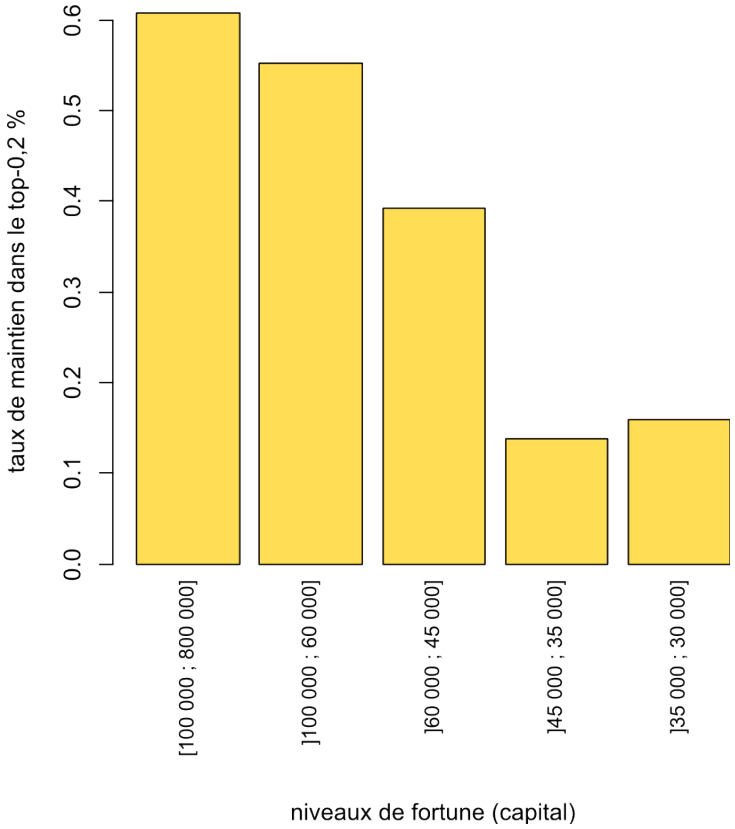
Tableau 4. 11. Trajectoires personnelles et familiales des commerçants du top-0,2 % de 1795-1796 à 1829.

Parcours	Hautes-Alpes	Isère
Présence dans le top-0,2 % en 1829.	43,3 %	37,9 %
Absence du top-0,2 % en 1829.	56,7 %	62,1 %
Total	100,0 %	100,0 %
N	30	140

Comme on pouvait s'y attendre, un écart relativement important se manifeste entre les statistiques valables pour les années 1795-1829 et celles portant sur les années 1800-1829. Dans l'ensemble, une part non négligeable de l'élite négociante avait néanmoins réussi à se maintenir ou à progresser, pendant une trentaine d'années consécutives. La proportion tend par ailleurs à

augmenter, à partir du moment où l'analyse se focalise sur les individus les plus fortunés du top-0,2 % (graphique 4. 6).

Graphique 4. 6. Taux de maintien des commerçants présents dans le top-0,2 % isérois de l'an 4, jusqu'en 1829 en fonction de leurs niveaux de fortune (exprimés en francs).



La capacité des négociants et des grands commerçants à préserver leurs positions sociales au fil du temps était donc étroitement déterminée par le degré de richesse des acteurs. Plus généralement, les ordres de fortune mentionnés par les autorités peuvent être considérés comme des indicateurs, révélateurs d'un niveau de puissance socio-économique global. En définitive, c'étaient donc les membres les plus éminents de la bourgeoisie marchande qui parvinrent avec le plus de succès à consolider et à préserver leur situation (ou celle de leur famille)[1783].

Toutes ces observations portent sur des séquences historiques postérieures à la première moitié des années 1790. Il est néanmoins envisageable d'élargir ces conclusions en amont, en prenant en compte les débuts de l'époque révolutionnaire : entre la fin des années 1780 et le début des années 1810, c'est en effet le même processus qui domine. Si on ne peut le vérifier à l'échelle

1783La conclusion n'allait pas de soi, quand on songe par exemple aux résultats de l'analyse menée à propos de l'évolution des différentes strates du commerce grenoblois, face à la guerre de Sept Ans. Nous avions vu qu'à cette époque, c'étaient précisément les strates supérieures du secteur commercial qui avaient été les plus touchées (même si l'étude ne prenait pas en compte d'éventuelles reconversions hors du champ commercial). Voir *supra*, partie 3, chapitre 1.

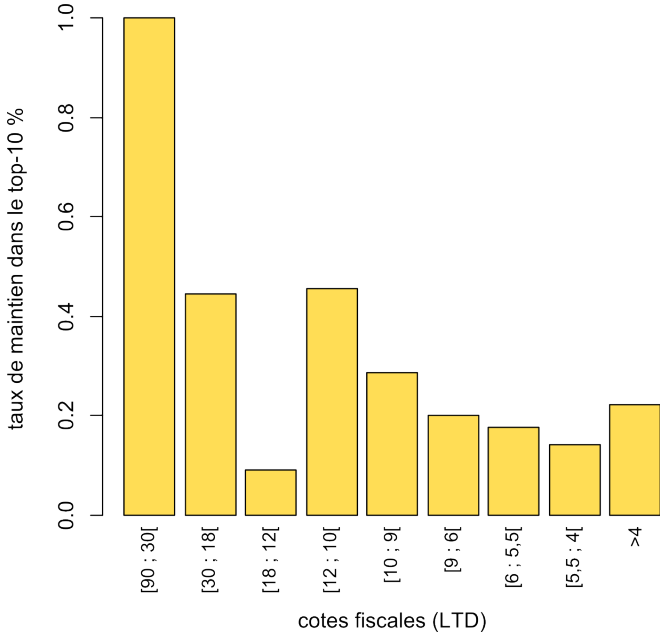
de la province toute entière, faute de disposer de sources archivistiques adéquates, il est néanmoins envisageable de tester l'hypothèse à travers l'étude du cas grenoblois[1784] (tableau 4. 12).

Tableau 4. 12. Trajectoires personnelles et familiales des cent commerçants les plus capités de Grenoble (en 1788).

Parcours	an 4	vers 1800	vers 1810
Maintien ou ascension	58,5 %	20,7 %	19,8 %
Déclin	41,5 %	79,3 %	80,2 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	106	106	106

Remarquons d'emblée que la « rupture » de 1793 n'avait eu que peu de répercussions sur ces acteurs. Ceux-ci ne demeurèrent pas forcément actifs dans le champ commercial, mais ils réussirent toutefois à préserver leur situation dans les hiérarchies municipales. L'exemple de Grenoble confirme également la relation déjà relevée entre niveau de richesse[1785] et trajectoires sociales (graphique 4. 7).

Graphique 4. 7. Taux de maintien des 100 commerçants les plus imposés de Grenoble en 1788, jusqu'au début des années 1810.



Les principaux négociants de la ville se caractérisèrent notamment par une capacité

1784Les calculs s'appuient sur les rôles de capitation qui ont déjà été utilisés (arch. mun. de Grenoble, CC 333).
1785En l'occurrence, il s'agit plus précisément du niveau de taxation (capitation).

singulière à maintenir leur rang social[1786], que ni les dynamiques révolutionnaires, ni les guerres internationales ne purent réellement compromettre. L'ampleur des renouvellements en cours, que ce soit sous la Révolution, l'Empire, ou à plus long terme sous la Restauration, resta somme toute assez limitée. En aucun cas les changements constatés n'aboutirent à un affaiblissement massif du négoce dauphinois, appréhendé dans sa dimension personnelle ou familiale. Bien au contraire, une forte minorité d'acteurs ne cessait en réalité de renforcer (ou à défaut de maintenir) son influence dans la région.

Il convient en tout premier lieu d'insister sur la stabilité des milieux négociants, et tout spécialement de ses franges dominantes. Les taux observés entre la fin de la décennie 1780 et la fin de la décennie 1820 n'étaient pas très différents de ceux que l'on entrevoyait sous l'Ancien Régime ou après 1830. C'est ainsi que dans l'Isère, environ 63,4 % des familles de négociants du top-0,2 % de 1829 étaient encore présentes moins d'une vingtaine d'années plus tard, en 1846. Le pourcentage était très proche des taux de maintien établis entre 1788 et 1795-1796, ou bien entre 1800-1801 et 1829. Les quelques recherches réalisées à partir des rôles de capitation abondent dans le même sens. À Grenoble (entre 1774 et 1788)[1787] ou à Montélimar (entre 1780 et 1787)[1788], les proportions étaient approximativement identiques – respectivement de 59,6 % et de 62,5 %.

Il ressort de toutes ces observations une impression de grande continuité et de stabilité du groupe. Ainsi, la plupart des grands négociants dauphinois avaient traversé la période, non sans difficultés ponctuelles, mais en réussissant malgré tout à reconduire ou à étendre leur influence sociale et économique – même si cela avait souvent impliqué de diversifier leurs activités, d'abandonner leurs opérations et entreprises commerciales, donc de s'extraire (au moins en apparence) du champ commercial.

•

Les principales familles négociantes, qui s'étaient affirmées au cœur des réseaux dauphinois de la fin du XVIII^e siècle, faisaient encore partie, pour la plupart d'entre elles, de la haute bourgeoisie régionale à l'aube de la Monarchie de Juillet. Pourtant, ce groupe en apparence si stable – tout spécialement dans ses franges dominantes – s'inscrivait dans un secteur qui, pour sa part, n'avait

1786La dizaine de négociants et de grands marchands qui versaient les taxes les plus élevées parvinrent tout particulièrement à se maintenir dans les hautes sphères du commerce local. Il s'agissait pour l'essentiel des grandes dynasties commerçantes de la ville, qui s'étaient affirmées dès la deuxième moitié du XVIII^e siècle : les Perier et Perier-Lagrange, Dolle, Tournu, Busco, Girard, Mounier et Bottut. La plupart de ces familles (ou leurs héritiers) étaient encore bien présentes à la fin de la décennie 1820.

1787Arch. mun. de Grenoble, CC 333.

1788Arch. mun. de Montélimar, CC 89.

cessé d'évoluer depuis la fin des années 1780. Les dynamiques révolutionnaires, par leurs conséquences nationales et internationales, avaient profondément marqué l'espace social dans lequel les négociants et les grands marchands dauphinois évoluaient en 1788-1789. Dans les années 1820, le champ commercial et la définition du champ commercial avaient connu d'importantes mutations. Simultanément, la composition sociale du secteur avait elle aussi changé, à la faveur de l'essor de nouveaux négociants, issus de milieux différents, et qui avaient réussi à prospérer. Nouveaux décors, nouveaux partenaires, nouvelles représentations ; mais fondamentalement, aucune rupture majeure n'avait réellement atteint les intérêts du grand négoce dauphinois. Celui-ci avait apparemment beaucoup perdu dans la bataille, à commencer par ses entreprises et par son rôle commercial. Pourtant, toutes les familles qui s'y rattachaient dans les années 1780 au début des années 1790 avaient malgré tout sauvegardé l'essentiel : un « *trésor de relations*[1789] », pour paraphraser Jean-Pierre Hirsch, c'est-à-dire un capital, une puissance sociale, dont la manifestation économique n'était qu'une dimension particulière.

1789Hirsch (Jean-Pierre), *Les deux rêves du commerce. Entreprises et institutions dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, éditions de l'EHESS, 1991, p. 446.

Chapitre 12. Les voies du progrès.

L'étude des transformations qui avaient affecté le champ commercial et le négoce aboutissent finalement à une conclusion apparemment paradoxale. Les familles négociantes étaient parvenues à assurer la continuité de leur puissance collective. Mais elles évoluaient dans un environnement social marqué par de profondes discontinuités. En d'autres termes, les négociants renforçaient leurs positionnements, au moment même où le négoce connaissait des mutations aussi profondes que déstabilisantes. Le paradoxe s'évanouit cependant, dès lors qu'on différencie les transformations du négoce (en tant que secteur commercial ou que groupe social) des évolutions des négociants. Il s'agit, dans cette perspective, de s'interroger sur la manière dont les acteurs, venus du commerce, se redirigèrent vers de nouvelles sphères d'activité et vers de nouveaux régimes de catégorisation. Non seulement les négociants changent effectivement d'activités, de noms ou de groupes, mais la formation sociale et les systèmes de représentation à l'intérieur desquels ils prennent place ne cessent de se transformer peu à peu. Nous nous efforcerons par conséquent de comprendre l'articulation entre la requalification des individus et la transformation des cadres ou des hiérarchies sociales qui existaient en Dauphiné. Dans ce cadre, nous montrerons que l'affirmation des négociants dauphinois, en dépit des recompositions du secteur commercial, impliquait une redéfinition de leur identité[1790] collective, ainsi que la mise en avant d'une représentation idéologique de l'émergence historique de cette « identité », appréhendée à travers la notion de progrès, économique ou social.

•

1. Les principales réorientations des élites commerçantes.

Nous commencerons par résumer les principales orientations des milieux négociants, telles qu'on peut les observer entre les décennies 1800 et 1820 – c'est-à-dire durant une période qui précède le premier cycle de l'industrialisation dauphinoise[1791]. Que sont devenus ces négociants

1790Plus exactement, cette redéfinition touche aux modes d'identification des agents, à la manière dont s'est constitué publiquement un ensemble de « *représentations mentales* » et « *objectales* » (Bourdieu (Pierre), « Le capital social : notes provisoires », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (vol. 31), janvier 1980, p. 65), à travers lesquelles s'exprime le rattachement d'individus au même groupe.

1791Léon (Pierre), 1954, p. 455 (et suivantes).

dauphinois qui parvinrent à maintenir leurs positions familiales au sein des milieux dominants ? Comment les systèmes de désignations appliquées aux gens d'affaires, ou que les acteurs s'étaient appropriées, évoluèrent-ils au fil du temps[1792] ? La question ne concerne pas exclusivement le secteur commercial. Elle se rapporte en fait à la structure globale des élites départementales[1793] – donc à l'articulation entre ces mêmes élites et les autres composantes de la formation sociale dauphinoise.

Nous avons tout d'abord mené une enquête sur les parcours des commerçants du top-0,2 %, répertoriés en l'an 4 et en l'an 9. Le but du tableau 4. 13 est de proposer une présentation synthétique des résultats de cette recherche, en indiquant les principales qualifications que recevaient les commerçants de cette époque (ou leurs héritiers) quelques années plus tard, peu avant la Monarchie de Juillet.

Tableau 4. 13. Requalifications des commerçants du top-0,2 % de l'an 4 et de l'an 9 en 1829.

Catégories des commerçants en 1829	Part en 1829 des anciens commerçants présents dans le top-0,2 % :	
	en l'an 4	en l'an 9
Commerce	28,2 %	29,6 %
Rente	36,6 %	25,9 %
Administration, politique	18,3 %	30,9 %
Banque[1794]	7,0 %	3,7 %
Industrie et artisanat[1795]	2,8 %	2,5 %
Autres qualifications	7,0 %	6,2 %
Total	100,0 %	100,0 %
N	71	81

[Source : arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 3 à 5 et 54, arch. dép. Drôme, 3 M 13 et 50, arch. dép. Isère, 4 M 5 et 20.]

Dans les deux cas, trois profils[1796] dominent et représentent plus de 80,0 % des parcours

1792On distinguera ainsi, dans l'analyse, ce que nous appellerons par convention les réorientations des acteurs (une évolution de leurs champs d'activité) de la notion de requalification (une évolution de leur qualité, c'est-à-dire de la représentation publique de leur identité sociale).

1793Au sens fiscal et financier du terme (c'est-à-dire les individus les plus imposés, par opposition au reste de la population).

1794Étant donné les modalités de prélèvement de la patente, il est toutefois probable que les « *banquiers* » de la région aient été désignés comme tels pour des raisons fiscales, alors même qu'ils cumulaient activités financières et commerciales (Belmondi (P.), 1818, p. 242). Rappelons en effet que la fixation du montant de cette taxe dépendait de l'activité assumée la plus fortement imposée (en conséquence, un négociant-banquier devait payer une patente de banquier, non de négociant).

1795La catégorie ne prend pas en compte les marchands qui présentaient une possible spécialisation manufacturière et qui ont été considérés comme des commerçants.

1796Les réorientations présentées dans le tableau 4. 13 résultent de l'agglomération de plusieurs qualifications, qui avaient été différenciées dans la documentation d'origine.

étudiés : le maintien des acteurs dans le secteur commercial ; leur orientation vers l'administration et la politique ; leur requalification en tant que propriétaire ou rentier. S'y ajoutaient deux autres types de trajectoire, apparemment, moins fréquentes, mais qui vont en fait jouer un rôle important dans l'évolution économique du Dauphiné et dans les recompositions du commerce : la réorientation des négociants vers la banque d'une part, l'industrie d'autre part[1797]. Toutes les autres formes de reconversion[1798] étaient beaucoup plus marginales, ne concernant pas plus de 7,0 % des acteurs.

Chez les négociants initialement les plus fortunés, les tendances au maintien ou au réinvestissement des profits commerciaux dans la rente foncière deviennent encore plus nettes. Ainsi, parmi les 35 négociants isérois qui avaient contribué le plus fortement à l'emprunt forcé de l'an 4, 13 (40,6 %) avaient continué leurs activités marchandes, tandis que 11 (34,4 %) étaient devenus des propriétaires et des rentiers[1799].

Ce phénomène n'est pas propre au Dauphiné[1800]. Il a bien souvent été perçu comme le symptôme de mentalités et de structures économiques obsolètes, témoignant des retards et des insuffisances propres au monde des affaires français[1801]. Se profilerait ainsi une contradiction entre l'attrait pour la rente et l'esprit d'entreprise[1802], ou encore entre les investissements fonciers et les investissements industriels ou financiers. Dans les deux cas, la littérature a souvent postulé l'existence d'une tension entre deux systèmes socio-économiques, mais aussi deux modes bien distincts de comportement et de pensée. D'un côté, l'ancien monde pré-capitaliste, centré sur la possession terrienne et sur un enchâssement des rapports sociaux et économiques – auquel les

1797La distinction entre qualifications industrielles et qualifications artisanales pose à de nombreuses reprises des problèmes de définition, car plusieurs dénominations apparaissent comme ambiguës. Un terme tel que « *gantier* » peut ainsi s'appliquer à un marchand en gants, à un fabricant de gants, au propriétaire d'une manufacture de gants. Le seul moyen de trancher consiste à s'appuyer sur la prise en compte du contexte, et notamment des niveaux de fortune ou du montant des patentes des individus étudiés. Quoi de commun, par exemple, entre Jean Dumoulin, bourgeois influent de Grenoble, à la tête d'une fabrique de gants, détenteur d'une fortune estimée à 160 000 fr. en l'an 4, proche de Napoléon Bonaparte, et le gantier Claude Charvin, confiné au troisième étage d'une immeuble situé rue Saint-Laurent ? Entre le syndic Laville, entrepreneur prospère, et les petits gantiers de la rue Perrière, aux modestes revenus ? Tous se trouvaient pourtant rassemblés sous la même dénomination.

1798À savoir l'orientation des acteurs vers la prêtrise, les entreprises de transport, le notariat, la médecine, les activités militaires.

1799Les autres individus recensés se partageaient entre les charges publiques (15,6 %), la banque (9,4 %). Enfin, deux derniers commerçants étaient respectivement devenus médecin et fabricant.

1800On assiste par exemple aux mêmes mouvements dans la région lilloise (Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 233-235) ou à Bordeaux (Gardey (Philippe), 2009, p. 339).

1801De nombreux auteurs ont critiqué l'attrait de la bourgeoisie française pour la rente et la terre. Voir, par exemple, les travaux de Hoselitz (Bert F.), « Entrepreneurship and Capital Formation in France and Britain since 1700 », dans *Capital Formation and Economic Growth*, Princeton, National Bureau for Econoimc Research, 1956, p. 105 ou de Taylor (George V.), 1967, p. 477-479. Guy Palmade évoquait pour sa part des « *investissements fonciers, perdus de toute façon pour le développement industriel et commercial* » (Palmade (Guy P.), *Capitalisme et capitalistes français au XIX^e siècle*, Paris, Armand-Colin, 1961, p. 21).

1802« *La terre, la pierre, la rente contre l'entreprise* », pour reprendre l'expression de Hincker (François), *La Révolution française et l'économie. Décollage ou catastrophe ?*, Paris, Nathan, 1989, p. 213.

négociants se rattachaient plutôt, par leurs pratiques et leurs attitudes[1803]. De l'autre, le monde à venir, celui de l'industrie, de la haute finance, c'est-à-dire d'un capitalisme moderne, marqué par un « esprit » spécifique (au sens de Max Weber[1804]) et par un « désencastrement » de l'économie, selon l'expression de Karl Polanyi[1805].

Plus récemment, des travaux ont cependant nuancé ou remis en question l'hypothèse d'un archaïsme des pratiques et des attentes des négociants. D'une part, le comportement des acteurs se révèle en effet plus ambivalent qu'il n'y paraît[1806]. Alors que les réinvestissements vers la terre et l'immobilier ont longtemps été appréhendés comme des pratiques peu productives, des travaux plus récents ont aussi mis en avant leurs retombées économiques positives[1807] ainsi que leur rationalité, dans la mesure où la terre constituait un capital sûr, susceptible d'être apporté en garantie[1808]. Dès lors, plutôt que de mettre en cause le passéisme supposé des milieux d'affaires, nous nous efforcerons de comprendre les logiques qui sous-tendaient les recompositions du monde marchand. Il importe en particulier, pour commencer, d'analyser en détails les éléments susceptibles d'expliquer la réorientation d'un grand nombre de négociants vers la rente foncière.

2. Le négociant-propriétaire : nouvelle figure sociale ou héritage de l'Ancien Régime ?

Lorsque s'achève l'Ancien Régime, la ville de Grenoble ne comptait pas plus d'une centaine de « *propriétaires* » inscrits sur les rôles de la capitation. Ce petit groupe représentait seulement 2,1 % des imposés[1809]. Près d'un demi-siècle plus tard, en 1846, Pilot de Thorey estimait à plus de 135 000 le nombre de propriétaires déclarés dans le département de l'Isère, soit 42,6 % environ des effectifs recensés par l'auteur (N =317 708). La désignation était prisée des notables : même si Pilot

1803Notamment par opposition aux négociants anglais – quand bien même l'ensemble du négoce français ne présentait pas la même propension à réinvestir ses capitaux dans la terre, l'achat de biens immeubles et l'acquisition d'offices. Pour une synthèse à ce sujet, voir Daudin (Guillaume), *Le rôle du commerce dans la croissance : une réflexion à partir de la France du XVIIIe siècle*, thèse de doctorat (économie), université Paris I, 2001., p. 293-294.

1804Weber (Max), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 2003. Sur la réception du concept par les historiens, voir Bruhns (Hinnerk), « Max Weber, l'économie et l'histoire », dans *Annales. Histoire, sciences sociales*, (vol. 51, n° 6), 1996, p. 1270-1273.

1805Polanyi (Karl), *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, trad. C. Malamoud, 1983.

1806En particulier dans les grands ports : voir Butel (Paul), *Les négociants bordelais, l'Europe et les Îles au XVIIIe siècle*, Paris, Aubier-Montaigne, 1982., p. 325-364 ; Pétré-Grenouilleau (Olivier), *Les négoces maritimes français (XVIIe-XXe siècles)*, Paris, Belin, 1997, p. 126-129 ; Lespagnol (André), *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV*, Saint-Malo, éditions l'Ancre de Marine, 1991, p. 752.

1807Daudin (Guillaume), 2001, p. 295.

1808La possibilité d'hypothéquer les terres renforçait tout particulièrement le crédit des négociants : cf. 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. 258.

1809Arch. mun. de Grenoble, CC 333. Nous avons pris en compte non seulement les individus exclusivement désignés comme des « *propriétaires* », mais aussi ceux qui associaient plusieurs qualifications différentes, dont celle de « *propriétaire* ».

de Thorey ne livre que peu d'explications sur son système de classification, celui-ci reposait sur une hiérarchisation implicite des catégories sociales, à l'intérieur de laquelle les « *propriétaires* » occupaient une situation supérieure[1810]. Il faut alors s'interroger sur la signification réelle du passage du statut de négociant à celui de propriétaire. Deux séries de questions méritent d'être abordées en conséquence. *(a)* Une telle reconversion marquait-elle un réel abandon des activités commerciales ? Ne constituait-elle pas plutôt une forme de valorisation symbolique de négociants qui, sans délaisser le moins du monde leurs entreprises marchandes, acquéraient aussi des terres et des biens immobiliers afin d'asseoir leur prestige social ? *(b)* Convient-il de voir dans ce processus de réorientation, ou du moins de requalification, des négociants dauphinois un phénomène nouveau (propre à l'époque post-révolutionnaire) ? Ou à l'inverse un héritage des comportements pré-révolutionnaires ?

(a) Une catégorie attractive.

Avant de s'intéresser à la relation spécifique entre « *négociants* » et « *propriétaires* », il convient d'éclaircir préalablement un point de définition : de quoi est-il question au juste, lorsqu'on évoque la foule des « *propriétaires* » dauphinois, telle que la documentation d'archives nous la présente ? La question n'est pas simple à résoudre : alors même que le terme abonde dans les sources archivistiques françaises, et ce dès la période impériale, la notion de *propriétaire* a surtout été envisagée par l'historiographie du point de vue du droit, au sens où le travail de codification entrepris à l'époque impériale aurait consacré l'affirmation de la propriété et des propriétaires[1811]. Les usages administratifs de la notion ont en revanche été moins étudiés. D'un point de vue quantitatif, le terme connaît en tout cas une inflation spectaculaire, en particulier parmi les strates dominantes de la population dauphinoise – par exemple dans le top-0,2 % (tableau 4. 14).

1810Pilot de Thorey distinguait quatre classes, dont les « *gens de peine* » (clairement infériorisés). Au sein de chacune des trois premières classes (agricole, industrielle et commerciale), l'auteur isolait une catégorie qui dominait le groupe (les propriétaires pour la classe agricole, les fabricants pour la classe industrielle, les négociants pour la classe commerciale).

1811Robaye (René), « Code, droit et société bourgeoise en 1804 », dans Jessenne (Jean-Pierre) (dir.), *Vers un ordre bourgeois ? Révolution française et changement social*, actes du symposium international de Villeneuve-d'Ascq (12-14 janvier 2006), Rennes, PUR, 2007, p. 343.

Tableau 4. 14. Les « *propriétaires* » dans le top-0,2 % des départements dauphinois.

Date et source	Hautes-Alpes	Drôme	Isère
an 4 (emprunt forcé)	–	–	14,0 %
an 9 (notables)	12,8 %	13,0 %	12, 1%
1829 (listes du jury)	15,9 %	35,2 %	45,1 %

[Source : arch. nat., F^{1cIII} Alpes (Hautes-) 2, F^{1cIII} Drôme 4, F^{1cIII} Isère 3 ; arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 3 à 5 et 54 ; arch. dép. Drôme, 3 M 13 et 50 ; arch. dép. Isère, 4 M 5 et 20.]

Il semble donc que la diffusion du terme ait principalement eu lieu durant une séquence d'une trentaine d'années, comprise entre le début du XIX^{e} siècle et la fin de la Restauration. Le statut de *propriétaire* exerçait une grande attraction sur les Dauphinois – et sur les Français en général –, tout spécialement sur les administrateurs ou sur les membres des classes dominantes[1812], qui s'approprièrent le mot pour l'utiliser afin de se désigner eux-mêmes.

Les milieux d'affaires n'échappaient nullement à cet engouement. Ainsi, en 1829, de nombreux individus, officiellement répertoriés en leur qualité de « *propriétaires* », payaient la patente et assumaient en réalité des activités commerciales ou manufacturières, comme le rappelle le tableau 4. 15. La proportion se situait entre 10,0 % et 13,0 % dans la Drôme et l'Isère ; elle était nettement supérieure dans les Hautes-Alpes, mais la faiblesse des effectifs observés rend cet écart non significatif.

Tableau 4. 15. Les propriétaires patentés dans les départements dauphinois (1829).

	Hautes-Alpes	Drôme	Isère	1 635 Dauphinois les plus taxés
Part des patentés	30,8 %[1813]	10,4 %	12,6 %	12,5 %
Nombre de propriétaires	13	211	516	722

[Source : arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Tous ces propriétaires patentés n'étaient pas nécessairement des commerçants. Quelques-uns furent ouvertement recensés en tant que « *propriétaires négociants* », ce qui levait immédiatement toute ambiguïté[1814]. Dans la plupart des cas, il faut recourir à de la documentation extérieure pour

1812Ce qui englobait non seulement la bourgeoisie d'origine roturière, mais aussi une partie de l'ancienne noblesse. Dans le cas du Dauphiné, cette double composition du groupe des propriétaires a déjà été soulignée par les recherches de Turc (Sylvain), 2009, p. 381-429.

1813Ce pourcentage très élevé est ici mentionné à titre indicatif, dans la mesure où la différence entre les effectifs présents dans les Hautes-Alpes étaient très inférieurs à ceux observés dans la Drôme ou l'Isère.

1814La présence de ces « *négociants-propriétaires* » reste cependant marginale : on ne recense que 3 cas sur les 1 685 Dauphinois les plus imposés en 1829, à Loriol, Chabeuil (Drôme) et Saint-Marcellin (Isère).

préciser leurs activités. En définitive, on estime que plus de la moitié[1815] des propriétaires se consacraient simultanément à des affaires commerciales, financières ou industrielles. En ce sens, le fait d'être recensé comme « *propriétaire* » n'impliquait pas forcément un arrêt des spéculations marchandes.

(b) Désignation statutaire ou désignation fonctionnelle ?

Pourquoi certains acteurs commerciaux apparaissaient-ils alors comme des « *propriétaires* », et non comme des « *négociants* », des « *marchands* », ou encore des « *fabricants* » ? Pourquoi le premier qualificatif remportait-il la préférence, au détriment des catégories marchandes ou industrielles ?

On ne peut justifier un tel choix sur la base de définitions préétablies par le droit ou par des règles administratives formelles. Paradoxalement, alors même que la conceptualisation du principe de propriété occupait une place centrale dans le Code de 1804[1816] et plus généralement dans la pensée libérale du début du XIX^e^ siècle[1817], les usages administratifs de la notion de « *propriétaire* » restent des plus équivoques pendant toute la période étudiée. Parce que le principe de propriété est ramené, selon l'expression de Portalis, à la constitution naturelle de l'être humain[1818] (et non à une fonction économique spécifique ou à un statut bien précis), la notion de propriétaire n'admet généralement pas de définition distinctive très rigoureuse. En d'autres termes, le qualificatif était d'autant plus incertain qu'il occupait une place incontournable dans l'idéologie post-révolutionnaire. Même si le mot « *propriétaire* » était abondamment employé par les acteurs administratifs, il ne s'inscrivait pas dans un système taxinomique rigoureux.

Il faut donc chercher d'autres raisons dans les options choisies par les autorités afin de décrire la formation sociale dauphinoise. Remarquons tout d'abord que ce travail de recensement, supervisé par le pouvoir préfectoral, reposait sur des catégorisations nationales[1819]. Les qualificatifs

1815Environ 55,6 % (N = 90).

1816Pour mémoire, le code napoléonien consacrait deux volumes sur trois aux « *biens et* [aux] *différentes modifications de la propriété* » et aux « *différentes manières dont on acquiert la propriété* ». Comme l'observait René Robaye, « *ces deux derniers livres contiennent plus de 1 700 articles alors que le premier n'en a qu'un peu plus de 500. De plus, parmi ces 500 articles consacrés aux personnes, bon nombre sont d'abord de nature patrimoniale* » (Robaye (René), « Code, droit et société bourgeoise en 1804 », dans Jessenne (Jean-Pierre) (dir.), 2007, p. 343).

1817Sur les usages (anachroniques) de la notion de *propriété* et au droit de propriété dans l'historiographie française notamment, voir par exemple Guerrau (Alain), *L'avenir d'un passé incertain. Quelle histoire du Moyen Âge au XXI^e^ siècle ?*, Paris, Seuil, 2001, p. 50-54.

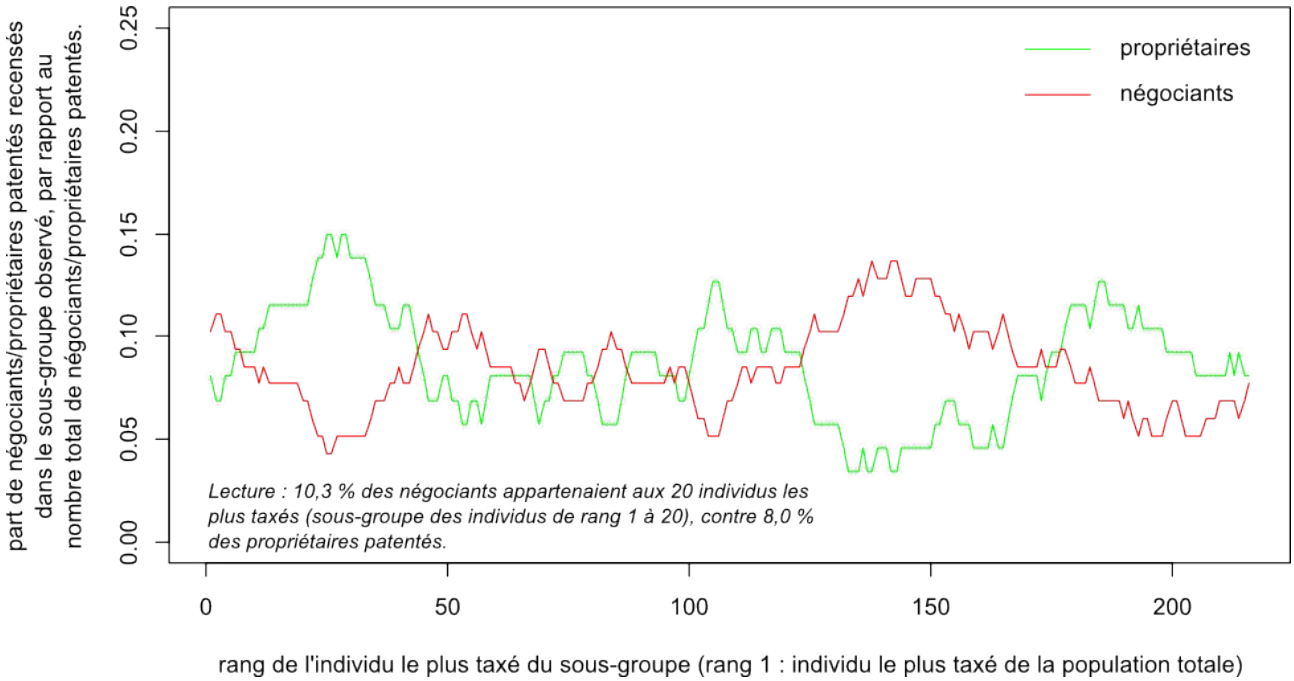
1818« *Le principe du droit de propriété est en nous : il n'est point le résultat d'une convention humaine ou d'une loi positive. Il est dans la constitution même de notre être et dans nos différentes relations avec les objets qui nous environnent* », extrait de la présentation de Portalis devant le Corps législatif, rapporté dans Coquelin (Charles), Guillaumin (Gilbert-Urbain), *Dictionnaire de l'économie* politique, Paris, Hachette-Guillaumin, 1854, vol. 2, p. 463.

1819Avec le soutien des responsables municipaux. Pour plus détails, voir *Journal du palais. Jurisprudence française*, 1828-1829, vol. 22, p. 1163-1164.

en usage dans les trois listes ne laissent logiquement pas entrevoir de spécificités locales très marquées, sur le plan du vocabulaire employé. Celui-ci demeure dans l'ensemble plutôt homogène, y compris d'un département à l'autre. On estime ainsi que 3,1 % seulement des désignations utilisées n'avaient été employées que dans un seul département. Il faut donc écarter l'hypothèse de particularités régionales, qui auraient favorisé tantôt la diffusion du qualificatif de *propriétaire*, tantôt le recours au terme de *négociant*. À ce stade, une question demeure : la généralisation de la notion de *propriétaire*, y compris pour désigner des individus actifs dans le commerce, ne résulterait-elle pas essentiellement d'un effort de distinction symbolique ? Les commerçants les plus influents avaient-ils tendance à être davantage qualifiés de « *propriétaires* » que les autres ?

Si tel était le cas, on s'attendrait à ce que le qualificatif soit appliqué en priorité aux patentés les plus fortunés, qui présentaient les cotes fiscales totales les plus élevées. Or, le graphique 4. 8 montre au contraire qu'aucune relation claire ne se dégage, entre le niveau total d'imposition et les désignations des Dauphinois patentés, en 1829.

Graphique 4. 8. Proportions de « *propriétaires* » et de « *négociants* » patentés en fonction de leur niveau de taxation totale (1829).



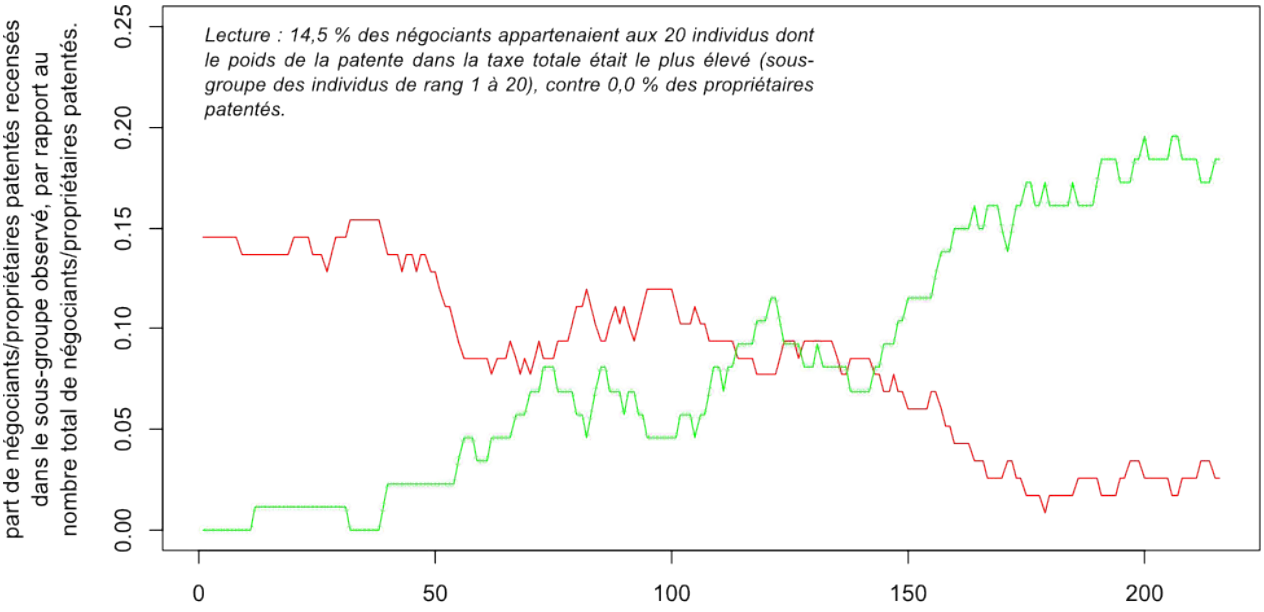
[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54 ; arch. dép. Drôme, 3 M 50 ; arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Le poids des « *négociants* » est légèrement plus important dans les couches les plus imposées. Il décroît ensuite, pour connaître de nouveau une hausse et dépasser celui des « *propriétaires* » commerçants ou manufacturiers, dans les strates intermédiaires du cens électoral. En somme, les personnalités les plus fortunées n'avaient pas systématiquement tendance à rejeter le

qualificatif de *négociant* et à adopter celui de *propriétaire*[1820]. Ce d'autant que le recours aux seules sources fiscales biaise nos observations et sous-estime la quantité des cas équivoques, que révèle en revanche une comparaison entre archives administratives et archives privées. Certains notables étaient parfois qualifiés de propriétaires, parfois de négociants, selon les sources examinées. À Romans, Pierre Delolle apparaissait en tant que propriétaire, à l'intérieur du cens électoral. Or, il détenait aussi, depuis les années 1810, des usines de moulinage de soie et n'avait pas abandonné ses activités marchandes à la fin de la Restauration[1821]. Il ne payait pourtant pas de patente en 1829, si l'on en croit les listes du jury.

Bien plus que le niveau global de taxation et de fortune, c'est la répartition de la richesse des individus qui constituait le critère clef sur lequel reposaient les modalités de désignation et de classification employées par les représentants de l'État, comme le mettent en exergue les graphiques 4. 9 et 4. 10.

Graphique 4. 9. Proportions de « *propriétaires* » et de « *négociants* » patentés en fonction du poids de leur patente respective dans leur taxe totale (1829).



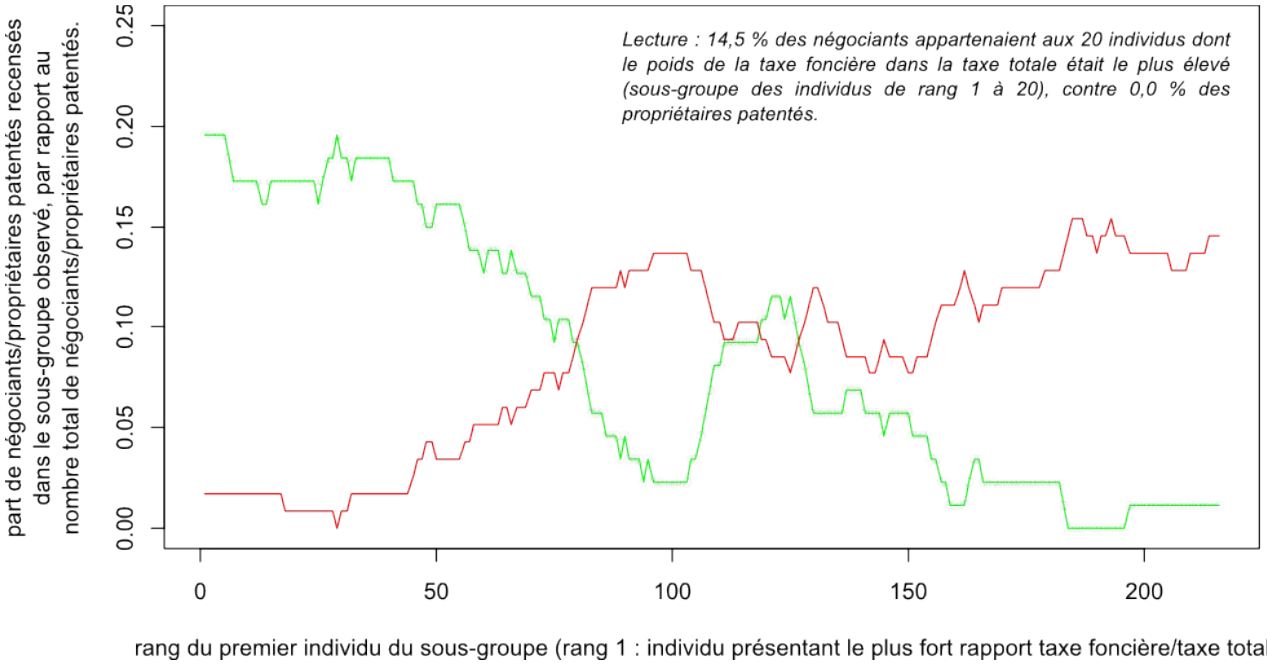
[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54 ; arch. dép. Drôme, 3 M 50 ; arch. dép. Isère, 4 M 20.]

1820Dans la Drôme ou en Isère, par exemple, les membres de plusieurs familles relativement fortunées continuaient à être rattachés explicitement au négoce : c'était par exemple le cas de plusieurs commerçants de Voiron, à l'instar des Calignon ou des Allégret (arch. dép. de l'Isère, 4 M 20), de Romans, tels les Charles, les Nugues, ou encore de Crest, comme les Lombard-Latune (arch. dép. de la Drôme, 3 M 50).

1821Le paiement de la patente pouvait néanmoins être assumé par des associés – ce qui explique du reste que quelques individus recensés sur les listes du jury comme des négociants ou des marchands ne payaient pas non plus de patente, à l'image de Jean-Joseph Nugues, Étienne Galland à Romans ; Louis-Frédéric Arvet à Grenoble ; Joseph-Auguste Donnat à Vienne ; etc. (arch. dép. de la Drôme, 3 M 50 et arch. dép. de l'Isère, 4 M 20).

Le graphique 4. 9 montre ainsi que le terme de « *négociant* » était surtout utilisé pour désigner des commerçants chez lesquels la patente occupait une place prépondérante dans le calcul de l'impôt total. À l'inverse, le graphique 4. 10 révèle que les autorités tendaient à privilégier l'appellation de « *propriétaire* » à partir du moment où il était question d'individus pour lesquels la taxe foncière constituait l'essentiel de la taxe totale.

Graphique 4. 10. Proportions de « *propriétaires* » et de « *négociants* » patentés en fonction du poids de leur taxe foncière dans leur taxe totale (1829).



[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54 ; arch. dép. Drôme, 3 M 50 ; arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Le qualificatif de *propriétaire* n'était donc pas assigné à une personne pour consacrer son statut dominant, mais plutôt en fonction de la composition de sa fortune. En d'autres terme, même si le qualificatif recouvrait aussi des considérations à la fois fonctionnelles et statutaires, c'est bien l'évaluation du capital investi – mobilier ou immobilier – qui constituait le principal critère discriminant[1822]. En ce sens, le propriétaire était donc avant tout désigne comme tel du fait de ses placements et de la nature de ses biens, qui déterminaient ensuite le statut qui lui était propre.

1822C'est d'ailleurs la raison pour laquelle des individus aisés, dotés de propriétés foncières, mais qui continuaient à être principalement actifs dans le commerce ou le secteur financier, ne furent pas qualifiés de « *propriétaires* », mais plutôt de « *négociants* » ou de « *banquiers* ». Dans l'Isère, on peut par exemple évoquer le cas d'Augustin Perier (arch. dép. de l'Isère, 4 M 20), désigné en sa qualité de « *banquier* », alors qu'il détenait de vastes propriétés à l'intérieur comme à l'extérieur du département.

(c) Propriété et entreprise commerciale : une fausse contradiction.

Il ressort de ce qui précède que la transformation de nombreux « *négociants* » en « *propriétaires* » ne relevait pas d'un simple effet de discours. Derrière les requalifications que nous avons pu observer, l'enjeu n'était pas seulement de substituer un nom nouveau et attractif (« *propriétaire* ») à une appellation plus ancienne et moins valorisante (« *négociant* »). Il s'agissait plutôt d'une réorientation bien réelle des acteurs – ou d'une diversification –, du secteur commercial vers d'autres sources de bénéfices, qui relevaient moins du profit spéculatif que de la rente, pour reprendre la distinction introduite par David Ricardo[1823] et reprise après lui par Karl Marx[1824], puis par plusieurs générations d'économistes et d'historiens.

Trois groupes apparaissent finalement, qui reflètent assez bien le comportement des négociants vis-à-vis des biens immeubles et fonciers. Premièrement, la bourgeoisie négociante et marchande du début du XIX^e^ siècle, qui tire encore la plupart de ses profits et de son influence sociale de spéculations commerciales. Deuxièmement, des propriétaires-commerçants, qui pratiquent le négoce tout en ayant réinvesti une part considérable de leur capital économique dans des propriétés terriennes. Enfin, le troisième groupe réunit d'anciens négociants, qui ne présentent plus aucune activité commerciale visible.

Le passage d'un groupe à l'autre semble relever de dynamiques à la fois personnelles et familiales. Ce sont les familles les plus anciennement actives dans le négoce qui sont aussi les plus nombreuses à avoir abandonné leurs anciennes opérations au début du XIX^e^ siècle[1825]. Par ailleurs, les commerçants nouvellement qualifiés de propriétaires tendent aussi à être plus âgés que le reste des négociants ou des marchands – du moins est-ce la conclusion qui s'impose, après examen des listes d'électeurs publiées vers 1810, qui contiennent des indications sur les années de naissance des individus recensés (tableau 4. 16)[1826]. En somme, une manifestation exemplaire de l'accumulation du capital.

1823Ricardo (David), *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, Londres, J. Murray, 1821 (1817). Voir en particulier les chapitres 2 (sur la rente, p. 53-75) et 6 (sur les profits, p. 107-130) .

1824L'influence de Ricardo est notamment mentionnée dans la deuxième postface à l'édition allemande du *Capital* : Marx (Karl), *Le capital : critique de l'économie politique*, Paris, Éditions sociales, 1977, vol. 1, p. 11.

1825En tout, 26 héritiers de négociants qui appartenaient au top-0,2 % des départements des Hautes-Alpes et de l'Isère en l'an IV étaient devenus en 1829 des « *propriétaires* » tout en se maintenant dans les top-0,2 % des deux départements. Parmi eux, on ne recense que trois cas d'individus qui continuaient à payer le droit de patente pour pouvoir exercer des activités commerciales.

1826Les calculs sont plus compliqués à réaliser pour les listes du jury, puisqu'aucune indication sur les dates de naissance des membres du cens électoral n'est mentionnée.

Tableau 4. 16. Du commerce à la propriété : âge des principaux commerçants et anciens commerçants devenus propriétaires (Dauphiné, vers 1810).

Catégories	Hautes-Alpes		Drôme		Isère	
	moyenne	médiane	moyenne	médiane	moyenne	médiane
Commerçants	51,7	50,5	50,7	51	49,3	50
Anciens commerçants devenus propriétaires	56,3	53	57,1	54	58,8	58

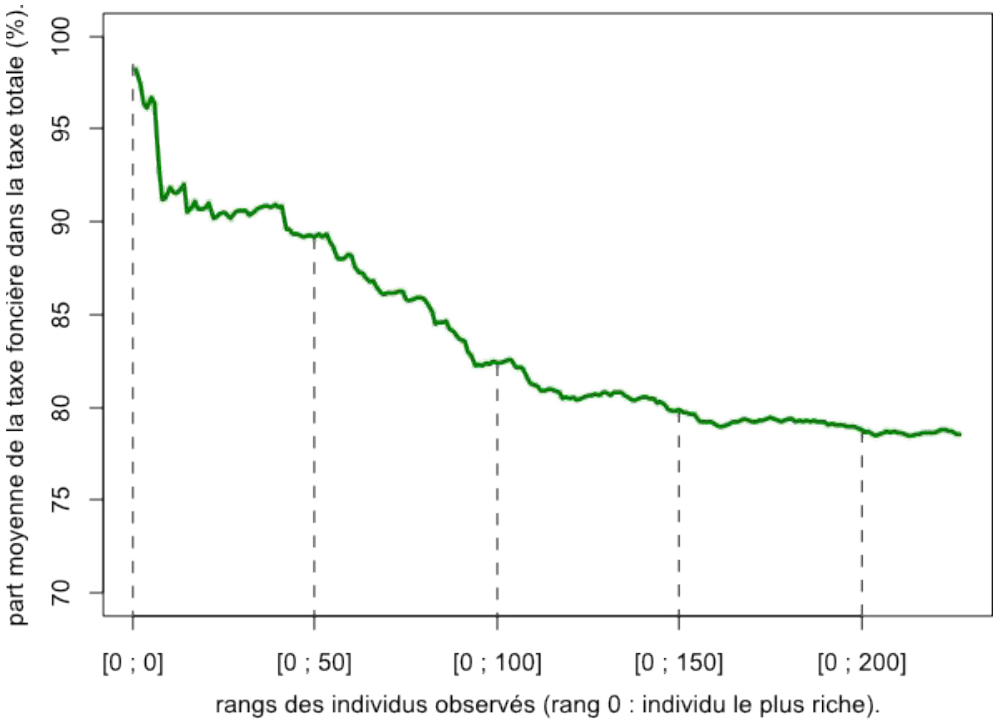
[Source : arch. nat., F^{1cIII} Alpes (Hautes-) 2, F^{1cIII} Drôme 4, F^{1cIII} Isère 3.]

Dans l'ensemble, ces différentes observations laissent donc entrevoir un mouvement par lequel les acteurs commerciaux se retranchaient peu à peu du secteur marchand, pour se concentrer presque exclusivement sur la propriété ou la rente. Pratique aisément compréhensible, car sur quoi fonder un revenu après s'être retiré des affaires, sinon sur la terre – et éventuellement sur les rentes publiques ?

Cette importance accordée à la possession terrienne se situait sans doute dans la continuité des comportements dominants au XVIII^e^ siècle. Mais la Révolution, à travers la mise en vente des biens nationaux[1827], avait accéléré et amplifié le processus, tout en lui conférant, dans le même temps, une signification symbolique partiellement nouvelle. Sur les listes du jury de 1829, tous les négociants recensés étaient aussi des propriétaires : la taxe foncière représentait en moyenne 74,7 % de leur niveau global d'imposition[1828]. De surcroît, le pourcentage a tendance à s'accroître, dès lors que l'on resserre les observations sur les individus les plus riches (graphique 4. 11). Ainsi, il n'existait pas de « purs négociants », distincts de « purs propriétaires ». En fait, l'accès au cens électoral impliquait une forme plus ou moins développée de richesse foncière, à laquelle se surajoutait éventuellement une fortune industrielle et marchande. En conséquence, les commerçants inscrits sur les listes de notables ou d'électeurs présentaient toujours un profil hybride..

1827Voir *supra*, partie 2, chapitre 5.
1828Et un niveau médian de 79,2 %.

Graphique 4. 11. Poids de la taxe foncière dans la taxe totale des négociants Dauphinois (1829)[1829].



[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54 ; arch. dép. Drôme, 3 M 50 ; arch. dép. Isère, 4 M 20[1830].]

Du reste, les parcours individuels et familiaux rendent bien compte de ces évolutions, sous leurs différents aspects. Entre les dernières décennies de l'Ancien Régime et les années 1810-1820, les grandes familles du négoce dauphinois avaient en effet accumulé les investissements fonciers et immobiliers. Elles se trouvaient dès lors à la tête de vastes ensembles de propriétés terriennes, situées aussi bien dans le Dauphiné qu'à l'extérieur de la région. Claude Perier commença par exemple à accumuler les domaines et les titres seigneuriaux dès les dernières années de l'Ancien Régime, ainsi que nous l'avons précédemment signalé[1831]. Sous la Révolution, il racheta divers biens nationaux, dans le massif de la Chartreuse et les environs de Grenoble ou Vizille[1832]. Puis, après Thermidor, le négociant étendit ses possessions vers l'extérieur : il fit l'acquisition d'une demeure somptueuse à Paris[1833] et d'une vaste propriété dans le Gard, à Saint-Gilles[1834].

Des acteurs moins prestigieux, moins fortunés, avaient procédé de même, mais avec des

1829Les observations portent sur les commerçants appartenant aux 1 685 Dauphinois les plus imposés en 1829.

1830Le graphique est extrait d'une contribution plus développée : Deschanel (Boris), « Prestige et accumulation capitaliste. L'exemple de la bourgeoisie commerciale dauphinoise (1780-1830) », dans *Le prestige. Autour des formes de la différenciation sociale*, actes du 10e colloque annuel de la Maison archéologie et ethnologie René-Ginouvès, Éditions de Boccard, Paris, 2014b.

1831Voir *supra*, partie 2, chapitre 5.

1832Arch. dép. de la Drôme, 1 Q 326. Voir aussi *supra*, partie 3, chapitre 10.

1833Il s'agissait d'un hôtel particulier, rue Saint-Honoré, acquis en 1794 : Vermale (François), *Le père de Casimir Perier (1743-1801)*, Grenoble, B. Arthaud, 1935, p. 52 et De Oliveira (Matthieu), *Les routes de l'argent. Réseaux et flux financiers de Paris à Hambourg (1789-1815)*, Paris, CHEFF, 2011, p. 12-13.

1834Vermale (François), 1935, p. 52.

moyens matériels plus limités. La plupart du temps, ces négociants de rang second s'étaient contentés de réunir entre leurs mains divers terrains qui avaient été vendus dans leurs communes d'origine ou aux alentours. Dans la Drôme, Étienne Cornud détenait par exemple un ensemble de terrains à Montélimar (où il résidait) et à Sauzet. Il acquittait en contrepartie une taxe foncière de 465,90 fr. (soit l'une des 200 cotes les plus élevées du département)[1835]. La mise en vente des biens nationaux avait constitué une véritable aubaine, dont Cornud avait largement su tirer profit[1836]. Le négociant avait aussi renforcé sa position grâce au mariage de sa fille aînée, Louise-Philippine, avec un certain Paul Bouilhane de Lacoste[1837], venu d'une famille de la noblesse locale et qui possédait lui-même de nombreuses propriétés dans les alentours[1838].

Dans les deux cas qui précèdent, l'opposition entre des investissements spéculatifs et des investissements rentiers ne semble guère pertinente. Du moins pas au sens où l'attrait pour la terre et la pierre aurait complètement détourné les familles de négociants de leurs opérations commerciales ou des entreprises manufacturières. Les deux exemples que nous venons de mentionner le soulignent d'ailleurs assez bien. Ce n'est pas parce que Perier ou Cornud entreprirent d'élargir leur patrimoine foncier qu'ils délaissèrent pour autant, du jour au lendemain, leurs occupations marchandes et proto-industrielles. Bien au contraire : les investissements fonciers venaient soit compléter, soit appuyer des investissements industriels. Dès 1775, Claude Perier n'avait-il pas aménagé une aile entière du château de Vizille pour y installer une manufacture d'indiennes[1839] ? Et sous la Restauration, ses descendants continuent dans cette voie : la famille ne cesse d'associer des profits issus de la rente à des bénéfices commerciaux, bancaires ou industriels, comme le montre le graphique 4. 12.

1835Arch. dép. de la Drôme, 3 M 50.

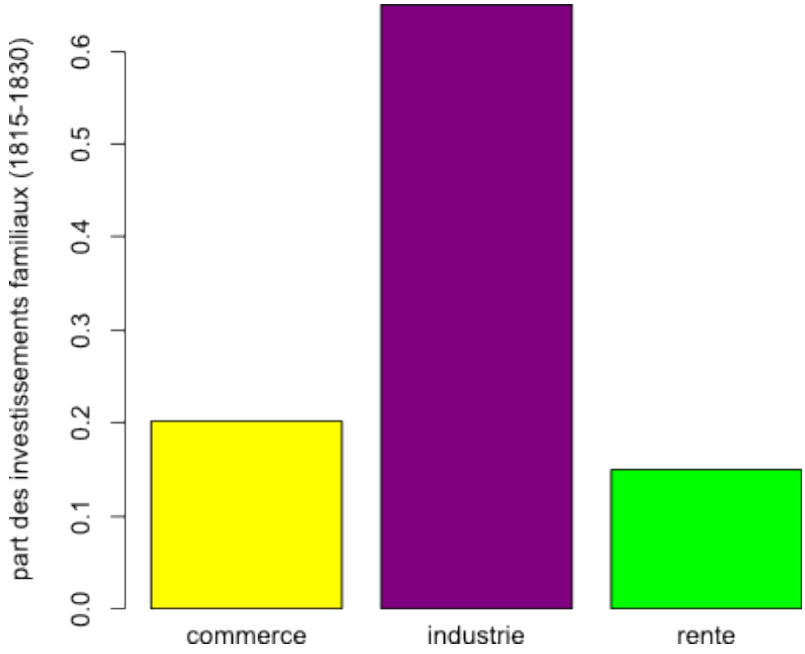
1836Voir notamment les échanges de Cornud avec les commissaires locaux et les notaires, à propos de la vente des biens nationaux arch. dép. de la Drôme, 37 J 13.

1837Arch. dép. de la Drôme, 37 J 18.

1838Bouillane de Lacoste (Françoise de), « Étienne Cornud : l'irrésistible ascension d'un petit industriel montilien », dans *Études drômoises* (n° 29), Valence, 2007.

1839Chaussinand-Nogaret (Guy) (dir.), *Histoire des élites en France du XVI^e^ au XX^e^ siècle : l'honneur, le mérite, l'argent*, Paris, Tallandier, 1991, p. 397.

Graphique 4. 12. Les investissements de la famille Perier sous la Restauration (1815-1830).



[Source : d'après R. J. Barker, 1973.]

Du côté de Cornud, prévalaient les mêmes logiques, mais à une tout autre échelle. Le négociant montilien avait acquis des terrains le long de la route qui reliait Montélimar à Die[1840]. *La propriété se situait à proximité d'un cours d'eau et des aménagements servaient à irriguer les prés voisins. Étienne Cornud avait aménagé un canal afin d'alimenter un moulin, flanqué d'une fabrique de soie. En l'espèce, aucune contradiction n'apparaissait donc entre la volonté de vivre en propriétaire et l'engagement du commerçant dans le monde des affaires*[1841].

L'attrait des négociants pour la rente n'était donc pas incompatible par nature avec d'autres formes d'activité, et en particulier avec des spéculations commerciales ou manufacturières[1842]. Si l'on assiste bel et bien à une reconversion des négociants les plus âgés ou des familles négociantes les plus anciennes en « *propriétaires* », ce dernier terme ne revêtait pourtant aucune dimension exclusive. Le qualificatif consacrait plutôt la réussite sociale d'individus issus des milieux d'affaires, qui étaient parvenus à accroître les possessions foncières de leurs familles, par l'investissement, l'héritage ou le mariage[1843]. En assumant publiquement leur fonction de propriétaire, et en étant reconnu comme tels par l'État, les négociants s'agglomeraient de fait aux

1840Voir le plan du terrain, contenu dans une liasse du fonds Cornud : arch. dép. de la Drôme, 37 J 8.

1841Nos conclusions rejoignent ici l'article de Bouillane de Lacoste (Françoise de), 2007.

1842Ce d'autant que les négociants eux-mêmes ne provenaient pas tous de familles très anciennement tournées vers le secteur commercial. Les parents ou les ancêtres de nombreux négociants des années 1780 ou 1790 étaient ainsi des propriétaires ou des fermiers. C'était par exemple le cas de Jean-Jacques Chauvet, d'Étienne Cornud, etc.

1843Comme le souligne Thomas Piketty, la constitution du patrimoine s'inscrit ici dans un contexte d'« *hyperconcentration du capital* », et dans une société où « *l'héritage et le mariage jouent un rôle essentiel, et où mettre la main sur un patrimoine élevé apporte une aisance que les études et le travail ne peuvent permettre d'atteindre* » (Piketty (Thomas), *Le capital au XXIe siècle*, Paris, Seuil, 2013, p. 546.

nouvelles classes dominantes. Certes, l'intérêt pour la propriété terrienne n'était pas radicalement nouveau : dans les années 1770 ou 1780, l'acquisition de terres représentait déjà un investissement apprécié des milieux d'affaires locaux. En revanche, les logiques globales qui encadraient ces pratiques n'étaient plus du tout les mêmes. Jusqu'à l'époque révolutionnaire, acquérir des terres et des titres faisait écho, de façon diffuse, à des enjeux symboliques. Le modèle nobiliaire, même réduit à une expression schématique ou galvaudée[1844], n'en renvoyait pas moins à des rapports sociaux propres à la société d'ordres. Avec la Révolution, ce système s'était effondré. Dès lors, les négociants ne cherchaient plus à s'approprier – aux prix de multiples distorsions et contorsions – un modèle statutaire extérieur et prédéfini, à l'imitation de l'aristocratie. Ils tendaient plutôt à se joindre à des individus issus d'autres groupes sociaux, mais capables de se retrouver autour de leur condition de *propriétaires* et des fonctions sociales ou civiles qu'ils assumaient par ailleurs.

3. Négociants et industrialisation dauphinoise.

Dans ces conditions, l'opposition supposée entre la rente d'un côté, l'esprit d'entreprise de l'autre était-elle satisfaisante ? Peut-on considérer que l'attrait des négociants pour la figure bourgeoise du « *propriétaire* » avait inhibé leur esprit d'initiative et avait nui à l'accumulation illimitée du capital[1845] ? Qu'il les avait détournés en particulier des efforts de modernisation, pourtant indispensables à leur survie, face aux progrès du capitalisme industriel ? « *Enfermés dans des idées passéistes, ces négociants ne perçoivent pas l'ampleur des défis qu'ils ont à relever pour résister à la crise qui s'abat sur l'industrie toilière dans la première moitié du XIX^e^ siècle*[1846] », écrivait Jérôme Rojon à propos des milieux commerçants de Voiron[1847], dans sa thèse sur le développement industriel du Bas-Dauphiné. Au vu des données collectées, il nous a cependant paru nécessaire de revenir sur le rôle direct ou indirect assumé par quelques négociants. Si ces derniers furent certes minoritaires, leur engagement dans le processus d'industrialisation – direct ou indirect – se révéla à bien des égards décisif pendant les années 1820, au début du « *triomphe de la*

1844Il faut ainsi relever que même lorsque des négociants dauphinois parvinrent à se faire anoblir, à accumuler des titres et des terres, leur comportement restait souvent empreint de schèmes mentaux qui les éloignaient profondément de l'*habitus* nobiliaire. L'utilisation de châteaux ou de domaines à des fins mercantiles en est une bonne illustration : que ce soit à La Sône ou à Vizille, les Jubié comme les Perier – entre autres exemples – ne se contentent pas de mimer l'attitude du second ordre. Ils aménagent aussi leurs nouvelles possessions en fonction de leurs activités économiques, en y faisant construire, par exemple, des manufactures.

1845En d'autres termes, « *la remise en jeu perpétuelle du capital dans le circuit économique dans le but d'en tirer un profit, c'est-à-dire d'accroître le capital qui sera à son tour réinvesti* » (Boltanski (Luc), Chiapello (Ève), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1999, p. 37).

1846Rojon (Jérôme), 2007, p. 37.

1847En l'occurrence, l'exemple de Voiron n'a pas été choisi au hasard : il renvoie, traditionnellement, à la fine fleur du négoce et de la fabrique du Dauphiné, liée aux réseaux de la famille Perier.

grande industrie[1848] », comme l'avait montré l'enquête de Pierre Léon, après une ultime « *crise* » en 1816-1817 qui venait clore une phase de stagnation[1849].

(a) Du négociant au manufacturier : une requalification en apparence marginale.

Comme nous l'avons montré précédemment (tableau 4. 13), rares étaient les négociants dauphinois de l'an 4 ou de l'an 9 à avoir ensuite été ouvertement qualifiés de « *fabricants* », de « *maîtres de forge* » ou de « *manufacturiers* ». Des exceptions existent, mais elles concernent plutôt des acteurs situés entre le monde négociant et le monde marchand – comme les Armandy, établis comme commerçants à Taulignan[1850], et qui furent à l'origine d'une véritable dynastie de manufacturiers locaux au XIX^e^ siècle. Mais ce genre de contre-exemple demeurait exceptionnel.

Au premier abord, cette observation conforte une partie des conclusions avancées par Jérôme Rojon sur le Bas-Dauphiné (celle de négociants globalement dépassés par le renouvellement des structures économiques) ou par Pierre Léon avant lui (qui soulignait que l'industrialisation avait été principalement portée par une évolution de l'artisanat, bien plus que par la bourgeoisie commerciale[1851]**).** Si l'on s'en tient aux simples désignations, le constat final semble donc sans appel. Loin de servir de fer de lance au processus d'industrialisation, les négociants dauphinois auraient manqué les occasions propices qui s'offraient à eux. N'ayant pu anticiper les effets économiques de l'industrialisation, les acteurs seraient par conséquent restés en retrait, au profit d'autres groupes sociaux.

Du reste, si l'on examine les 51 individus liés à l'industrie ou à l'artisanat et présents sur les listes du jury de 1829, on constate que les anciens négociants y paraissent faiblement représentés. Ces « industriels[1852] *» étaient désignés sous des appellations très hétéroclites. On peut dans l'ensemble distinguer trois catégories principales : des individus qualifiés ouvertement de « fabricants* » (dont les administrateurs précisaient en général la spécialisation) ; des appellations qui pouvaient aussi renvoyer au monde de l'artisanat, mais se rattachaient probablement au monde industriel ou proto-industriel, compte tenu des niveaux de fortune des individus considérés ; enfin, des désignations qui traduisaient des activités à la fois commerciales et industrielles ou proto-

1848Pour reprendre le titre utilisé par Léon (Pierre), 1954, p. 455. Voir plus généralement l'analyse développée par l'auteur, p. 455-552.

1849Léon (Pierre), 1954, p. 445-448.

1850Dans la Drôme.

1851« *Mais la majeure partie des industriels, qui créent de grandes entreprises, ne sont pas du grand commerce : ce sont de petits artisans, de petits fabricants, parfois des employés, qui constituent un type nouveau d'hommes d'affaires, celui du patron possédant à fond son métier, attentif à toutes les innovations* », Léon (Pierre), 1954, p. 513.

1852Il s'agissait en fait d'acteurs engagés soit dans le domaine industriel au sens strict, soit plus largement dans des entreprises de type proto-industriel.

industrielles. Le tableau 4. 17 donne des indications sur le poids respectif de chaque groupe, ainsi que sur les origines sociales de leurs membres.

Tableau 4. 17. Acteurs industriels et proto-industriels parmi les 1 685 Dauphinois les plus imposés (1829).

Groupes	Part du groupe dans l'ensemble des acteurs industriels	Nombre d'ancien(s) négociant(s) dans le groupe	Effectifs du groupe
Qualifications industrielles (fabricants, maîtres de forge)	27,4 %	3	14
Qualifications industrielles ou artisanales	58,8 %	1	30
« *Marchands* » avec spécialisation industrielle	13,7 %	3	7
Total	100,0 %		

[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54 ; arch. dép. Drôme, 3 M 50 ; arch. dép. Isère, 4 M 20.]

La part des anciens commerçants dans chacune des catégories qui composaient les milieux industriels apparaît en fin de compte comme résiduelle. Proportionnellement, elle était logiquement plus élevée chez les marchands qui présentaient une spécialisation industrielle (« *marchands gantiers* », « *marchands toiliers* », etc.), lesquels oscillaient par définition entre le monde marchand et les milieux proto-industriels ou artisanaux. Si l'on s'en tient à l'examen des désignations officielles, les négociants semblent donc s'être peu mêlés au processus d'industrialisation. Plus justement, la requalification des acteurs commerciaux en manufacturiers, fabricants ou industriels demeure mineure.

(b) L'« industriel », entre attrait économique et rejet symbolique.

Les observations précédentes incluent néanmoins des biais importants, que révèle une analyse plus fouillée des trajectoires personnelles des commerçants. On ne saurait en effet évaluer l'engagement des agents dans le secteur industriel ou proto-industriel à l'aune de qualifications qui, d'une part, expriment un point de vue particulier (celui de l'administration) et, d'autre part, rendent essentiellement compte des principales fonctions des individus (ou de leurs fonctions les plus prestigieuses). Tout cela occultait des formes moins personnelles d'investissement, comme l'achat d'actions ou le soutien financier apporté à certaines sociétés industrielles. En 1829, par exemple, Giroud père et fils étaient respectivement désignés en tant qu'« *ancien receveur-général* » et

« *receveur-général*[1853] ». Aucune relation n'apparaissait donc explicitement avec l'industrialisation de la région. Pourtant, dans le même temps, les Giroud se trouvaient aussi à la tête d'un puissant établissement bancaire, qu'ils avaient créé, et qui allait assumer un rôle moteur dans le développement des forges d'Allevard, à partir du début des années 1830[1854].

Si l'on ne raisonne plus à partir des seules désignations officielles, mais en reconstituant les parcours individuels et familiaux, les résultats finaux de l'enquête diffèrent ainsi sensiblement : les réorientations des principaux négociants et marchands vers le secteur industriel s'avèrent bien plus nombreuses qu'on aurait pu le soupçonner de prime abord (tableau 4. 18).

Tableau 4. 18. Réorientation des commerçants du top-0,2 % (1800) vers le secteur industriel et proto-industriel sous la Restauration.

Activités des commerçants à la fin des années 1820[1855]	Hautes-Alpes	Drôme	Isère	Total
Qualification industrielle explicite	0,0 %	0,0 %	4,5 %	1,7 %
Participation à des sociétés industrielles, sans qualification explicite	14,3 %	25,0 %	38,6 %	26,9 %
Pas d'activité ni de participation industrielle connue	85,7 %	75,0 %	61,3 %	73,0 %
Individus exclus du top-0,2 % en 1829	71,4 %	55,6 %	79,5 %	69,6 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	35	36	44	115

[Source : arch. nat., F-1cIII-Alpes-Hautes ; F-1cIII-Drôme-2 ; arch. dép. Isère, 4 M 5. Les données à propos des insutriels ont été obtenues à partir de la reconstitution des parcours des individus recensés.]

Comment expliquer le contraste observé entre l'engagement des négociants dans le domaine de l'industrie ou de la proto-industrie – plutôt important –, et la fréquence – plutôt peu élevée – des qualificatifs « manufacturiers » dans la manière dont ils étaient désignés ? Deux explications principales peuvent être avancées. La première concerne des considérations fiscales : dans la mesure où les individus devaient payer un droit de patente en fonction de leur profession la plus imposée, il était logique de les qualifier en priorité de « *négociants* » plutôt que de fabricants. La seconde raison était vraisemblablement d'ordre symbolique : dans les trois premières décennies du XIX^e^ siècle, le prestige du secteur industriel restait limité. Il s'agissait donc d'un champ d'activité susceptible de fournir des bénéfices économiques significatifs, mais peu de bénéfices symboliques.

1853Arch. dép. de l'Isère, 4 M 20.

1854Léon (Pierre), 1954, p. 535.

1855Les données s'appuient sur les informations contenues sur les listes du jury, sur la consultation des almanachs et enfin sur l'historiographie (Léon (Pierre), 1954, vol. 2 ; Rojon (Jérôme), 2007).

Plusieurs éléments apportent du crédit à cette dernière interprétation. À commencer par la faible représentation des milieux « industriels » au sein des classes dominantes. Entre 1809 et 1812, 2 285 électeurs avaient par exemple été désignés pour faire partie des collèges départementaux ou des collèges d'arrondissement des Hautes-Alpes, de la Drôme et de l'Isère. Or, sur le nombre, les manufacturiers étaient fort peu nombreux, puisqu'on en relevait seulement 9 (soit un peu moins de 0,4 % des effectifs totaux).

La proportion avait augmenté d'un peu plus d'un point en 1829, dans la mesure où les trois listes du jury contenaient désormais les noms de 33 fabricants divers[1856], soit 1,9 % des effectifs totaux. Le pourcentage au sein des 1 685 Dauphinois les plus imposés était approximativement le même[1857].

Dans l'ensemble, les effectifs et le poids relatif du groupe restaient cependant beaucoup moins considérables que le nombre de grands commerçants[1858]. Selon toute vraisemblance, lorsque commençait la Monarchie de Juillet, le pourcentage de fabricants parmi les électeurs était à peu près identique à leur poids dans le reste de la société. Pour l'année 1846, Pilot de Thorey ne recensait ainsi qu'une faible proportion de « *fabricants* » : à peine 1,8 % (N = 317 708).

De surcroît, ces fabricants ne constituaient pas un ensemble très homogène, du point de vue de l'administration. Sur ce plan, la distinction est nette avec les représentants du monde marchand. Pour les commerçants, deux qualifications dominent les listes du jury : les « *marchands* » (avec ou sans spécialisation) et les « *négociants* ». S'y ajoute le terme moins fréquent d'« *épicier* » et éventuellement de « *banquier* », fréquemment employé par des négociants-banquiers. Dans le Dauphiné, la notion d'« *industriel* » est en revanche inconnue en 1829. On ne dénombre pas non plus de « *manufacturier* ». Aux 33 personnes recensées par les préfectures en leur qualité de manufacturiers étaient associées 10 désignations différentes, soit en moyenne 0,3 qualifications industrielles et proto-industrielles par individu[1859]. À la même époque, pour les commerçants, le rapport était légèrement inférieur à 0,03 qualifications commerciales par individu[1860], avec une nette prédominance du terme de *négociant* (78,2 % des commerçants recensés comme tels[1861]).

Sous l'Empire comme sous la Restauration, les fonctions de *propriétaire* ou de *négociant*

1856Notons que le terme de fabricant est ici utilisé pour englober plusieurs catégories diversifiées (dont des « *fabricants* », identifiés comme tels dans les sources).

1857Au dixième près, le résultat obtenu était également de 1,9 %.

1858Lesquels représentaient, rappelons-le, 8,7 % des effectifs (banquiers inclus). Voir *supra*, partie 3, chapitre 11, tableau 1.

1859Si l'on considère que les diverses spécialisations des fabricants représentaient des qualifications particulières, différenciées les unes des autres, on aboutit à un total de 17 désignations, soit environ 0,5 par personne.

1860Soit 5 termes distincts pour un ensemble de 174 individus. En considérant que les diverses spécialisations des commerçants ou que le cumul de plusieurs fonctions constituaient des qualifications différentes, on parvient à un total de 24 désignations, soit environ 0,14 par personne (un niveau là encore inférieur à celui constaté pour les milieux industriels et proto-industriels).

1861N = 174.

apparaissaient comme plus cohérentes et vraisemblablement plus honorables pour la bourgeoisie dauphinoise. Pour autant, les négociants n'avaient pas renoncé à se tourner vers les activités industrielles en plein essor. Ce hiatus entre fonctions et désignations résultait peut-être d'une volonté de distinction de la grande bourgeoisie commerciale, vis-à-vis de la petite bourgeoisie artisanale, dont les éléments ascendants étaient plus volontiers identifiés à l'univers de la fabrique, de la manufacture. Cela ne signifie pas que l'ensemble du vocabulaire lié à l'industrie soit déprécié : des exceptions notables existent, comme le terme de *maître de forge*, auréolé par exemple d'un prestige ancien[1862]. De plus, il ne faut pas non plus oublier que, dans un cadre moins officiel, les commerçants ne répugnaient nullement à reprendre à leur compte des désignations plus spécialisées, qui leur permettaient de préciser la nature de leurs activités manufacturières.

En fin de compte, c'est d'abord dans le cadre d'une représentation publique, d'ordre politique, que les appellations typiques du monde industriel et proto-industriel étaient reléguées à l'arrière-scène. En revanche, si l'on se penche sur la documentation privée, ou bien sur la documentation administrative spécifiquement consacrée aux affaires économiques, ce déséquilibre devient beaucoup moins évident. Dès 1817, on constate ainsi que près du tiers des « *notables négociants* » recensés en Isère, dans le cadre des élections des juges au tribunal de commerce, étaient des fabricants et que près de 48,6 % d'entre eux présentaient une qualification liée ou possiblement liée à des fonctions manufacturières. Par ailleurs, l'investissement industriel faisait l'objet de multiples mises en valeur idéologiques, que ce fût à travers des essais et des publications qui défendaient les vertus de l'industrialisation[1863], ou par l'intermédiaire d'expositions qui célébraient le rôle des manufacturiers[1864].

Sans doute faut-il y voir le résultat d'une industrialisation progressive de la région, qui revêt une dimension économique bien connue, mais qui allait aussi impliquer une transformation progressive des modes de classification et de représentation de l'ordre socio-économique. Or, ce second mouvement est plus lent que le premier : les autorités, cherchant à catégoriser la bourgeoisie dauphinoise selon leurs propres critères, rejetaient provisoirement les qualifications essentiellement industrielles, au profits de qualifications liées à la rente et au négoce, plus conformes à l'image traditionnelle du profit économique. Dans les régions dauphinoises, il faut attendre les années 1840

1862 On se reportera notamment aux usages du terme dans la liste du jury iséroise, en particulier pour les cantons d'Allevard, de Rives, de Saint-Jean-de-Bournay et de Voiron (arch. dép. de l'Isère, 3 M 20).

1863 Plusieurs périodiques projetaient par exemple de promouvoir l'industrie, à l'image du bulletin annuel édité par la Société d'encouragement pour l'industrie nationale ou, à partir de l'année 1820, les *Annales de l'industrie nationale et étrangère*, qui entendaient se faire la voix de la « *France industrieuse* » (vol. 1). À l'intérieur même de l'espace dauphinois, on relève l'existence de mémoires généraux (cf. l'ouvrage du négociant et manufacturier Daly (Pierre-Laurent), *Essai de statistique agricole, industrielle et commerciale*, Valence, Benistant et Gallet, 1800), mais aussi de traités techniques (comme les notices sur la teinture de la laine, présentées en 1823 par les frères Raymond, à Saint-Vallier).

1864 Voir par exemple l'exposition qui s'était tenue à Romans : arch. mun. de Romans, 2 F 18.

pour voir se profiler un nouveau modèle de classification, qui – comme chez Pilot de Thorey – s'appuie sur une tripartition de l'élite économique[1865], fondée sur les figures du propriétaire terrien, du négociant et du fabricant.

(c) Des investissements industriels dans la continuité de l'Ancien Régime.

Par-delà le jeu des représentations officielles, il convient donc de souligner l'ampleur de l'investissement des négociants du Dauphiné dans l'industrie et la proto-industrie de la région. Encore convient-il de préciser les branches dans lesquelles les acteurs se montrèrent les plus dynamiques. Globalement, l'historiographie régionale a plutôt insisté sur le rôle des négociants à l'intérieur des « secteurs traditionnels », c'est-à-dire à l'intérieur de branches qui avaient déjà connu un développement proto-industriel considérable, dès le XVIII^e siècle. Plutôt que de se référer au passage du négoce à l'industrie, il serait alors plus juste d'évoquer la résurgence – ou la persistance – du modèle du négociant-fabricant, tel qu'il s'était affirmé sous l'Ancien Régime. Propriétaire d'une ou plusieurs manufactures, le négociant dominerait à la fois le processus de production et de circulation des marchandises, principalement dans le secteur du textile (soierie, toilerie, draperie, ganterie…). Jusqu'aux années 1830, plusieurs familles continuèrent ainsi à intervenir, bon an, mal an, dans la commercialisation et la confection d'étoffes. C'était notamment le cas des Morin à Dieulefit[1866], des Denantes à Voiron[1867], des Perier à Vizille[1868].

Ces entreprises n'étaient pas forcément vouées à l'échec. Ce d'autant que l'organisation de type proto-industriel demeure tout à fait viable au cours des années 1820. Les archives de la famille Denantes témoignent ainsi d'une augmentation continue des actifs de la société, au cours de la décennie 1820 (graphique 4. 13). Or, les Denantes, qui s'étaient spécialisés dans la toilerie dès la fin du XVIII^e siècle[1869] menaient de front spéculations marchandes et activités manufacturières[1870]. Entre 1821 et 1830, on passe ainsi d'un actif de plus de 250 000 fr. à un actif supérieur 330 000 fr. – soit

1865C'est-à-dire des classes dominantes, telles que les représentent les documents publics, en légitimant leur domination par les fonctions économiques et les fonctions de direction des activités économiques qu'elles sont censées remplir, au service de l'intérêt commun. La notion d'élite apparaît ici comme un terme adapté, pour désigner précisément cette représentation idéologique des groupes dominants par laquelle la construction des rapports de domination est consciemment ou inconsciemment laissée dans l'ombre.

1866Voir à ce propos l'étude de Essadki (Mohamed), *La draperie Morin, 1820-1914*, travail d'étude et de recherche d'histoire économique, université Grenoble 2, 1994.

1867Arch. dép. de l'Isère, 98 J.

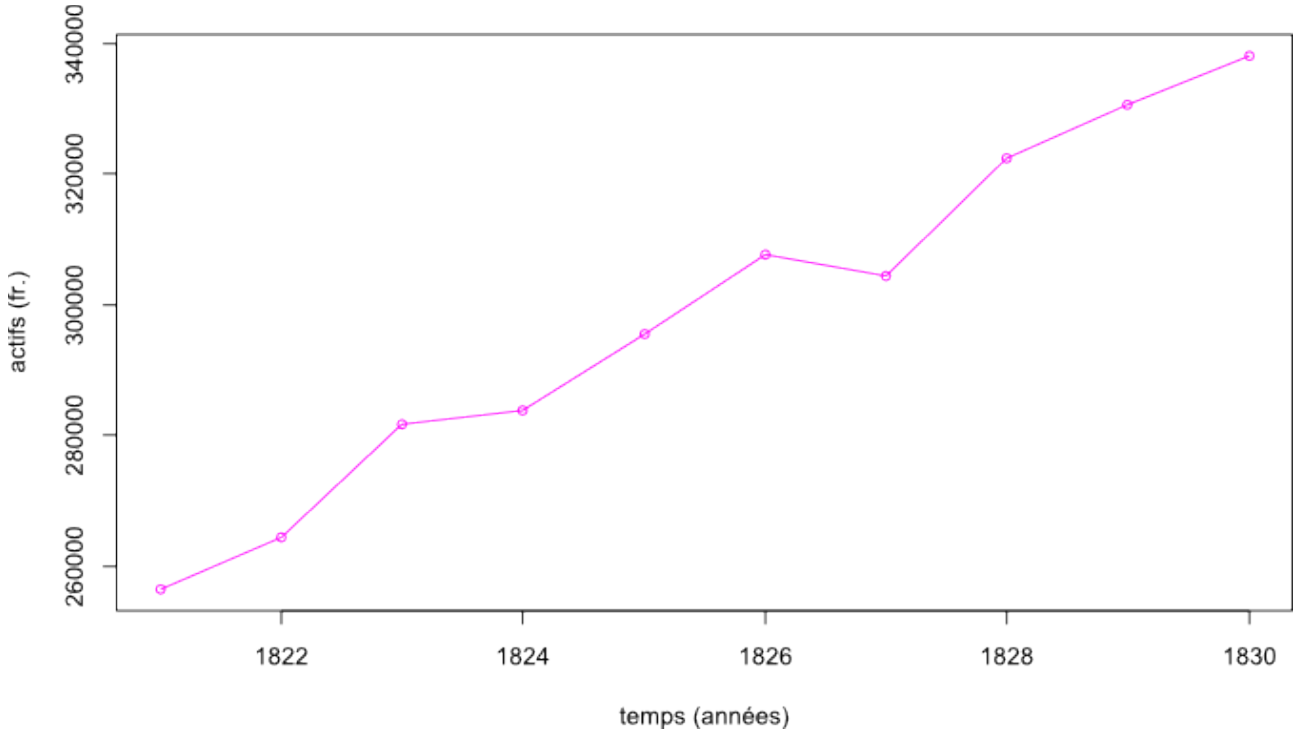
1868En dépit de difficultés persistantes dès la fin des années 1820, la famille Perier ne se retira de la fabrique de Vizille qu'en 1837 (arch. du château de Pont-sur-Seine, citées par Léon (Pierre), 1954, p. 585).

1869Comme en témoigne les vestiges (extrêmement lacunaires) de la correspondance passive de l'entreprise : à peine une quinzaine de lettres sont conservées, mais qui évoquent pour la plupart des opérations liées au commerce des toiles (arch. dép. de l'Isère, 98 J 267).

1870Ainsi que le relevait Rojon (Jérôme), 2007, p. 51.

une variation de + 31,8 % en neuf ans[1871].

Graphique 4. 13. Évolutions des actifs de la société Denantes sous la Restauration (1821-1830).



[Source : arch. dép. Isère, 98 J 107. Les données ont été extraites des inventaires de l'entreprise.]

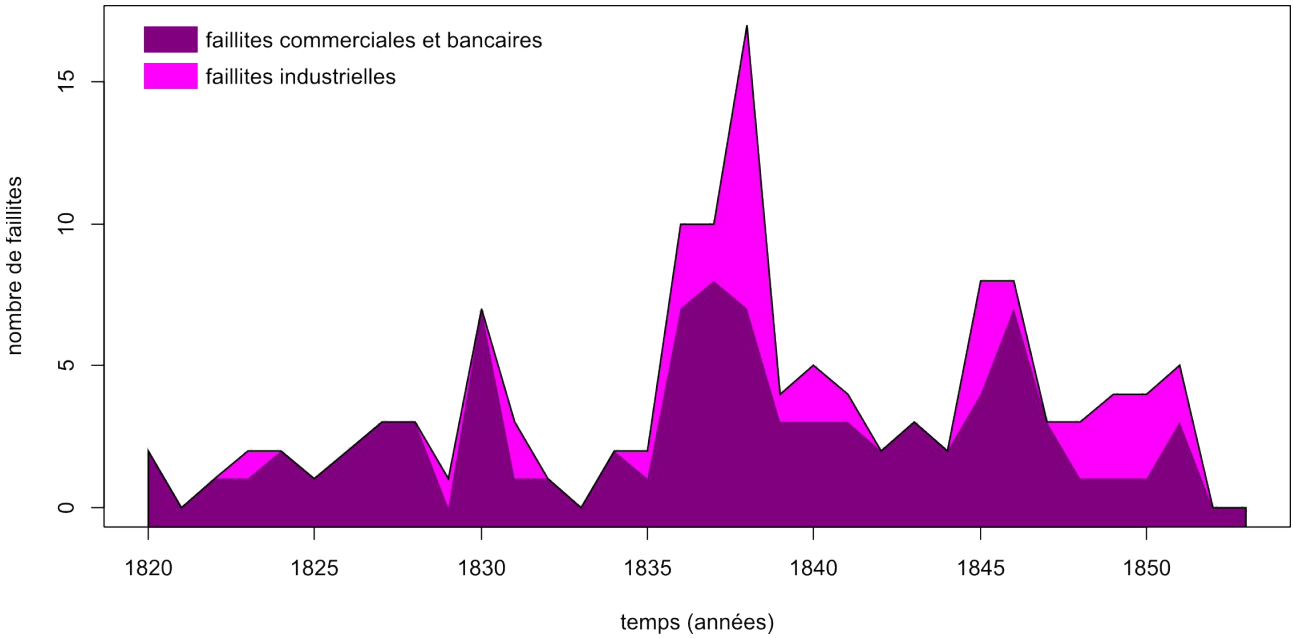
L'exemple des entreprises Denantes démontre qu'en dépit de perturbations conjoncturelles, qui affectaient notamment certaines branches du secteur textile (en particulier la production de draps, de toiles et de cotonnades[1872]), une partie des négociants dauphinois réussit à pérenniser ses activités, au moins jusqu'à la fin de la Restauration. Souvent au prix de nouvelles orientations industrielles, à l'instar des Delatune qui, à Crest, choisirent de délaisser la fabrication et le commerce du textile[1873], pour fonder une papeterie, opérationnelle dès 1818[1874]. En effet, à partir du début de la Monarchie de Juillet, s'ouvrait une période d'essoufflement de la proto-industrie traditionnelle[1875], qui avait dominé l'organisation économique du Dauphiné jusqu'alors. L'analyse du mouvement des faillites dans les départements de la Drôme et de l'Isère, déjà menée par Pierre Léon en 1954, laisse ainsi apparaître une période de perturbation, qui commence à se manifester dès

1871Dans un contexte où les Denantes avait presque doublé leur capital (Rojon (Jérôme), 2007, p. 51).
1872Léon (Pierre), 1954, p. 570-575 et p. 579-586.
1873La 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, 1809, p. 630.
1874Léon (Pierre), 1954, p. 512. Voir aussi Delacroix (Nicolas), *Essai sur la statistique, l'histoire et les antiquités du département de la Drôme*, Valence, J. Montal, 1817, p. 420 (où la construction de la nouvelle papeterie est mentionnée).
1875Comme l'ont rappelé les enquêtes de Léon (Pierre), 1954, p. 570-586 ou, concernant le cas voironnais, de Rojon (Jérôme), 2007, p. 101-115 et p. 141-151.

le début des années 1830 dans la Drôme, puis dans la deuxième moitié de la décennie en Isère[1876].

Des tendances similaires se profilent aussi dans les Hautes-Alpes, où les données disponibles portent cette fois sur le nombre – et non sur le montant – des faillites (graphique 4. 14). Là encore, un pic apparaît dans la deuxième moitié des années 1830, associant faillites marchandes et industrielles[1877].

Graphique 4. 14 Nombre de faillites dans les Hautes-Alpes (première moitié du XIX^e siècle).



[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 6 M 903.]

Sans entrer dans le détail de ces évolutions, contentons-nous ici d'en analyser les répercussions sur le négoce. Malgré quelques contre-exemples, les acteurs semblent s'être assez mal adaptés aux mutations des modes de productions, qui intervinrent vers 1830 dans les trois départements. En définitive, les négociants dauphinois réussirent à garder un pied dans les activités proto-industrielles jusqu'à la fin de la Restauration, mais en inscrivant le plus souvent leurs initiatives dans des logiques routinières, héritées de la période pré-révolutionnaire ou impériale. En ce sens, si la contribution du groupe à l'émergence et au renforcement des activités proto-industrielles ne fait guère de doute, son rôle dans la création d'entreprises et de fabriques industrielles demeura en revanche plus indirect. L'engagement des négociants dauphinois dans le processus d'industrialisation passait moins par la fondation de manufactures ou d'usines, que par le

1876Cf. le graphique présenté par Léon (Pierre), 1954, p. 775.

1877Ces catégories sont issues de la documentation elle-même, qui distinguait trois types de faillites : bancaires (très peu fréquentes dans les Hautes-Alpes et que nous avons donc associées aux faillites marchandes), marchandes et enfin industrielles (relevant à la fois de ce que nous appellerions l'industrie et la proto-industrie) : arch. dép. des Hautes-Alpes, 6 M 903.

soutien financier[1878] apporté aux sociétés de la région[1879].

4. Du négociant au banquier.

Les fonctions financières assumées par une minorité de commerçants et d'anciens commerçants vont donc se révéler décisives dans l'évolution économique de la région. Non seulement les quelques négociants reconvertis dans le secteur bancaire jouèrent un rôle clef dans le développement industriel de la région[1880], mais il participèrent aussi, plus généralement, à la restructuration des milieux d'affaires du Dauphiné.

(a) Profils des banquiers dauphinois.

Le système bancaire dauphinois, dans les années 1820, a souvent été décrit comme « *rudimentaire* », selon l'expression de Bertrand Gille[1881], précisément parce qu'il reposait sur un groupe aux faibles effectifs, doté – sauf exception – de « *moyens limités* », et conjuguant banque et commerce, à la manière des sociétés pré-révolutionnaires. Néanmoins, la banque régionale va fortement peser sur la capacité des familles issues du négoce d'Ancien Régime à sauvegarder leur puissance socio-économique et à préserver les réseaux qui s'étaient constitués autour d'elles.

L'almanach de La Tynna, dans sa version de 1811, relevait un total d'une dizaine de banquiers dans les départements dauphinois, répartis entre les deux principales villes des Hautes-Alpes (Gap, Briançon) et Grenoble[1882]. Quelques décennies plus tôt, alors que s'achevait l'Ancien Régime, tous étaient liés au négoce, et en majorité au commerce et à la fabrication des toiles, comme le rappelle le tableau 4. 19.

1878Si le rôle des établissements bancaires dans les débuts de l'industrialisation a pu être remis en question, notamment à l'époque de la Restauration (voir par exemple Demier (Francis), *La France de la Restauration (1814-1830). L'impossible retour du passé*, Paris, Gallimard, 2012, p. 376), il ne faut pas négliger pour autant le rôle d'entreprises qui, sans se présenter officiellement comme des banques, renouaient en fait avec le modèle du négociant-banquier d'Ancien Régime.

1879Comme l'observait déjà Pierre Léon : « *les gros actionnaires* [des entreprises industrielles] *semblent être plutôt des commerçants et des banquiers, et c'est là que le rôle des grands négociants se perpétue à la manière du XVIII^e siècle* », Léon (Pierre), 1954, p. 532.

1880À ce titre, le développement de la banque dauphinoise a fait l'objet de développements dans l'enquête de Léon (Pierre), 1954, p. 532-552. Ces recherches se sont surtout attachées à comprendre l'émergence du système bancaire et de ses principaux protagonistes, mais ont moins envisagé les origines sociales des acteurs.

1881Celui-ci qualifiait ainsi le système bancaire de Grenoble, pourtant le plus développé de l'ancienne province (Gilles (Bertrand), 1959, p. 67).

1882L'absence de banquiers dans la Drôme soulève des interrogations difficiles à résoudre. Il s'agit visiblement d'une lacune, dont nous n'avons pu déterminer précisément les causes. Peut-être les auteurs de l'almanach se sont-ils focalisés sur les réseaux financiers grenoblois, auxquels étaient liés les négociants-banquiers du Haut-Dauphiné.

Tableau 4. 19. Les banquiers recensés dans l'almanach de La Tynna de 1811.

Raison sociale	Spécialisations marchandes	Localisation
Arduin	Roulage[1883]	Briançon
Barthelon Ailloud et C^ie^	Toileries	Grenoble
Berlioz père et fils Rey et C^ie^	Toileries	Grenoble
Blanc Gaillard et C^ie^	Toileries.	Grenoble
Brochier	*indéterminées*	Gap
Charbonnel-Salle	Bétail.	Briançon
Durand (Charles) et fils	Toileries, draperies.	Grenoble
Mounier père et fils et C^ie^	Draperies	Grenoble
Perier (Augustin) et C^ie^	Toileries, soieries, indiennes	Grenoble
Pinet	Laines, toileries	Gap

[Source : J. de La Tynna, 1809.]

Les principales banques de la région se concentraient surtout à Grenoble[1884]. Ainsi, en 1829, sur les six banquiers recensés parmi les 1 685 individus les plus taxés, quatre étaient établis dans la préfecture de l'Isère, tandis que les deux autres se trouvaient respectivement installés à Valence et Saint-Marcellin[1885]. Par ailleurs, certains banquiers n'étaient pas recensés comme tels, sans doute pour des raisons fiscales[1886] : François-Théodore Gaillard était, par exemple, encore désigné en tant que « *négociant* ». Au début de la Monarchie de Juillet, l'*Almanach de la cour royale* estimait les établissements bancaires à une dizaine ou à une douzaine, dans la seule ville de Grenoble[1887]. Dans l'ensemble, nous retrouvons peu ou prou les mêmes protagonistes que sous l'Empire. C'était bien sûr le cas des Perier, qui continuaient à dominer les milieux financiers et négociants de la région : en 1829, Augustin et Alphonse Perier devaient respectivement payer une taxe totale de 2 737,32 fr[1888]. et 1 242,04 fr.[1889]. Parmi les autres banquiers figuraient plusieurs des noms déjà

1883Notons qu'Arduin avait visiblement réuni les capitaux nécessaires à la fondation de sa banque grâce à son entreprise de diligences puis de roulage (Vivier (Nadine), *Le Briançonnais rural aux XVIII^e^ et XIX^e^ siècles*, Paris, L'Harmattan, 1992, p. 124), mais qu'il était tout de même qualifié de « *négociant-banquier* » sur l'almanach de La Tynna (et non seulement de banquier ou de banquier et d'entrepreneur), ce qui suggère tout de même des activités marchandes dont nous ignorons la nature exacte.

1884Dans le cas de l'almanach de 1811, les « banques » mentionnées dans les Hautes-Alpes correspondaient plutôt à des entreprises animées par un négociant-banquier, sur le modèle de l'Ancien Régime – à l'exception notable de la banque Pinet, dont nous avons vu qu'elle était en relation avec les Perier et la Banque de France (voir *supra*, partie 3, chapitre 9).

1885Arch. dép. de l'Isère, 3 M 20.

1886En principe, le fait d'être qualifié de *banquier* impliquait une hausse de la patente.

1887lChabasseur (Olivier), *Les banques régionales et locales en France et en particulier dans le Dauphiné*, Grenoble, Imprimerie Allier, 1942.

1888Soit la 43^e^ cote la plus élevée des trois départements dauphinois (et la 32^e^ pour le seul département de l'Isère).

1889Arch. dép. de l'Isère, 3 M 20. Le total présenté initialement sur la liste du jury (1 142,04 fr.) était erroné.

mentionnés dans le tableau 4. 19, comme Charles Durand[1890] ou Henri Mounier. Deux nouveaux venus faisaient cependant leur apparition, mais en-dehors de l'ancienne capitale dauphinoise : David Laurent à Saint-Marcellin et Jean-Baptiste Watrin à Valence[1891].

Alors que le monde du commerce, de l'industrie ou de la proto-industrie fut marqué par un renouvellement considérable de sa démographie, le secteur financier continuait globalement à reposer sur les mêmes individus, les mêmes familles, durant une longue période, qui s'étend au moins de la fin des années 1780 au début des années 1830. En règle générale, la banque dauphinoise semblait donc former un milieu social à la fois restreint, cohérent et conservateur, à la tête duquel se trouvait un petit nombre d'acteurs, issus des strates les plus élevées du négoce, et qui s'étaient souvent rapprochés les uns des autres par l'association ou le mariage.

(b) Banque, crédit et modernité.

Les listes électorales ou les almanachs nationaux ne donnent cependant qu'un aperçu très partiel des réseaux financiers dauphinois. Les travaux de John Brewer ou de Laurence Fontaine ont bien montré l'omniprésence du crédit dans les sociétés d'Ancien Régime, qui était loin de se cantonner à des établissements bancaires ayant pignon sur rue. Plus largement, le système financier reposait sur un entrelacs de relations interpersonnelles et inter-familiales, tantôt établies directement entre débiteurs et créanciers[1892], tantôt impliquant l'intermédiation des notaires[1893] – dont le rôle a été notamment exploré par les travaux de Philip T. Hofman, Gilles Postel-Vinay et Jean-Laurent Rosenthal[1894]. Les recherches de Laurence Fontaine sur les colporteurs de l'Oisans[1895], mais aussi certains travaux monographiques consacrés à des communautés du Haut-Dauphiné – Nadine Vivier sur Briançon[1896], Harriet G. Rosenberg sur Abriès[1897] – ont clairement établi que les structures

1890Qui appartenait lui aussi au groupe des cent principaux contribuables dauphinois, avec une cote fiscale de 2 158,76 fr.

1891Tous deux présentaient des cotes fiscales nettement moins élevées (385,03 fr. pour Watrin, 377,23 fr. pour Laurent). Voir arch. dép. de l'Isère, 3 M 20 et arch. dép. de la Drôme, 3 M 50.

1892À ce propos, cf. Fontaine (Laurence), *L'économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, Paris, Gallimard, 2009 et, concernant plus précisément les espaces alpins, Fontaine (Laurence), « Espaces, usages et dynamiques de la dette dans les hautes vallées dauphinoises (XVII^e^-XVIII^e^ siècles) », dans *Annales HSS* (vol. 49, n° 6), Paris, 1994. On se reportera également à la contribution de Brewer (John), Fontaine (Laurence), « *Homo creditus* et construction sociale de la confiance », dans Bernoux (Philippe), Servent (Jean-Michel), *La construction sociale de la confiance*, Paris, Association d'économie financière, 1997.

1893En ce qui concerne la région du Bas-Dauphiné, voir Falconnet (François), *De l'agent seigneurial au fonctionnaire : notaires, notariat et société en Bas-Dauphiné (1770-1820)*, thèse pour le diplôme d'archiviste-paléographe, École nationale des chartes, Paris, 2009.

1894Hoffman (Philip T.), Postel-Vinay (Gilles), Rosenthal (Jean-Laurent), *Des marchés sans prix : une économie du crédit à Paris (1660-1870)*, Paris, éditions de l'EHESS, 2001.

1895Fontaine (Laurence), *Le voyage et la mémoire. Colporteurs de l'Oisans au XIX^e^ siècle*, Lyon, Presses universitaires de Lyon, 1984.

1896Vivier (Nadine), Le Briançonnais rural aux XVIII^e^ et XIX^e^ siècles, Paris, L'Harmattan, 1992.

1897Rosenberg (Harriet G.), *A Negociated World: Three Centuries of Change in a French Alpine Community*, Toronto,

financières préindustrielles ne s'évanouissaient pas avec l'industrialisation.

En apparence, ce sont donc deux mondes bien différents qui se côtoient, mais qui ne semblent guère devoir se rejoindre : d'un côté, la banque *stricto sensu*, regroupant un petit nombre de grands négociants intégrés aux circuits du crédit national, voire international ; de l'autre, le milieu des notaires et des petits créanciers, assumant des opérations nombreuses, mais d'un volume réduit. Le tout laissant *a priori* transparaître une opposition entre deux étages séparés de la vie économique. Au niveau supérieur, dominant le commerce de gros et les échanges avec l'extérieur, banquiers et négociants. À un palier inférieur, les transactions moins brillantes, moins spectaculaires, mobilisant avant tout notaires, boutiquiers, colporteurs et particuliers divers.

La différenciation entre deux formes d'activités financières et bancaires a souvent été analysée à l'aune du concept de modernisation, comme le signe d'un passage du *cosmos* pré-capitaliste au *cosmos* capitaliste. Les récents travaux de Laurence Fontaine ont justement permis de relativiser ce type d'interprétation[1898]. Il apparaît d'ailleurs que la rupture entre la banque ou le négoce d'une part, le notariat et les petits créanciers d'autre part, n'était pas si radicale qu'on l'a parfois cru. N'oublions pas que des négociants-banquiers reconnus assumaient aussi un rôle important dans de petites opérations de crédit – à l'instar des Pinet dans le Gapençais ou le Champsaur. On notera également la proximité qui existait entre les milieux négociants et notariaux. Plusieurs familles se trouvaient engagées dans les deux secteurs à la fois, à l'image des Allégret ou des Tivollier à Voiron, des Ruelle à Serres, des négociants Jean-Joseph Buis à Montlahuc[1899] ou Jean-Antoine Lacoche à la Motte-de-Galaure.

Malgré les interdépendances qui unissaient en réalité les divers réseaux de crédit, il n'en reste pas moins que, dès le début du XIX^e^ siècle, se répand l'idée d'une rupture entre deux univers financiers différents, mus par des règles d'organisation et des logiques dissemblables. À partir des années 1820-1830, la multiplication supposée des institutions de crédit formelles ou informelles déclencha une salve de critiques, qui ne cessèrent de s'intensifier. En 1839, un mémoire adressé par le maire de Grenoble à la Banque de France[1900] dénonçait par exemple les conséquences néfastes de cette situation de « *désordre* » : « *il n'est commerçant, si minimes que soient ses relations, qui ne fasse en même temps des opérations de banque, en contravention aux lois, puisqu'ils ne payent pas*

University of Toronto Press, 1988.

1898En particulier l'ouvrage, déjà cité, de Fontaine (Laurence), 2009, qui conteste la notion de « désencastrement » introduite par Polanyi (Karl), 1983, reprise par d'autres auteurs à sa suite. On notera par ailleurs que la césure entre pré-capitalisme et capitalisme constitue aussi un thème central des travaux de Max Weber. À ce propos, voir également l'article de Le Velly (Ronan), « Karl Polanyi, la Nouvelle sociologie économique et les forces du marché », dans *Revue Interventions* économiques (n° 38), revue en ligne, 2008 (http://interventionseconomiques.revues.org/).

1899Drôme.

1900Arch. mun. de Grenoble, 2 F 25, cité dans Léon (Pierre), 1954, p. 542.

la patente des banquiers[1901] ». Et l'auteur d'insister tout spécialement sur le rôle des notaires en la matière, non seulement à Grenoble, mais encore « *dans tous les bourgs tant soit peu populeux* » des alentours.

Pour autant, cette critique ne vise pas nécessairement les petits créanciers, les prêteurs sur gage ou les notaires, par opposition aux négociants-banquiers. Ces derniers faisaient également l'objet d'une seconde série de dénonciations, portant non plus sur la prolifération des établissements « bancaires », mais plutôt sur la connivence qui existait entre les principaux « *capitalistes* » de la région et sur la situation de monopole qui s'ensuivait. En 1829, Alphonse Perier explique ainsi à la Banque de France que toutes les opérations de crédit effectuées à Grenoble étaient dominées par « *cinq à six maisons qui se rivalisent et qui, pour cela même, ont intérêt à cacher leurs opérations : elles remettent au petit commerce des et aux maisons de fabrique des capitaux en comptes-courants et à un taux fort élevé ; elles sont remboursées par des versements ou des valeurs de leur débiteurs*[1902] ».

(c) Sortir de l'ombre : entre-soi et crédit public.

Précédant Alphonse Perier, le député Penet, lui-même issu d'une famille de négociants, dénonçait en 1835 la suprématie de « *six maisons seulement* », qui imposaient leurs « *conditions onéreuses* » à « *tout le commerce, l'industrie, l'agriculture*[1903] ». En fin de compte, deux problèmes majeurs étaient donc posés : la multiplication désordonnée des établissements de crédit, indépendamment des règles juridiques, et le comportement abusif d'une poignée de grands établissements bancaires, qui avaient tout intérêt à maintenir des taux d'intérêts élevés et une relative opacité de leurs opérations financières, afin d'éviter de voir leurs bénéfices décroître et de s'exposer au risque de perdre leur clientèle[1904].

C'est dans ce contexte que doit être envisagée la création, en 1840[1905], d'un comptoir d'escompte de la Banque de France à Grenoble, notamment sous l'impulsion des Perier. Un tel établissement devait, à court terme, assumer un rôle régulateur sur la place, notamment à travers des opérations de réescompte. Les taux d'escompte pratiqués par les banquiers locaux étaient en effet jugés particulièrement élevés, régulièrement supérieurs à 5 %, nettement supérieurs à ceux qu'affichaient d'ordinaire la Banque de France. Les principales fonctions de la succursale étaient donc clairement fixées : faciliter l'investissement et les activités marchandes ou industrielles., en

1901Arch. mun. de Grenoble, 2 F 25.
1902Arch. mun. de Grenoble, 2 F 25.
1903Arch. mun. de Grenoble, 2 F 25.
1904Voir à ce sujet Léon (Pierre), 1954, p. 541-543.
1905Précédée d'une longue campagne, pendant toute la deuxième moitié des années 1830.

provoquant une baisse des taux d'intérêts – ce qui pouvait avantager les milieux négociants d'un côté, mais aussi les pénaliser de l'autre.

Pour les Perier, en revanche, l'initiative s'annonçait très prometteuse. La Monarchie de Juillet coïncide en effet avec un retrait partiel de la famille hors de ses anciens cercles grenoblois et voironnais. Désormais, les Perier tendent surtout à se lancer dans des carrières politiques ou industrielles en Isère, tandis qu'ils continuent à se montrer très actifs au sein des milieux financiers parisiens. Mais la banque grenobloise, telle qu'elle se présente au début des années 1830, échappe dans une large mesure à leur emprise. Par conséquent, la famille avait donc tout intérêt à promouvoir la fondation de ce comptoir, qui répondait aux vœux des autorités publiques locales[1906], aux attentes des fabricants, donc à ses propres intérêts politiques aussi bien que manufacturiers.

Dans le même temps, le rôle régulateur de la succursale ne doit pas être sous-estimé : à bien des égards, ainsi que le signalait déjà Pierre Léon[1907], c'est bien la Banque de France qui, en réorganisant les institutions financières locales, structura ensuite le développement de banques privées régionales, qui essaimèrent durant la deuxième moitié du XIX^e^ siècle. De ce point de vue, l'opération fut une complète réussite pour les Perier, qui parvinrent ainsi à mainteir sur place leurs positions, au détriment de leurs concurrents potentiels. Ce d'autant qu'à la même époque, les autres banques de l'Isère traversaient une période de difficultés conjoncturelles graves, qui occasionnèrent plusieurs faillites retentissantes[1908].

D'un point de vue idéologique, l'opération trouvait sa justification dans la volonté de clarifier le fonctionnement des marchés, de « *faciliter les opérations commerciales, d'empêcher que le commerce ne soit écrasé par la banque*[1909] ». L'intense campagne de propagande qui entoura la création de la succursale se révèle très intéressante, pour saisir la manière dont ces initiatives pouvaient être conçues. Si le mot de modernisation n'apparaît guère dans les sources, l'idée se révèle en revanche omniprésente. Mais le principe n'en est pas porté par l'ensemble des élites commerciales. Il serait donc erroné d'associer automatiquement au négoce un rôle avant-gardiste qui n'était de toute évidence pas le sien. La « modernisation » de la banque, c'est-à-dire le refus de l'opacité, des taux d'escompte outranciers, du foisonnement des établissements de crédit, procède d'un mouvement promu avant tout par l'État et par une étroite frange de la haute bourgeoisie commerciale, bien intégrée à la sphère publique. Cette mobilisation des institutions et des acteurs publics permettait en même temps aux grands négociants de se réclamer de l'intérêt général. À

1906Les maires de Grenoble, de Voron, le député Penet s'y montrèrent très favorables.

1907Léon (Pierre), 1954, p. 544-545.

1908Voir à ce propos l'augmentation du volume des faillites entre la deuxième moitié des années 1830 et la première moitié des années 1840 (graphique 4. 14).

1909Selon l'expression employée par le maire de Grenoble, dans une lettre qu'il adressa en 1838 à son homologue de Voiron (arch. mun. de Grenoble, F/2, dossier n° 25).

Grenoble, les Perier et leurs alliés ne cessèrent de présenter l'intervention de la banque publique comme un impératif préalable, absolument nécessaire à la libération du marché. Nulle opposition n'est signalée entre institutions publiques et privées, entre le jeu de la libre concurrence et l'engagement des autorités dans la sphère économique. En l'occurrence, et dans le prolongement des comportements adoptés au XVIII[e] siècle, les autorités publiques apparaissent à l'inverse comme les garantes d'une organisation transparente et équitable des rapports économiques, au service de l'intérêt commun[1910]. L'ascension de quelques négociants ou anciens négociants dans la banque s'inscrivait ainsi dans une étroite imbrication entre les franges supérieures du monde des affaires et la sphère politique.

5. Politique, État et affirmation collective du négoce.

La fondation du comptoir de la Banque de France en 1848 constitue un élément d'autant plus intéressant qu'il est révélateur de la manière dont les membres les plus éminents du négoce dauphinois ont pu mettre en scène leurs réorientations et leurs requalifications durant la première moitié du XIX[e] siècle. L'interrogation ainsi soulevée est en réalité double.

Se pose tout d'abord la question de la forme sous laquelle ce discours peut se présenter comme une expression politique cohérente, c'est-à-dire des leviers dont les acteurs disposaient afin d'exposer et d'imposer publiquement leur point de vue. Il s'agit alors de s'interroger sur la nature des liens entre le monde des affaires et la sphère politique, en tenant compte de la façon dont ces relations pouvaient elles-mêmes déterminer la structure du champ commercial (ou plus largement du champ économique) dans lequel les agents se positionnaient.

En second lieu, il faut examiner le fond même du discours et ses conséquences sur la représentation idéologique du groupe. La création de la succursale de la Banque de France fut l'occasion de déployer un discours sur l'industrie, le commerce et le rapport que ces deux secteurs entretenaient avec la prospérité générale[1911]. L'épisode permet ainsi d'aborder des enjeux bien plus généraux, qui vont profondément marquer la structuration des milieux d'affaires dauphinois et les conditions dans lesquelles se développèrent les activités marchandes, industrielles ou financières, entre les années 1800 et les années 1840.

1910D'où la double critique adressée d'un côté à la forme la plus pernicieuse de concurrence (le désordre généré par le pullulement des institutions de crédit, et de l'autre côté aux abus suscités par des situations de monopole ou de quasi-monopole.

1911Pierre Léon évoquait l'organisation d'une véritable « *campagne de presse* » pour promouvoir cette initiative (Léon (Pierre), 1954, p. 544.

(a) Une constante affirmation politique.

La détermination des inclinaisons politiques du négoce dauphinois ne relève généralement pas d'un exercice simple, tant ses principaux représentants semblent avoir adopté des positions variées, sinon divergentes. Plusieurs des acteurs – et non des moindres – prennent d'abord fait et cause pour la Révolution, à l'image des Perier, des Mounier, des Teisseire[1912]. Passé Thermidor, les commerçants paraissent désormais se rallier au bonapartisme, avec les autres notables[1913], et deviennent des soutiens fidèles de l'Empire jusqu'en 1815 au moins. Au premier abord, le négoce dauphinois et ses alliés politiques s'inscrivent résolument à gauche ou au centre. Près de 60,0 % des députés liés à la bourgeoisie commerciale et élus entre les débuts de la Législative et la fin de la Restauration avaient appartenu à la gauche libérale ou au centre. Au premier abord, on pouvait donc s'attendre à trouver, chez la bourgeoisie commerciale de la région, une franche hostilité à l'égard de la restauration monarchique. Ce qui n'empêche pourtant pas de nombreux négociants « libéraux » d'apporter leur soutien au nouveau régime et à la déchéance de Napoléon, ou du moins de ne pas manifester trop bruyamment leur opposition et de participer au jeu politique. La municipalité de Grenoble fit ainsi imprimer, le 13 avril 1814, une lettre qui exprimait l'« *adhésion* » du conseil à Louis XVIII. Parmi les signataires figuraient les noms de plusieurs commerçants, dont Augustin Perier[1914]. Plusieurs autres négociants manifestèrent de même leur fidélité à l'égard du nouveau régime[1915].

Chercher à démêler ce qui, dans ce genre d'attitude relevait de convictions sincères ou du calcul politique n'a guère d'utilité, si l'on souhaite plus simplement comprendre le degré d'influence dont les milieux d'affaires bénéficiaient à l'intérieur du personnel politique. Dans cette perspective, il est préférable de s'appuyer sur une observation des représentants dauphinois et de leur origine sociale, plutôt que de s'évertuer à décrire une hypothétique « idéologie négociante », à partir de quelques témoignages éparpillés[1916]. En apparence, le poids des négociants parmi les députés se révèle très variable selon les périodes (graphique 4. 15).

1912D'où l'image, longtemps admise, de milieux d'affaires largement acquis à la cause révolutionnaire : voir Léon (Pierre), 1954, p. 312.

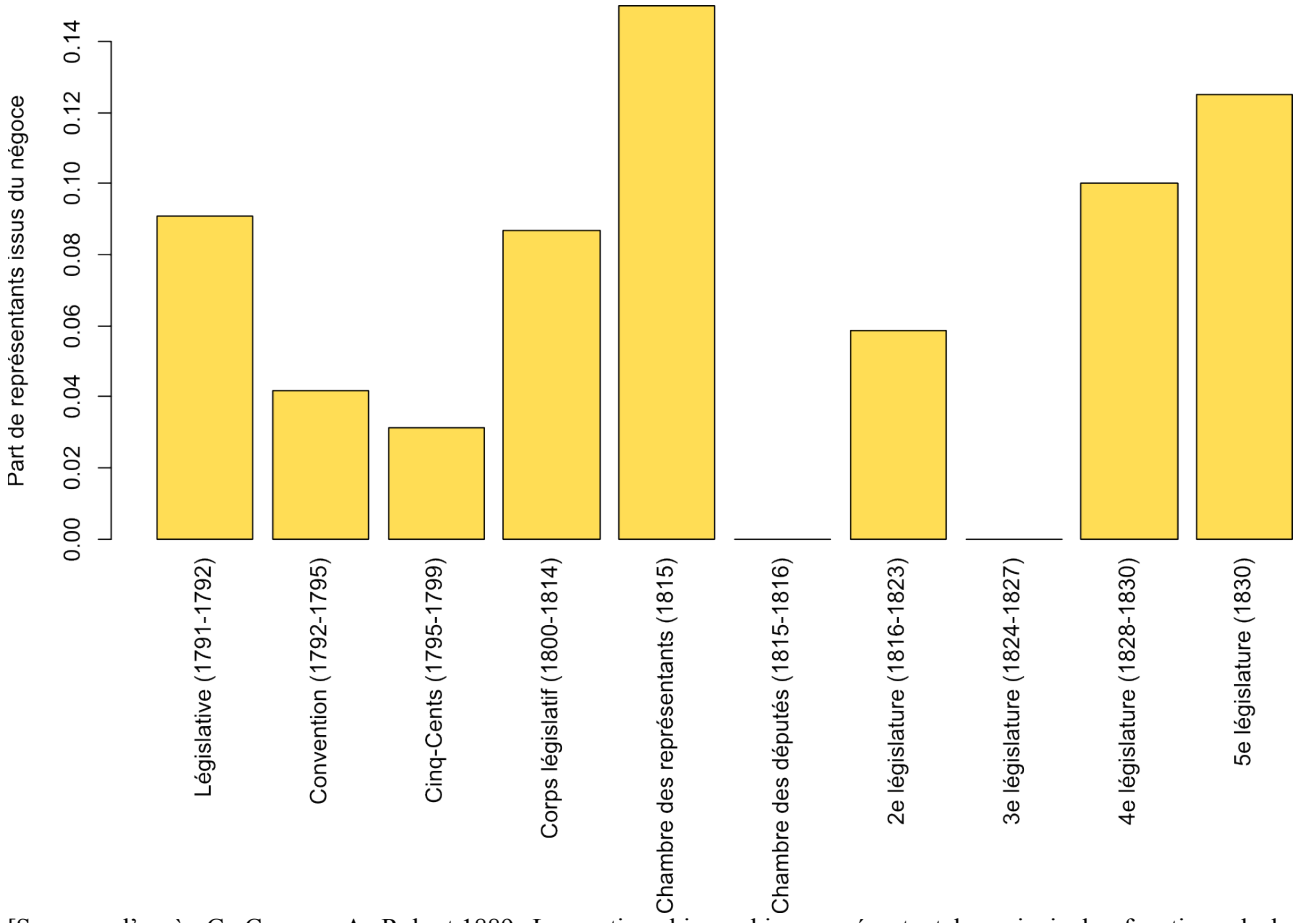
1913Turc (Sylvain), 2009, p. 238-241.

1914Arch. nat., F^{1cIII} Isère 7.

1915Voir notamment les adresses conservées pour l'Isère (arch. nat., F^{1cIII} Isère 7) et la Drôme (arch. nat., F^{1cIII} Drôme 1).

1916Même si ces témoignages permettent utilement de préciser le positionnement de certains acteurs ou groupes d'acteurs, ils ne constituent par définition qu'une représentation particulière de la situation politique de l'époque. À ce titre, ils doivent être ressaisis à l'intérieur des structures dans lesquelles ils se sont développés, c'est-à-dire en tenant compte de la place qu'occupaient les commerçants au sein du monde politique.

Graphique 4. 15. Poids des négociants dans les représentants politiques des départements dauphinois au niveau national (1791-1830).

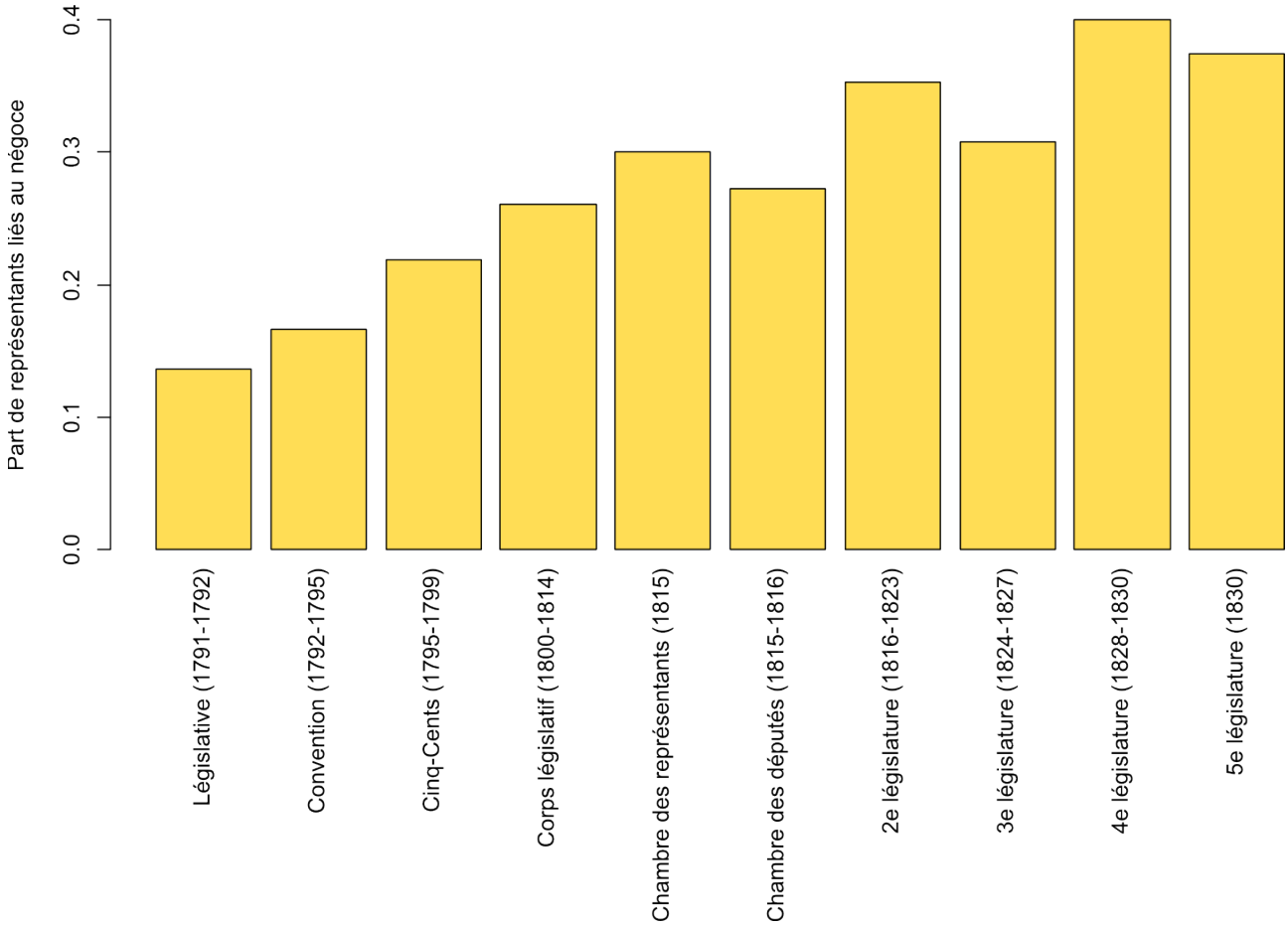


[Source : d'après G. Cougny, A. Robert,1889. Les notices biographiques présentent les principales fonctions de la plupart des députés, reconstituées par les auteurs. Pour plus de sûreté, ces informations ont néanmoins été croisées avec les renseignements contenus dans les diverses sources électorales et fiscales déjà analysées (emprunt forcé, listes de notables, collèges électoraux, listes générales du jury).]

Dans les départements dauphinois, le pourcentage de négociants est le plus élevé à l'époque de la Législative, au cours de la séquence 1800-1815, et à la fin des années 1820. En d'autres termes, sous des régimes qui passent au premier abord pour plus favorables à la bourgeoisie commerciale locale : le début de la Révolution, l'Empire et la fin de la Restauration. Toutefois, ces premières observations ne suffisent pas à rendre compte de l'influence publique dont bénéficiaient les acteurs. Si la présence des négociants parmi les députés reflète sans nul doute la considération dont ils jouissaient communément, elle ne suffit pas à caractériser leur capacité à peser sur la nature et le déroulement des débats politiques. Celle-ci dépendait non seulement de leur engagement personnel, de leur réorientation vers des carrières politiques, mais aussi d'un ensemble de relations familiales ou amicales tissées avec les représentants apparemment extérieurs aux milieux d'affaires. Or, si l'on prend en considération ces liens, le poids du négoce apparaît d'une part comme bien plus considérable, et connaît d'autre part une hausse presque constante, ainsi que le montre le

graphique 4. 16. À la fin de la Restauration, plus du tiers des députés dauphinois entretenaient ainsi des rapports directs ou indirects avec les négociants et les hommes d'affaires de la région.

Graphique 4. 16. Poids des individus négociants ou liés au négoce dans les représentants politiques des départements dauphinois au niveau national (1791-1830).



[Source : d'après G. Cougny, A. Robert,1889. Le députés liés au négoce regroupent les députés directement issus des milieux d'affaires (voir graphique 4. 15), ainsi que les députés associés à des entrepreneurs par des rapports de parenté, des alliances matrimoniales, des relations d'affaires. L'existence de ces liens a été établie à travers la consultation des notices biographiques, des archives privées de négociants et la reconstitution simplifiée de la généalogie des divers députés étudiés.]

La chute du système impérial ne réduisit donc pas à néant le renforcement politique du négoce qu'avait favorisé la Révolution, entre 1788-1789 et la fin des années 1800[1917]. Après 1810, cette dynamique se perpétua, par-delà les changements de régime. C'est ainsi que la réorientation vers des carrières publiques – politiques ou administratives – constituait la forme de reconversion la plus fréquente pour les négociants, entre les années 1800 et la fin de la Restauration. Selon toute vraisemblance, ce type de requalification ne résultait pas de stratégies délibérées, visant à investir la sphère publique à des fins commerciales. Le processus est d'une nature très différente. À l'origine,

1917Voir *supra*, partie 2, chapitre 7.

c'est bien le prestige inhérent aux fonctions publiques qui incite d'anciens négociants ou des fils de négociants à se tourner vers l'administration et, surtout, la politique. La conjonction entre les mutations structurelles introduites par les dynamiques révolutionnaires (dans le domaine politico-administratif) et des dispositions que s'étaient appropriées les commerçants sous l'Ancien Régime favorisait du reste leur intégration à l'espace public. De ce point de vue, c'est bien l'attraction symbolique exercée par les activités politiques (et non des calculs préalables) qui rendait possible, dans un second temps, des convergences entre les intérêts commerciaux particuliers et l'intérêt général, entre l'action marchande et l'action publique.

En tenant compte de ce contexte, on peut mieux saisir les logiques qui présidaient aux relations entre les milieux d'affaires et les autorités. La création de la succursale de la Banque de France en offre ainsi une excellente illustration. L'initiative est révélatrice des stratégies conscientes et des dispositions inconscientes qui permettaient à des familles venues du monde des affaires de conférer à leurs points de vue ou à leurs intérêts propres une dimension politique reconnue. D'un côté, Augustin Perier occupe une place prépondérante à l'intérieur des milieux d'affaires grenoblois et isérois. De l'autre, son frère André-Jean-Joseph siège au Conseil de régence de la Banque de France, depuis 1822. Par ailleurs, le reste de la famille assume soit des charges publiques éminentes et prestigieuses, soit des fonctions économiques (commerciales, industrielles, financières) de premier plan. Le groupe familial pouvait donc se servir de sa position spécifique, au carrefour de plusieurs espaces sociaux et géographiques différenciés – en tant que les Perier occupaient une position dominante dans l'espace économique comme dans l'espace politique, au niveau régional ou local comme au niveau national.

(b) De nouvelles représentations publiques.

Au-delà d'éventuelles retombées économiques de leurs activités publiques, la réorientation des acteurs vers les affaires politiques ou administratives leur permettait donc, d'un point de vue plus structurel, d'asseoir leur puissance collective et de s'intégrer à la notabilité dauphinoise, que ce fût en restant actif dans le commerce, ou au contraire en s'en éloignant peu à peu. C'est ainsi que les milieux négociants et leurs proches furent toujours relativement bien représentés dans les institutions politiques locales, jusqu'à la Monarchie de Juillet. Dans les années 1830, le poids des commerçants ou de leurs alliés familiaux demeurait significatif dans les trois départements dauphinois, et tout spécialement dans la Drôme et les Hautes-Alpes[1918] (tableau 4. 20).

1918Les pourcentages observés sont moins élevés dans le cas de l'Isère : ils n'en traduisent pas moins une sur-représentation du négoce, par rapport à son poids réel dans l'ensemble de la population départementale.

Tableau 4. 20. Poids des milieux négociants dans la vie politique départementale sous la Monarchie de Juillet.

	Hautes-Alpes	Drôme	Isère
Part des négociants dans le conseil général	4,3 %	21,4 %	3,3 %
Part des négociants dans les conseils d'arrondissement	20,8 %	21,4 %	4,4 %
Part des individus liés au négoce dans le conseil général	21,7 %	28,6 %	20,0 %
Part des individus liés au négoce dans les conseils d'arrondissement	33,3 %	32,1 %	13,3 %
Effectifs du conseil général	23	28	30
Effectifs des conseils d'arrondissement	24	28	45

[Source : *Almanach royal et national*, 1836.]

À travers cet engagement auprès de l'appareil d'État, négociants et anciens négociants avaient en effet réussi à affirmer une conception collective de l'organisation socio-économique, de son évolution et de leur propre positionnement. En ce sens, l'implication politique des acteurs ne constituait pas seulement une possible voie de reconversion : elle contribuait à rationaliser l'expérience commune au groupe et à conférer par-là même au collectif sa cohérence et son sens.

Cela ne signifie certes pas qu'il aurait existé une unité idéologique du monde des affaires dauphinois. Quels points de convergence pourrait-on imaginer, entre les options libérales de la famille Perier, le bonapartisme d'un Emmanuel Crétet, ou encore les positions ouvertement contre-révolutionnaires d'un Maurice Rubichon ? Pourtant, malgré ces divergences d'opinion, la plupart des acteurs manifestent des comportements très analogues, sur certains sujets bien précis : le rapport à l'État, la définition du champ économique, la défense de la propriété et les fonctions socio-économiques attribuées au développement du commerce, de l'industrie, de la banque.

Ces témoignages accordaient notamment un grand intérêt à l'égard de l'essor économique de la région. Plus précisément, et en approfondissant la réflexion amorcée sous l'Ancien Régime, il s'agissait de promouvoir simultanément le perfectionnement de l'industrie et la modernisation du système bancaire. Le thème est aussi bien présent dans les notes personnelles d'Auguste Perier[1919] que dans les ouvrages de Rubichon[1920]. On en retrouve aussi l'esprit dans quelques initiatives

1919Arch. dép. de l'Isère, 11 J 33.

1920Rubichon (Maurice), *De l'Angleterre*, Paris, Imprimerie de Lefebvre, 1816-1819 (2 vol.) ; Rubichon (Maurice), *Du mécanisme de la société en France et en Angleterre*, Paris, Chatet, 1837. Rubichon proposait en particulier un ensemble de conseils destinés à renforcer la monarchie, où il soulignait l'importance du respect de la propriété, de l'agriculture, du développement d'un système bancaire à l'imitation du modèle anglais, ainsi qu'un ensemble de mesures destinées à dynamiser l'industrie et le commerce, en s'inspirant là aussi de l'exemple britannique Rubichon (Maurice), 1837, p. 414-451. Les préconisations de Rubichon se distinguaient donc des positions des libéraux moins

régionales : un 1827, une éphémère Société industrielle du département de la Drôme entendait ainsi s'inspirer du cas grenoblois, pour renouveler les circuits financiers locaux[1921]. Pour les négociants et les fabricants, la création de nouvelles banques devait contribuer à animer les autres secteurs de l'économie, et tout spécialement à enclencher une « *révolution industrielle*[1922] », profitable à l'ensemble du département.

Se dessinait donc un attachement particulier à la modernisation économique du pays – y compris chez d'anciens négociants qui s'appliquaient, paradoxalement, à prendre leurs distances vis-à-vis de la «*philosophie moderne*[1923] ». En réalité, les premières décennies du XIX^e^ siècle voient l'émergence d'un discours et d'un ensemble de lieux communs, qui vont contribuer à forger, dans la région, l'image publique d'une bourgeoisie d'affaires cohérente (composée d'éléments venus du négoce, de la fabrique ou de la banque), dotée d'une fonction précisément située dans l'espace social (contribuer à la prospérité publique, et de ce fait au bien commun) et dans la chronologie (au sens où ces hommes d'affaires prétendent inscrire leur action dans le cadre plus général du progrès social et économique).

Les réorientations du négoce dauphinois, durant la première moitié du XIX^e^ siècle, doivent donc être appréhendées comme un mouvement de redistribution des acteurs au sein de nouveaux ensembles sociaux, mais aussi comme un processus de requalification symbolique des individus et des groupes, auxquels ils se rattachaient et dans lesquels ils se reconnaissaient. Lorsque s'achève la Restauration, les négociants qui avaient dominé le Dauphiné dans les années 1780 ou 1790 n'apparaissent généralement plus comme tels. Si une minorité continuait à être active dans le commerce au sens strict, de nombreux agents étaient progressivement devenus des propriétaires, avaient embrassé des carrières politiques et administratives, s'étaient enfin tournés vers des occupations manufacturières ou financières. Ces changements traduisent tous, à leur manière, un glissement général du négoce vers de nouvelles catégories, dans un contexte où les régimes de classification sociale vont connaître de profondes mutations, consécutives aux dynamiques révolutionnaires. En ce sens, les membres de la bourgeoisie commerciale dauphinoise, en délaissant

par les problèmes soulevés que par la façon de les résoudre (en dénonçant notamment les effets pernicieux de la Révolution et de l'Empire dans le domaine économique).

1921Arch. dép. de la Drome, 71 M 2.

1922L'expression est utilisée dans le rapport, à propos de la banque des Perier, « *appelée, à tous égards, par le rang et la capacité de ses chefs, à préparer dans le pays une sorte de révolution industrielle* » (arch. dép. de la Drôme, 71 M 2, cité par Léon (Pierre), 1954, p. 539).

1923Rubichon (Maurice), 1837, p. 164.

graduellement la référence statutaire et symbolique au négoce, réussissaient finalement à s'agglomérer plus efficacement à la notabilité départementale ou nationale.

Chapitre 13. Reconfiguration des réseaux dauphinois.

Les transformations connues par le négoce dauphinois en modifièrent aussi l'organisation géographique. Par ailleurs, toutes ces mutations ne furent pas non plus exactement identiques sur l'ensemble des territoires dauphinois. Il existe en fait une interaction entre la distribution des acteurs dans l'espace d'une part et, d'autre part, les évolutions structurelles du groupe. Avec la chute de l'Empire, en 1815, débute une nouvelle séquence, qui se caractérise par le retour à la paix internationale, mais aussi par un recul de l'influence française en Europe. Sous cette double impulsion, les entreprises dauphinoises virent disparaître une partie de leurs anciens débouchés pré-révolutionnaires, mais aussi des marchés que leur avaient ouverts les conquêtes napoléoniennes. Faut-il alors voir dans la Restauration un moment de resserrement des réseaux commerciaux dauphinois[1924] ? Ou un simple redéploiement des circulations marchandes, dans un contexte géopolitique renouvelé ?

Nous aborderons ici ces questions, en examinant la réorganisation spatiale du commerce dauphinois, tant à l'extérieur qu'à l'intérieur du territoire national ou régional. Nous commencerons par nous pencher sur la position occupée par le négoce du Dauphiné dans les circuits internationaux. Puis nous verrons que cette situation a fortement influencé la manière dont les acteurs ont réorienté leurs opérations dans l'espace national et régional. Notre propos sera alors de mieux comprendre comment ces dynamiques spatiales ont pu influencer le comportement collectif des négociants et, de ce fait, ont suscité de nouvelles formes d'identification sociale.

1. Contraction des circuits internationaux ou reprise économique ?

Avant la Révolution, les Dauphinois étaient très impliqués dans le commerce maritime, que ce soit dans l'Atlantique ou en Méditerranée[1925]. Comme nous l'avons vu, les interruptions causées par les guerres entre 1793 et 1815 avaient été lourdes de conséquences sur leurs affaires habituelles et les avaient contraint à réviser leurs stratégies ordinaires, en s'appuyant notamment sur leurs réseaux continentaux et sur l'expansion territoriale de la France[1926]. Mais que pouvaient espérer les milieux commerçants, dans un contexte où la situation particulière de la France en Europe, mise à

1924Comme cela avait été le cas dans des ports, notamment sur la façade atlantique (cf. Gardey (Philippe), 2009, p. 258-293).
1925Voir *supra*, partie 1, chapitre 4.
1926.Voir *supra*, partie 3, chapitre 9.

mal par les traités de paix, risquait de fragiliser les relations d'affaires constituées sous l'Ancien Régime, puis au cours des années qui suivirent la Révolution ?

(a) Le négoce atlantique : un impossible retour vers le passé.

Au préalable, il s'agit donc d'entrevoir avec plus de clarté la nature des attentes qui dominaient le négoce dauphinois, au moment de la chute de l'Empire. Les comportements adoptés comme les discours tenus par les acteurs témoignent essentiellement d'une volonté de se réinsérer dans les anciens circuits commerciaux et dans les anciens secteurs d'activité (commerce colonial et textile en particulier), comme pour clore la séquence 1793-1815 et en revenir aux dynamiques et aux circuits marchands, tels qu'ils s'organisaient au niveau international, avant les conflits révolutionnaires.

Assez rapidement, des tentatives furent ainsi menées en direction des aires géographiques que les entreprises dauphinoises connaissaient le mieux, pour les avoir fréquentées sous l'Ancien Régime et au début des années 1790. Ce fut notamment le cas du commerce océanique, vers lequel plusieurs acteurs tentèrent de réorienter leurs opérations après 1815.

Pour les négociants dauphinois, les espoirs placés dans les marchés de l'Atlantique ne s'évanouirent pas brutalement ni complètement. Ainsi, quelques représentants de la bourgeoisie commerciale continuèrent à tenter leur chance de l'autre côté de l'Océan, que ce soit sous l'Empire ou à l'époque de la Restauration. À cet égard, deux familles retiennent particulièrement l'attention, dans la mesure où elles résument assez bien l'attitude des strates intermédiaires ou inférieures du négoce dauphinois : les Ruelle et les Tanc. Toutes deux étaient originaires du Haut-Dauphiné. Toutes deux avaient vraisemblablement établi des liens avec les Caraïbes avant 1793. Les Ruelle avaient noué des contacts avec Chauvet et Lafaye, ce qui démontre leur présence à Saint-Domingue dès les années 1780[1927]. Quant à Marcel Tanc, il semble s'être installé à la Martinique au début de la décennie 1790 au plus tard[1928].

Pour les Ruelle, qui avaient fui Saint-Domingue et s'étaient retranchés à Cuba, le maintien des liens avec la zone caribéenne semblait aller de soi[1929]. La position des Tanc était sensiblement différente. Leurs archives montrent que la plupart des membres de la famille se trouvaient encore dans les Hautes-Alpes quand intervint la défaite de Napoléon et le rétablissement de la monarchie. Seul Marcel Tanc – après un retour forcé en métropole, en 1798 – était installé dans les Antilles,

1927 Arch. de la CCIMP, L 19/62/07. Voir également Burgaud-Gonset (Hélène), *Les Ruelle : chroniques familiales*, s.l., s. n., 1991.

1928 Une lettre datée de 1791 prouve que Marcel Tanc se trouvait dans l'île à ce moment-là pour ses affaires : arch. dép. des Hautes-Alpes, J 77.

1929 Voir *supra*, partie 3, chapitre 9.

mais sans s'être lui non plus totalement détaché de ses origines alpines[1930].

Après 1815, Ruelle et Tanc s'efforcèrent de reprendre le fil de leurs affaires, en dépit de la perte de Saint-Domingue. À Cuba, François Ruelle prit le parti de se consacrer à la culture et à la vente du café, à la tête d'une plantation de Matanzas. Marcel Tanc, de son côté, semble s'être tourné vers l'exportation de denrées coloniales, en association avec un certain Cazeneuve, peut-être un ancien partenaire de Jean-Jacques Chauvet[1931].

Ces négociants n'étaient pas des aventuriers isolés. Les lettres reçues par Marcel Tanc, quoique fragmentaires[1932], témoignent de liens persistants avec le Dauphiné. Cinq individus et familles sont ainsi cités, dans les divers papiers qui ont été conservés. Tanc travaillait en relation avec un membre de la famille Bucelle, qui avait acquis une propriété à Macouba, mais qui résidait peut-être à Saint-Pierre[1933]. Occasionnellement, Marcel Tanc correspondit avec des Dauphinois pour régler des affaires d'héritage : ce fut le cas des familles Bergon et Julien[1934]. Surtout, il s'était rapproché d'autres négociants ou marchands, comme un certain Arnaud, en 1817, venu de la Bâtie-Neuve et qui souhaitait, après un passage à la Martinique, se fixer à la Trinité pour se lancer dans le commerce. Enfin, la documentation évoquait aussi un certain Jouve, dont on ne sait rien, hormis qu'il pratiquait lui aussi le négoce à Saint-Pierre.

Ces divers éléments tendent donc à relativiser l'idée suivant laquelle la Restauration aurait coïncidé avec un abandon définitif, complet et rapide du commerce avec les Antilles. Même si c'en était terminé des grandes dynasties de négociants ou de planteurs-négociants dauphinois, des commerçants de moindre envergure persistaient à tenter leur chance de l'autre côté de l'Atlantique.

Plus indirectement, de grands négociants continuèrent aussi à s'impliquer dans le commerce ou la transformation de produits coloniaux, depuis la métropole[1935]. La compagnie Perier acheminait par exemple des denrées venues d'Amérique continentale ou des Antilles (coton, sucre, indigo) vers le marché parisien[1936].

L'exemple du commerce avec les Antilles est intéressant à double titre : par le poids qu'il occupait sous l'Ancien Régime dans les circuits dauphinois, mais aussi parce qu'il est révélateur de

1930Marcel Tanc détenait encore, au début des années 1820, un « *superbe jardin* » et il recevait très fréquemment des missives du reste de sa famille (arch. dép. des Hautes-Alpes, J 77).

1931Le nom de Cazeneuve figurait dans les archives comptables de la société Chauvet et Lafaye : arch. de la CCIMP, L 19/62/02.

1932On ne conserve que la correspondance passive de Tanc, qui se compose, dans une large mesure, de lettres de parents ou d'amis.

1933Lettre du 10 mai 1821 de Bucelle (Paris) à Tanc (Saint-Pierre), arch. dép. des Hautes-Alpes, J 77.

1934Les Julien étaient, semble-t-il, installés à Embrun. On ne connaît pas précisément, en revanche, les origines des Bergon. Alix Bergon, dont il est question dans la correspondance, et dont il s'agissait de régler la succession, était un militaire, vraisemblablement envoyé dans les Antilles en tant que tel et non pour des affaires commerciales.

1935Il s'agissait déjà d'une forme d'organisation courante à la fin de l'Ancien Régime. Les Perier, par exemple, n'étaient pas physiquement présents à Saint-Domingue, mais ils s'appuyaient sur des alliés locaux pour y faire valoir leurs intérêts et pour prendre en charge l'exportation de denrées en direction de la France.

1936Arch. dép. de la Seine-Maritime, 3 M 328.

l'état des mentalités au sein de la bourgeoisie d'affaires. Après 1815, le centre de gravité du grand commerce dauphinois s'était définitivement déplacé à l'extérieur de l'aire antillaise. Pour autant, l'« *esprit de retour*[1937] » dans les Caraïbes ne s'était pas tout à fait dissipé. Déjà en 1804, certains négociants avaient souhaité ou tenté de se réinstaller à Saint-Domingue et de reprendre des opérations qui, jusqu'en 1793, s'étaient révélées des plus lucratives. Marcel Tanc lui-même s'était sans doute embarqué pour la Martinique au cours des années 1800[1938].

En ce sens, lorsque débute la Restauration, le négoce dauphinois n'avait pas totalement renoncé à ses ambitions océaniques : les acteurs avaient seulement dû ajuster leurs opérations à la perte de Saint-Domingue et aux évolutions défavorables de la conjoncture. Trois principales voies alternatives se dessinaient alors : se tourner davantage vers le reste de la région caribéenne (Martinique, Guadeloupe, colonies espagnoles, à l'instar des Ruelle ou des Tanc) ; se diriger vers l'Amérique continentale[1939] ; enfin, continuer à prospérer dans l'importation de denrées américaines ou antillaises, en diversifiant les aires d'approvisionnement et en assumant essentiellement la transformation et la redistribution de ces produits en métropole[1940].

(b) Une réorganisation des circuits commerciaux internationaux.

L'adaptation des négociants au contexte international fut donc progressive. En aucun cas elle ne procéda d'une rupture délibérée avec les logiques ou les réseaux précédents. Comme nous l'avons déjà relevé[1941], le redéploiement des opérations marchandes menées par les acteurs présentait toujours des coûts économiques et relationnels élevés. D'où une relative inertie des réseaux commerciaux : face au retour de la paix internationale, les milieux d'affaires eurent plutôt tendance à s'appuyer sur un socle de relations déjà relativement solides, ou sur leur expérience professionnelle passée, plutôt que de se placer dans une position dangereuse et incertaine, en recherchant d'emblée de nouveaux débouchés, de nouvelles aires d'approvisionnement, de

1937Concernant cet « *esprit de retour* », tel qu'il se manifestait en 1804, voir en particulier Covo (Manuel), *Commerce, empire et révolutions dans le monde atlantique. La colonie française de Saint-Domingue entre métropole et États-Unis (ca. 1778-ca. 1804*), thèse de doctorat (histoire), EHESS, 2013, p. 735-737.
(ca. 1778 – ca. 1804)

1938Une lettre datée du 22 mai 1810 fut ainsi adressée à « *M. Tanc, négociant, Saint-Pierre, Martinique* », par un des neveux de Marcel (arch. dép. des Hautes-Alpes, J 77).

1939En particulier vers les États-Unis – avec lesquels des contacts avaient été établis durant la guerre. Les Haut-Alpins se tournèrent aussi vers l'Amérique latine : Brésil, Argentine, Mexique attirent ainsi des commerçants (sur le modèle des « Barcelonnettes »), mais dont la majorité apparaissait plutôt comme des colporteurs, éventuellement de petits négociants, au sens assez vague que le mot revêtait dans la région.

1940C'était notamment le cas de l'importation de sucre, même si le « *sucre indigène* » (de betterave) tendait à concurrencer le sucre antillais. La succession de Casimir Perier, en 1832, montrait ainsi que la famille avait des intérêts dans plusieurs raffineries nouvelles, situées à Paris et à Choisy-le-Roi (Bourset (Madeleine), *Casimir Perier : un prince financier au temps du romantisme*, Paris, Publications de la Sorbonne, 1994, p. 85).

1941Cf. ce qui a été vu propos des guerres de 1793-1815, *supra*, partie 3, chapitre 9.

nouveaux partenaires[1942].

L'indépendance haïtienne et sa reconnaissance par la France avaient toutefois profondément modifié le système colonial grâce auquel une bonne partie du négoce dauphinois s'était développée dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle. Privés de débouchés et d'une aire d'approvisionnement de premier plan, les Dauphinois durent revoir leurs orientations. Dans cette perspective, ils disposaient tout de même de quelques atouts. Il existait d'une part des marchés « alternatifs » en Europe méridionale, dans les Alpes occidentales ou en Méditerranée, qu'ils fréquentaient déjà sous l'Ancien Régime. D'autre part, les négociants avaient aussi tissé un ensemble de relations avec l'Europe septentrionale ou orientale, qui s'étaient renforcées à la faveur des guerres de 1793-1815. Enfin, les liens noués avec des partenaires situés à Paris, dans le Nord ou sur la façade atlantique laissaient espérer l'établissement d'échanges plus indirects avec des marchés extérieurs (dans le monde anglo-saxon, en Belgique, aux Pays-Bas par exemple).

Entre la fin des années 1820 et le début des années 1830, une série de transformations remodela ainsi l'organisation spatiale des opérations commerciales orchestrées par les Dauphinois (carte 4. 1). Dans l'ensemble, trois processus conjoints se manifestèrent alors. En premier lieu, plusieurs marchés anciens éprouvèrent des difficultés plus ou moins prononcées, qui conduisirent les acteurs à s'en détacher : il s'agissait surtout de l'aire dominguoise (avec laquelle les relations s'interrompirent) et de la péninsule ibérique (Catalogne exceptée)[1943]. En second lieu, les rapports avec des marchés périphériques connurent une reprise timide ou partielle, notamment avec le Piémont[1944], la Suisse[1945], Barcelone et la Catalogne[1946]. Enfin, en troisième lieu, on assista à l'essor de nouveaux marchés (Pays-Bas dans un premier temps, puis Angleterre et États-Unis) ou au renouveau de débouchés dont l'importance avait été jusque là plus limitée (Allemagne, Europe centrale et orientale)[1947].

1942Selon des procédés analogues à ceux qui avaient été utilisés en 1793, face aux perturbations occasionnées par la guerre maritime.

1943Des contacts commerciaux avec l'Espagne sont toujours attestés, mais sans commune mesure avec ceux qui étaient observés au XVIII^e siècle. L'exportation de toiles vers la péninsule ibérique faiblit considérablement, de même que celle de bonnets (Delacroix (Nicolas), 1835, p. 359).

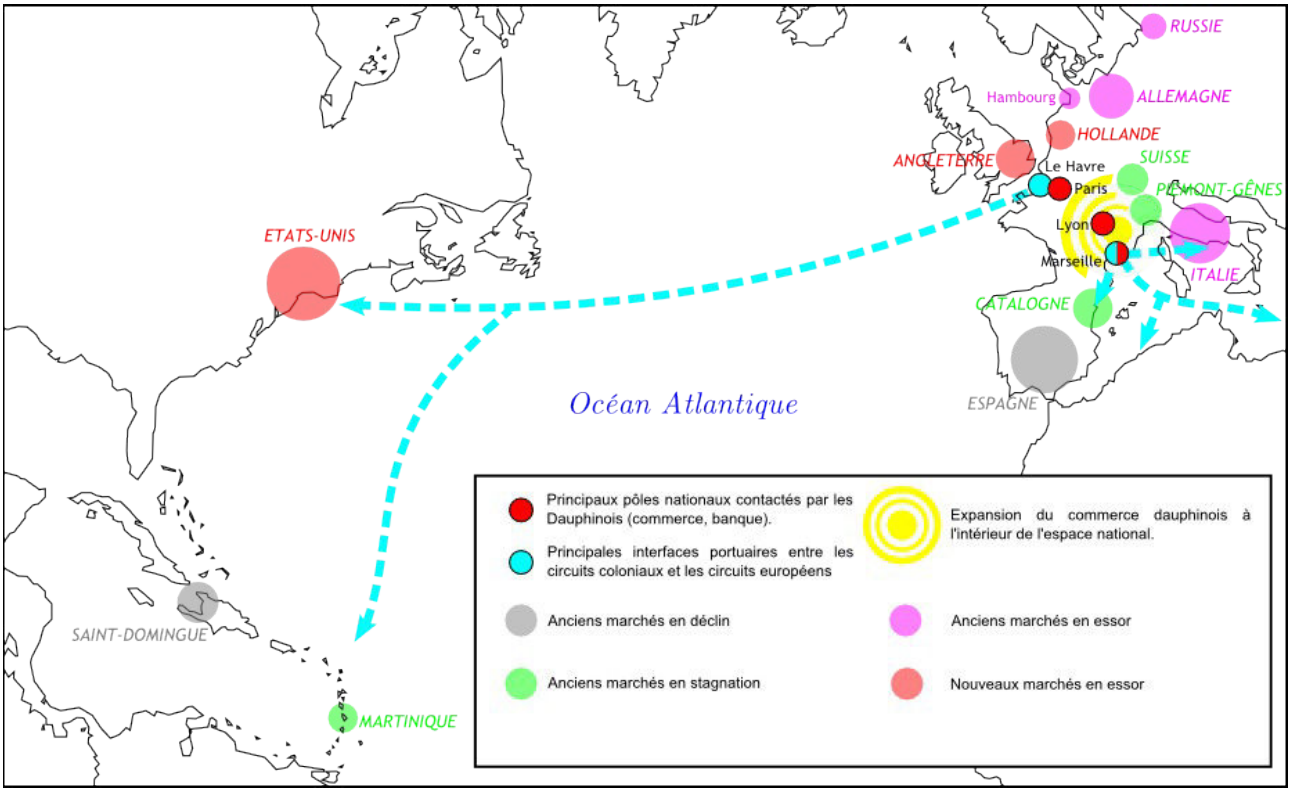
1944Aux lendemains de 1815, les delphino-piémontaises sont ambiguës. D'un côté, certains débouchés tendent à se fermer définitivement : dans le domaine du textile, déjà en déclin au XVIII^e siècle, les négociants turinois exercent désormais une concurrence trop forte pour que les Dauphinois puissent espérer écouler massivement leurs propres stocks sur place. En revanche, certains secteurs présentaient des occasions plus favorables – l'exportation de papier, par exemple.

1945Arch. dép. de l'Isère, 1 M 138.

1946En particulier dans le cadre du commerce du papier : voir Léon (Pierre), 1954, p. 657.

1947Arch. dép. de l'Isère, 154 M 1.

Carte 4. 1. Les commerçants dauphinois et les marchés extérieurs (années 1820-années 1850).



[Source : d'après P. Léon, 1954, p. 644 ; N. Delacroix, 1817.]

Cette réorganisation des flux marchands s'inscrivait dans une triple dynamique : une transformation de la situation géopolitique en Europe et dans l'Atlantique, une évolution des secteurs dans lesquels les entreprises s'étaient engagées et enfin une mutation des structures industrielles locales. En ce qui concerne le négoce dauphinois, le XVIII^e^ siècle avait été principalement dominé par l'exportation d'étoffes et l'importation en métropole des produits de l'agriculture antillaise. Au cours des premières décennies du XIX^e^ siècle, si plusieurs branches du textile ou du commerce d'habillement[1948] réussirent à se maintenir, voire à prospérer, de nouveaux types d'échanges se développèrent, recentrés sur l'exportation de la production dauphinoise – industrielle (papier, acier[1949]) ou agricole (bois, bétail). Nous manquons de données statistiques ou d'archives privées pour préciser dans quelles proportions eurent lieu ces renouvellements, mais tous les témoignages administratifs, les guides commerciaux et les almanachs dont nous disposons

1948Après une période de difficultés, le commerce et la fabrication des gants connut un regain de dynamisme à partir de la fin des années 1830 (Léon (Pierre), 1954, p. 628). Sous le Second Empire, V. Brunet estimait par exemple que le commerce des gants de Grenoble mettait en circulation un capital de 7 à 8 millions fr. (Brunet (V.), *Géographie historique, physique, politique, industrielle, commerciale, statistique et pittoresque du département de l'Isère*, Grenoble, impr. de Prudhomme, 1857, p. 38), qu'il « *avait pris beaucoup d'importance* » au cours des années précédentes et enfin qu'il donnait lieu à des exportations dans le monde entier, tout particulièrement en Amérique.

1949Léon (Pierre), 1954, p. 605-624.

s'accordent sur ces différents points[1950], de même que la littérature consacrée à la question[1951].

La Restauration ne coïncida donc pas avec une contraction du négoce dauphinois, mais plutôt avec un redéploiement de ses circuits commerciaux vers l'Italie, l'Europe du Nord et les espaces anglo-saxons. Rares sont les fonds d'archives qui permettent une comparaison sur le temps long des réseaux d'affaires, entre les années pré-révolutionnaires et la Restauration. Le cas des sociétés Delatune, à Crest, constitue une exception notable, qui permet d'illustrer cette recomposition des circuits marchands[1952]. Les grands livres de l'entreprise sont en effet parvenus jusqu'à nous : il s'agit de volumes imposants, qui n'ont pu faire l'objet d'une étude exhaustive, dans la mesure où ils couvrent une très longue période, depuis 1759 jusqu'à 1972. Nous avons centré l'analyse sur la période de 1759 à 1829, de manière à déterminer quelles différences pouvaient apparaître entre la période pré-révolutionnaire et révolutionnaire (de 1777 à l'an 3)[1953], le début du XIX^e^ siècle (1801-1802)[1954] et la fin de la Restauration (1826-1829)[1955]. L'étude a porté sur une évaluation de la ventilation des opérations de l'entreprise, ainsi que sur la distribution spatiale des différents partenaires contactés.

Comme le montre la carte 4. 2, l'entreprise s'insérait surtout à l'intérieur de réseaux locaux et régionaux. Elle était bien implantée dans tout le quart Sud-Est de la France : Dauphiné, Bas-Languedoc, Lyonnais, Provence. S'y ajoutaient des ramifications plus lointaines en direction de Paris, de Genève[1956], des ports italiens (Gênes, Naples).

1950Voir notamment Delacroix (Nicolas), 1817 ; Ladoucette (Jean-Charles-François), *Histoire, topographie, antiquités, usages, dialectes des Hautes-Alpes*, Paris, 1834 (2^e^ éd.) ; Pilot de Thorey (Jean-Joseph-André), 1847 ; Brunet (V.), 1857.

1951Léon (Pierre), 1954, p. 553-642.

1952Arch. dép. de la Drôme, 18 J 1 à 56.

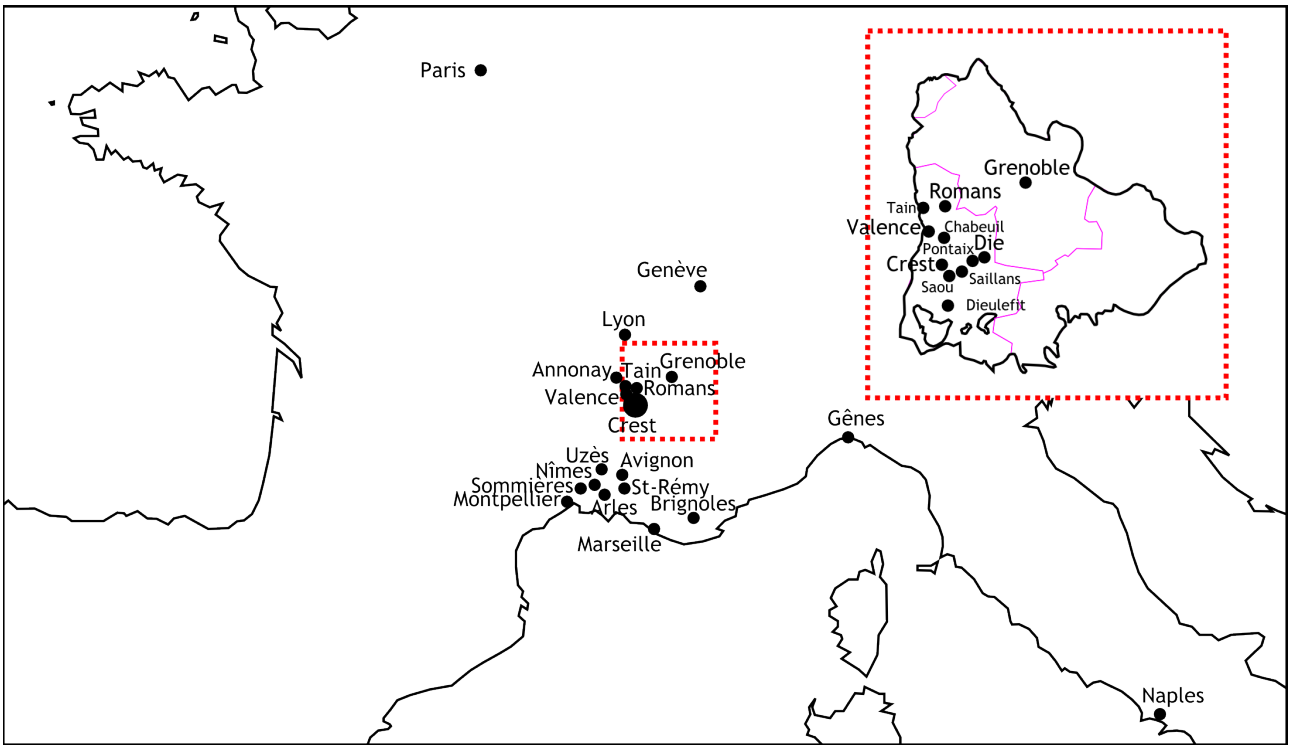
1953Arch. dép. de la Drôme, 18 J 2.

1954Arch. dép. de la Drôme, 18 J 3.

1955Arch. dép. de la Drôme, 18 J 10.

1956Les Delatune appartenaient en effet aux réseaux protestants, ce qui avait favorisé les contacts avec la Suisse.

Carte 4. 2 Principales localités en relation avec les sociétés Delatune, de la deuxième moitié du XVIII^e^ à la première moitié du XIX^e^ siècle, d'après sa comptabilité.



[Source : d'après arch. dép. Drôme, 18 J 2, 3 et 10.]

Avant la Révolution, cet ancrage régional était fortement marqué : au début des années 1780, on estime qu'environ 68,8 % du volume d'affaires de l'entreprise concernait des opérations effectuées à l'intérieur du département de la Drôme[1957]. La proportion décroît en 1800-1801, puisque seulement 38,4 % du volume d'affaires se rapportait à des transaction intra-départementales (N ≈ 2,8 millions fr.). La tendance se confirme vers la fin de la Restauration : en 1826, 27,2 % environ du volume des opérations considérées (N ≈ 1,4 millions fr.) relevaient d'échanges avec des partenaires drômois.

Simultanément, les relations avec les marchés extérieurs s'intensifièrent en deux temps. Dans une première période, le poids de Lyon devint considérable : en 1800-1801, les transactions avec la ville représentaient à elles seules un peu moins de 48,3 % du volume total d'affaires, contre environ 7,3 % à la fin de l'Ancien Régime. Dans un deuxième temps, on assiste, sous la Restauration, à une diversification plus marquée. L'importance de la place lyonnaise décroît[1958], tandis que les liens se resserrent ou se nouent avec d'autres villes françaises (Nîmes, Avignon, Sommières, Marseille, Paris) et étrangères (Genève, Naples), dans un contexte où les exportations françaises vers les pays méditerranéens tendaient à se maintenir et même à se développer, comme

1957Pour un volume total d'affaires examinées de 4,3 millions lt., durant les trois premières années de la décennie.
1958Les transactions avec Lyon représentaient alors 10,3 % du volume total d'affaires examinées.

l'ont souligné les travaux de Patrick Verley[1959].

Cette expansion géographique n'était pas seulement le reflet de l'essor de l'entreprise. Celle-ci comptait déjà parmi les principales sociétés du commerce drômois avant la période révolutionnaire. Selon toute vraisemblance, l'élargissement des relations d'affaires de la famille Delatune correspondait moins à un « décollage » progressif de la maison de commerce qu'à une adaptation aux évolutions de la conjoncture. Autrement dit, c'est parce que les marchés s'élargissent que les sociétés Delatune s'ouvrent vers l'extérieur, et non parce que leur statut ou leur puissance économique aurait connu des modifications structurelles.

Située dans son contexte particulier , cette étude nous renseigne assez précisément sur le climat qui régnait dans les milieux d'affaires à l'époque de la Restauration. Les Delatune profitaient sans nul doute d'un ensemble de facteurs qui les prédisposaient à un rayonnement extra-régional. En tant que protestants, ils bénéficiaient de liens confessionnels et familiaux avec Genève. Par ailleurs, leurs opérations touchaient à des secteurs dynamiques de l'économie dauphinoise : le textile dans un premier temps, puis la papeterie[1960]. Pour autant, il serait erroné d'en conclure qu'il ne s'agissait que d'un exemple singulier. À la même époque, d'autres négociants profitaient également du retour à la paix pour se tourner davantage vers les marchés nationaux et internationaux. De nombreux autres cas peuvent ainsi être recensés, même s'ils sont moins bien renseignés. Les sociétés Morin expédiaient elles aussi leurs étoffes vers la Suisse et l'Italie. Quant aux négociants et fabricants de Vienne, ils vendaient également une part significative de leurs stocks (16,7 % environ) en Italie du Sud[1961]. De même, à partir des années 1830 et 1840, les négociants en gants de Grenoble commencèrent à se lancer dans des exportations en direction des États-Unis, puis des îles britanniques[1962]. En l'absence de données plus générales et plus complètes, ces divers exemples tendent tout de même à infirmer l'hypothèse d'un strict repli des commerçants dauphinois vers les marchés intérieurs. Comme le relevait Patrick Verlay, la France apparaissait dès la fin de la Restauration comme une puissance exportatrice, dont la compétitivité augmenta par ailleurs à partir des années 1830[1963]. L'élargissement des débouchés dauphinois s'inscrivait donc dans une conjoncture plutôt favorable, en particulier pour ce qui concernait le secteur du textile (soieries,

1959« *L'inertie des habitudes de consommation et d'approvisionnement favorise les fabricants de drap français en Méditerranée, en dépit de la concurrence croissante des fabriques saxonnes et prussiennes, et de l'apparition des produits autrichiens de la fabrique de Brünn* », Verley (Patrick), *L'échelle du monde. Essai sur l'industrialisation de l'Occident*, Paris, Gallimard, 1997, p. 598.

1960Delacroix (Nicolas), 1835, p. 362-363.

1961Léon (Pierre), 1954, p. 654-655.

1962Le dictionnaire de Blanqui notait ainsi la réputation de la ganterie grenobloise et ajoutait que les gants étaient exportés « *pour l'univers entier, particulièrement pour l'Angleterre, l'Amérique du Nord et la Russie* » (Blanqui (Adolphe-Jérôme), *Dictionnaire du commerce et de l'industrie*, Bruxelles, Warles et C[ie], 1838, p. 417.

1963Verley (Patrick), 1997, p. 583-584.

laines[1964]), dans lequel les négociants et fabricants locaux étaient les plus impliqués.

(c) L'expansion dauphinoise dans l'espace national.

Pour autant, le rôle des circuits nationaux dans la structuration internationale du négoce dauphinois ne doit pas être sous-estimé. En effet, les réorientations internationales qu'amorcèrent les acteurs après 1815 s'appuyaient aussi sur un essor des Dauphinois, à l'intérieur du territoire national, dans les principales branches du secteur textile : draperies, soieries, coton, toileries[1965]. Les entreprises connues – les sociétés Delatune ou Morin – et les principales familles du négoce régional connurent, entre l'Empire et la Restauration, une expansion considérable, par-delà les centres urbains qui avaient longtemps polarisé les réseaux commerciaux de la région.

Le cas des Delatune en constitue d'ailleurs une illustration flagrante. Avant la Révolution, l'entreprise s'appuyait sur des circuits très localisés, organisés principalement autour des bourgs et des villages proches de Crest. Sous la Restauration, en revanche, l'extension internationale se double d'un élargissement vers d'autres régions françaises, que ce soit en direction Paris ou du Midi languedocien et provençal.

En supprimant les douanes intérieures, la Révolution paraît donc avoir favorisé, à plus long terme, les circulations au sein de l'espace national[1966]. Par-delà les aires les plus anciennes du négoce dauphinois (c'est-à-dire, approximativement, le quart Sud-Est du pays), la première moitié du XIX^e^ siècle vit l'essor de grandes dynasties de commerçants et de banquiers, toujours installés en France, mais qui dépassait ce cadre régional – tout particulièrement vers Paris[1967], ainsi qu'en direction du Nord (comme les Charvet[1968] et les Perier[1969]) ou du Havre (en ce qui concerne la société Perier et C^ie^).

Ces villes, hors du Dauphiné, servaient d'interfaces, entre les réseaux marchands nationaux et les circuits internationaux. Dans le cas des Perier, l'implantation familiale à Paris permettait de pénétrer les marchés de la capitale et les principaux réseaux financiers du pays. Par ailleurs, la famille possédait aussi plusieurs entrepôts au Havre, ce qui favorisait son implication dans le

1964L'industrie et le commerce du coton étaient moins développés et s'essoufflèrent assez paradoxalement dans la région, au cours de la première moitié du XIX^e^ siècle (Léon (Pierre), 1954, p. 582-586.

1965Le commerce et l'industrie des toiles tendent en effet à perdurer sous la Restauration, puis à s'affaiblir entre la fin des années 1830 et le début des années 1830 (cf. Rojon (Jérôme), 2007, p. 96 et 101, ainsi que Verley (Patrick), *Entreprises et entrepreneurs du XVIII^e^ siècle au début du XX^e^ siècle*, Paris, Hachette, 1994, p. 86-87).

1966Ce d'autant que les négociants présentaient, avant même la Révolution, de dispositions favorables pour tirer le meilleur partie de cette réforme.

1967Bergeron (Louis), 1974, p. 51-53. Nous reviendrons plus longuement par la suite sur cette présence parisienne des Dauphinois (voir notamment le tableau 4. 21).

1968Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 304-305.

1969Barker (Richard J.), « The Perier Bank During the Restoration », dans *Journal of European Economic History* (vol. 2, n° 3), 1973 ; Bourset (Madeleine), 1994, p. 68-78.

négoce atlantique, en lui permettant de stocker dès leur arrivée les denrées américaines[1970]. De façon générale, ports nationaux et places frontalières occupaient une place de première importance pour les réseaux négociants du début du XIX^e^ siècle. À Marseille, sous l'Empire puis sous la Restauration, Louis Tivollier faisait ainsi office d'intermédiaire, entre les circuits maritimes et les milieux d'affaires du Dauphiné[1971]. Et vers le milieu du siècle, les Géry, une autre famille de négociants, installée à Voiron depuis les années 1800, procédèrent de la même manière. Comme le relevait Jérôme Rojon, à qui nous empruntons cet exemple[1972], Christophe-Antoine Géry s'était installé à Grenoble sous l'Empire, avant de se fixer à Voiron sous la Restauration. La famille, par le mariage et les associations commerciales, est fortement intégrée à la bourgeoisie d'affaires locale. Le fils aîné, Régis, est appelé à succéder à son père dans la région, tandis que son frère, Lucien, est envoyé au Havre. Chez les Perier, les Tivollier, les Géry, le redéploiement des réseaux de relations à l'intérieur des frontières françaises servait en somme de socle à une ouverture des entreprises vers les circuits extérieurs – ce qui n'avait rien de foncièrement nouveau par ailleurs[1973].

2. Le négoce dauphinois dans l'espace national.

Pour comprendre le renouveau du négoce dauphinois au niveau international, il n'est donc pas inutile d'expliquer, dans le même temps, la façon dont les réseaux commerciaux de la région s'étaient recomposés à l'intérieur de l'espace français. Nous chercherons en conséquence à caractériser ces mouvements à moyen terme, en nous demandant comment les réseaux dauphinois ont été influencés par une réorganisation des dynamiques économiques autour de Paris et de pôles urbains ou portuaires secondaires .

(a) Renforcement du rôle de Paris.

L'élément le plus notable de la période qui s'étend de la fin des années 1780 à la fin des

1970Bourset (Madeleine), 1994, p. 81-83.

1971Louis Tivollier est connu à travers le témoignage de Stendhal (voir notamment Stendhal, 1933). Associé à Chauvet en 1802, il défendait sur le port provençal les intérêts de sa famille et du groupe de négociants qui s'était constitué autour des Perier. On se reportera notamment, à ce propos, à la fin de la correspondance Chauvet (arch. de la CCIMP, L 19/62/12), à la liquidation de la société (arch. de la CCIMP, L 19/62/06) et à la procuration en faveur de Tivollier, qui rend bien compte du rôle important assumé par le négociant au moment de la mort de son associé (arch. dép. de l'Isère, 3 E 3910).

1972Rojon (Jérôme), 2007, p. 72-73.

1973Des exemples du même type pourraient être évoqués sous l'Ancien Régime : originaire de Châteaudouble, la famille Berard avait ainsi essaimé à Lyon, Honfleur et Lorient dans la deuxième moitié du siècle (Berard (Maurice), *Une famille du Dauphiné, les Berard : notice historique et généalogique*, Paris, Larose, 1937). De même, la présence des Perier à Lorient mérite d'être rappelée. Ainsi, l'interaction observée entre circuits nationaux et internationaux doit être placée dans la continuité du XVIII^e^ siècle, quand bien même elle ne repose pas sur les même orientations géographiques.

années 1820 tient en effet au poids qu'avait pris la capitale dans les opérations des négociants dauphinois. Si, dans des places plus importantes, l'influence de Paris se faisait déjà sentir à la fin de l'Ancien Régime, le rayonnement de la ville sur les milieux d'affaires dauphinois s'accentua à la faveur de la période révolutionnaire et impériale.

Ce mouvement est d'abord perceptible dans le domaine de la banque. À partir du début des années 1800, plusieurs négociants dauphinois migrèrent vers la capitale, où ils entreprirent de se lancer dans la finance. Les travaux de Louis Bergeron ont mis en exergue l'existence de cette communauté, forte d'une dizaine de familles (tableau 4. 21) et qui rassemblait au total une quinzaine d'individus différents.

Tableau 4. 21. Les familles de banquiers dauphinois à Paris au début du XIX^e^ siècle.

Famille	Origines	Membres liés à la banque parisienne	Principales activités commerciales ou manufacturières d'origine
Balmet	Grenoble	1	Denrées coloniales, toiles.
Barrillon	Serres[1974]	1	Denrées coloniales, fournitures militaires.
Berard	Châteaudouble	2	Denrées coloniales.
Bodin	Romans	3	Soie.
Enfantin	Romans	1	Soie.
Flory	Grenoble	1	Orfèvrerie.
Jubié	La Sône	2	Soie.
La Garde	La Garde-Adhémar	1	Finance.
Perier	Grenoble	3	Denrées coloniales, fournitures militaires.
Poudrel	Die	1	Fournitures militaires.

[Source : L. Bergeron, 1978, p. 51-53.]

Tous ces établissements ne survécurent pas forcément à la période impériale, loin s'en faut. Plusieurs firent faillite avant 1815, à l'image de Balmet (1801) ou d'Enfantin (1802). Mais quelques familles réussirent à résister aux crises impériales et continuèrent leurs activités sous la Restauration, comme les Perier, bien sûr, mais aussi Henry Flory – jusqu'à sa mort à Paris, en 1821[1975] – ou encore les Berard. Jean-Jacques Berard (1751-1817) ayant laissé la place à son fils, Victor-Alexis (1792-1857)[1976], qui allait participer en 1819 à la création d'une Compagnie

1974Barrillon est classé par erreur au sein des Provençaux par Bergeron (Louis), *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, Paris, éditions de l'EHESS, 1999 (1978), p. 51. On notera que Louis Bergeron classait les banquiers venus du Dauphiné et de Provence dans la même rubrique, ce qui se justifie compte tenu des relations qui existaient entre Dauphiné et Haute-Provence.

1975Szramkiewicz (Romuald), *Les régents et censeurs de la Banque de France*, Genève, Droz, 1974, p. 124.

1976Bergeron (Louis), 1999 (1978), p. 52.

d'assurance maritime contre les risques de guerre[1977]. Bien que relativement peu nombreux, ces hommes d'affaires exerçaient une forte influence sur le négoce dauphinois, notamment parce qu'ils étaient liés aux commerçants par des relations de crédit, quelquefois renforcées par des alliances matrimoniales. Jusqu'aux années 1820, les banquiers et négociants de la place parisienne occupaient un rôle clef dans la mobilisation du capital économique, à des fins commerciales ou industrielles. La comptabilité Chauvet met par exemple en évidence le poids de la capitale dans le financement de l'entreprise, entre la fin des années 1790 et le début des années 1800 : les Perier et Henri Flory étaient régulièrement sollicités, en plus de banquiers non-dauphinois (comme les Delessert).. De même, la société Drevon et Lambert s'était principalement appuyée sur la banque delphino-parisienne pour développer ses activités en Allemagne, sous l'Empire. Les ramifications parisiennes des réseaux dauphinois irriguaient ainsi en capitaux financiers les principaux pôles commerciaux dauphinois, tels que Grenoble, Voiron ou Romans. Plus indirectement, la banque parisienne privée et la Banque de France alimentaient aussi des régions plus reculées, à l'image du Gapençais, *via* la médiation des Perier, des Pinet ou d'Alexandre Barrillon, sur le modèle des opérations qui se déroulaient déjà à la fin du XVIII^e^ siècle.

Entre Paris et le Dauphiné se consolident de la sorte, à partir des premières années du XIX^e^ siècle, un ensemble de liens à la fois commerciaux et financiers. La capitale apparaît à la fois comme un pôle financier de premier plan, un centre de production, un marché de consommation étendu, et une véritable plaque tournante pour la redistribution du textile, qui ne cesse de s'affirmer dans la première moitié du siècle au détriment de Lyon[1978]. Dans ce contexte, les Dauphinois les plus influents avaient donc tout intérêt à redéployer une partie de leurs activités vers la place parisienne, d'où ils pouvaient contrôler plus aisément les conditions d'acheminement de leurs stocks de marchandises[1979] et l'évolution des marchés financiers. Dans le même temps, ces négociants continuaient à placer une partie de leurs capitaux dans des sociétés dauphinoises, comme les frères Jubié qui finançaient ainsi leur fabrique de soie de la Sône[1980] ou Alexandre Barrillon, qui continuait simultanément à investir dans des sociétés de commerce engagées dans les fournitures aux armées, en association avec la famille Ithier notamment[1981]. De ce point de vue, l'installation de quelques individus puissants à Paris rejaillissait plus largement sur des pans entiers du négoce

1977Son nom figurait parmi les premiers actionnaires : il était alors désigné en sa qualité de « *négociant* » (*Bulletin des lois du royaume de France*, Paris, Imprimerie royale, 1819, vol. 7, p. 359.

1978Verley (Patrick), 1997, p. 268.

1979Le cas des Perier, déjà évoqué, en offre une bonne illustration. En s'installant au Havre, les négociants optaient pour un acheminement des produits océaniques par l'axe de la Seine, où Paris occupait bien sûr une situation charnière.

1980Bergeron (Louis), 1999 (1978), p. 299.

1981Szramkiewicz (Romuald), 1974, p. 2-7. Voir aussi les papiers de la famille Ithier : arch. dép. des Hautes-Alpes, 15 J 4-7.

régional.

(b) « *Sur le chemin de l'univers*[1982] » : l'axe rhodanien.

Est-ce à dire que, désormais, le Dauphiné était polarisé par la place parisienne, au moins d'un point de vue commercial et bancaire ? Le dynamisme parisien a été souligné parce qu'il constituait un phénomène relativement neuf. Pour autant, le processus révolutionnaire n'avait pas anéanti les anciennes formes d'attraction économique qu'exerçaient sur la région Lyon ou Marseille, et les interactions entre ces deux villes, à travers la vallée du Rhône.

En premier lieu, la place lyonnaise conservait l'influence dont elle jouissait avant la fin des années 1780. Les négociants dauphinois spécialisés dans le commerce du textile y écoulaient toujours une partie de leurs stocks. Sans que l'on puisse évaluer précisément l'ampleur de ces flux, les marchés lyonnais absorbaient une large part des stocks de soie détenus par les négociants et les manufacturiers du Bas-Dauphiné ou de la vallée du Rhône[1983]. Nous savons aussi que les maisons de commerce de Voiron y revendaient leurs toiles, en direction des consommateurs lyonnais ou pour être réexportées à l'extérieur[1984]. Enfin, le commerce du papier ou des gants y trouva des débouchés jusqu'aux années 1830. Par ailleurs, négociants et banquiers lyonnais persistaient à investir dans les entreprises dauphinoises, et tout spécialement dans les sociétés du Bas-Dauphiné. Ainsi que l'avait remarqué Pierre Léon, les milieux d'affaires de Lyon assumèrent un rôle de première importance dans les débuts du développement industriel de la région[1985]. Les grandes compagnies industrielles de la première moitié du XIX^e^ siècle, dotées de capitaux considérables, étaient ainsi dominées par la banque lyonnaise. C'est à Lyon que fut fondée, en 1822, la Compagnie des fonderies et forges de la Loire et de l'Isère[1986], dont le capital social s'élevait d'emblée à 1,2 millions fr., et qui ne cessa de s'accroître au fur et à mesure que l'entreprise se développa sous de nouvelles raisons sociales (Compagnie des fonderies et forges de la Loire et de l'Ardèche, puis Compagnie des fonderies et forges de Terrenoire, la Voulte et Bessèges).

Les mémoires publiés dans les années 1830-1840 en vue de la construction des chemins de fer livrent des données relativement plus précises[1987] sur les relations entre les régions dauphinoise

1982Berthin (Vital), *Chemin de fer de Grenoble. Comparaison du tracé de Saint-Rambert avec les tracés de Tain, de Valence et de Vienne*, Grenoble, J. Baratier, 1845, p. 29.

1983Léon (Pierre), 1954, p. 647.

1984Beaulieu (C.), *Histoire du commerce, de l'industrie et des fabriques de Lyon, depuis leur origine jusqu'à nos jours*, Lyon, Auguste Baron, 1838, p. 128.

1985Léon (Pierre), 1954, p. 536.

1986*Bulletin de la société d'encouragement pour l'industrie nationale* (n° 275), mai 1827, « Rapports sur les établissements de la Compagnie des fonderies et des forges de la Loire et de l'Isère

1987Les chiffres proposés sont des estimations approximatives, dont on soupçonne qu'ils furent parfois gonflés artificiellement, pour appuyer tel ou tel projet. En tenant compte de ce biais, on peut néanmoins considérer qu'une

et lyonnaise. Un premier document consacré à la liaison entre Grenoble et Lyon indique que, sous la Monarchie de Juillet, un peu moins de 50 000 t de marchandises circulaient entre l'Isère et le Rhône, par les routes (terrestres) qui reliaient Voiron à Lyon[1988]. Entre Tullins, Valence et Lyon[1989], le total avoisinait les 32 000 t[1990]. Par ailleurs, l'enquête menée par l'inspecteur général Mathurin-François Kermaingant avançait qu'au moins 19 000 t de marchandises par an étaient expédiées par bateau depuis le Dauphiné vers Lyon[1991] en remontant le Rhône – soit un dixième du trafic total, estimé à 190 000 t pendant les dernières années de la Restauration[1992]. Dans le sens inverse, c'est-à-dire de Lyon vers Valence, transitaient en moyenne 140 000 t de marchandises, tandis que le volume des marchandises qui parvenaient jusqu'à Marseille s'élevait à un peu moins de 80 000 t.

En d'autres termes, c'est bien Lyon qui exerçait la plus forte attraction sur la partie occidentale du Dauphiné, tant du point de vue des approvisionnements que de l'exportation des stocks produits ou entreposés dans la région. C'est aussi la place lyonnaise qui servait de principal relais pour réexpédier les marchandises plus au nord, en direction de Paris ou de l'Europe septentrionale. Plus au sud, Marseille ouvrait cependant aux commerçants un accès facile aux circuits méditerranéens et coloniaux. D'où la présence persistante d'entreprises dauphinoises sur place, à l'instar de la maison Tivollier. On notera par ailleurs que le port provençal constituait le principal débouché commercial pour les acteurs situés dans le Haut-Dauphiné, et ce pendant tout le XIX^e^ siècle[1993].

Même si cette double polarisation a pu être interprétée comme une faiblesse pour l'autonomie économique du Dauphiné[1994], elle constituait plutôt un atout aux yeux des acteurs régionaux. D'une part, le grand négoce était en mesure de prendre appui sur les relations régulières établies avec les deux villes, qui démultipliaient le rayonnement du commerce dauphinois au niveau national ou international. Ce sont exactement les stratégies adoptées par de nombreux négociants

partie des données présentées donnait un ordre de grandeur plutôt fiable, notamment quand elles émanaient de l'administration centrale et non des autorités locales.

1988Ce qui constitue sans doute une estimation haute, puisqu'il s'agissait de défendre l'intérêt de cet axe pour définir le tracé de la nouvelle voie ferrée. Plus précisément, l'itinéraire passait successivement par Voiron, Rives, Lemps, Saint-Étienne-de-Saint-Geoirs, Roybon, la Côte-Saint-André, Beaurepaire, Roussillon, le Grand-Serre, Saint-Vallier, Serrières et Annonay, puis en remontant le Rhône.

1989*Via* Tullins, Vinay, Saint-Marcellin, Pont-en-Royans, Saint-Jean-en-Royans, Romans, Bourg-du-Péage, Chabeuil, Valence, Saint-Péray, puis en remontant le Rhône.

1990Berthin (Vital), 1845, p. 36-43.

1991Le chiffre donné représente la différence entre le tonnage total des marchandises contrôlées à Bourg-Saint-Andéol et le tonnage total des marchandises contrôlées à Condrieu. La documentation ne permet que d'établir un seuil minimum, car le tonnage des marchandises déchargées dans les ports fluviaux dauphinois n'est pas précisé.

1992Kermaingant (Mathurin-François), *Mémoire sur le projet d'un chemin de fer de Lyon à Marseille*, Paris, Imprimerie royale, 1837, p. 111-112 et p. 118-119.

1993Un rapport rédigé sous le Second Empire notait ainsi, à propos des Hautes-Alpes : « *Marseille est notre capitale commerciale et régionale, le centre immense de consommation que nous sommes destinés à alimenter* » (Ribbe (Charles, de), *Marseille, Aix et les Alpes dans la question du chemin de fer direct entre Marseille et Aix*, Aix-en-Provence, Remondet-Aubin, 1862, p. 33.

1994Pour une présentation critique de cette thèse, voir notamment Favier (René), 1991, p. 367-392.

drômois, visant à écouler leurs stocks à travers l'intermédiation de partenaires lyonnais et marseillais, à l'image d'Étienne Cornud à Montélimar[1995], de Sambuc à Dieulefit[1996], de Delatune à Crest[1997]. D'autre part, de simples marchands et des acteurs commerciaux locaux profitaient des retombées générées par la circulation des marchandises le long de l'axe rhodanien. Toujours d'après Kermaingant, plus de 210 000 t de marchandises passaient chaque année entre Lyon et Marseille[1998].

(c) Le poids du commerce dauphinois au niveau national.

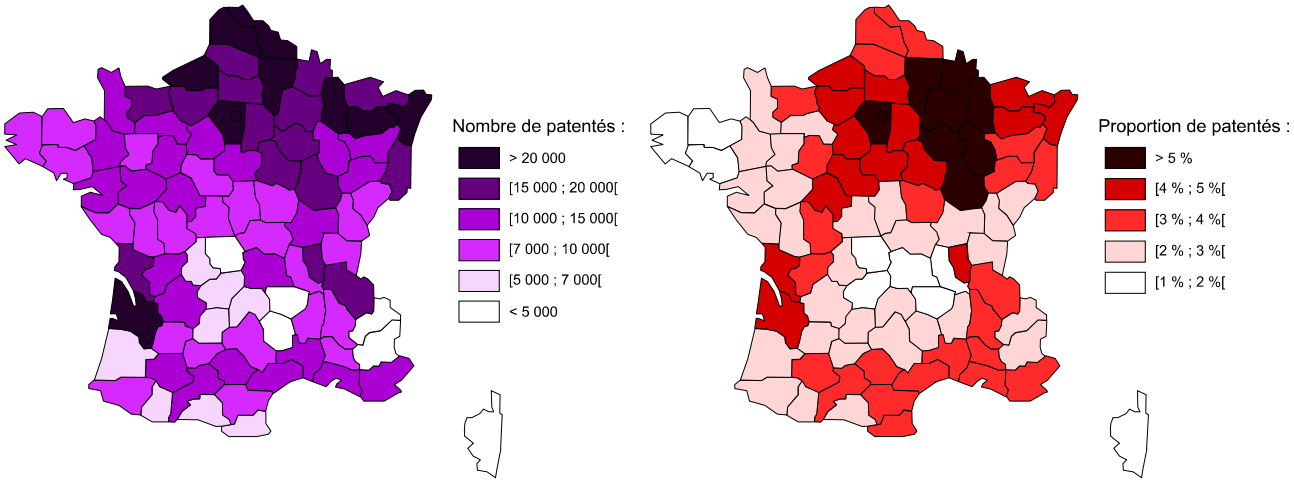
À l'intérieur de l'espace national, le négoce dauphinois était donc confronté pour partie à des dynamiques anciennes (la polarisation lyonnaise ou marseillaise, l'importance économique du Rhône) et pour partie à des mouvements nouveaux (l'influence grandissante de Paris sur le fonctionnement des réseaux régionaux). Cette tendance, progressive et incomplète, à l'ouverture et à la diversification des relations marchandes eut-elle des répercussions sur le positionnement des négociants au sein des hiérarchies nationales ?

Un développement inégal des milieux d'affaires.

L'analyse de la répartition des patentes, à l'échelle nationale, permet d'ores et déjà de se faire une idée de l'organisation de la bourgeoisie d'affaires – au sens large du terme – à l'intérieur du territoire français. En 1833, le *Journal des conseillers municipaux* publiait par exemple une liste, associant à chaque département le nombre d'individus patentés[1999]. À partir de ces données, et en les croisant avec les informations collectées par l'Insee[2000], on obtient la carte 4. 3 :

1995 Arch. dép. de la Drôme, 37 J 14-18.
1996 En témoignent les échanges – nombreux – avec la banque Guérin : arch. dép. du Rhône, 4 J 6, 7, 9, 10, 12, 16 et 18.
1997 Arch. dép. de la Drôme, 18 J 3 ou 4.
1998 Kermaingant (Mathurin-François), 1837, p. 116.
1999 Voir annexes.
2000 Les données sont disponibles sur le site de l'*Atelier du centre de recherche historique* : http://acrh.revues.org/2890.

Carte 4. 3. Répartition des patentes dans la France de 1829.



[Source : *Journal des conseillers municipaux*, 1833.]

La répartition des patentes ne constitue certes qu'un indicateur très imparfait, dans la mesure où les individus soumis à taxation relevaient non seulement du commerce, mais aussi de l'industrie, de la banque, voire de certaines professions libérales. Dans l'ensemble, néanmoins, il semble que les commerçants ou que les fabricants-commerçants aient fourni l'essentiel du contingent des patentés. On peut donc considérer que la carte 4. 3 traduit assez fidèlement les grandes tendances à l'œuvre sur le territoire. Du reste, celles-ci sont bien connues : on repère aisément le rôle moteur des départements du bassin parisien, du Nord et de l'Est, ainsi que, dans une moindre mesure, le dynamisme de la région bordelaise, des régions littorales, de la vallée du Rhône, des régions languedociennes[2001].

Dans les départements de la Drôme et de l'Isère, proches de l'axe rhodanien et abritant des activités manufacturières anciennes, la quantité de patentes attribuées atteignait des sommes relativement importantes[2002]. En revanche, leur nombre était beaucoup plus réduit dans les Hautes-Alpes[2003]. Le Dauphiné occupait donc une position ambiguë, de ce point de vue. Dans la partie occidentale de la région, les milieux d'affaires avaient connu un développement considérable de leurs effectifs. Dans la partie orientale et montagneuse de l'ancienne province, la situation était tout autre : peu d'individus patentés et un nombre limité de services marchands[2004].

2001On peut notamment comparer la carte 4. 3 aux cartes présentées dans l'article de Lepetit (Bernard), « L'impensable réseau. Les routes françaises avant les chemins de fer », dans *Cahier / Groupe réseaux* (vol. 2, n° 5), 1986, p. 11-29, qui aboutissent à des descriptions assez proches.

2002On dénombrait 16 958 patentés en Isère, 9 543 dans la Drôme – soit respectivement 3,1 % et 3,2 % de patentés au sein de la population départementale.

2003Où figuraient 3 174 patentés, soit 2,5 % de la population totale du département.

2004Constat à mettre en perspective avec les niveaux de développement particulièrement bas que Bernard Lepetit constatait dans les Hautes-Alpes (Lepetit (Bernard), 1986, p. 1262).

Des niveaux de richesse contrastés.

L'analyse de la répartition des individus soumis à la patente ne permet pas, cependant, de prendre la mesure de la richesse des milieux d'affaires, et en particulier des franges dominantes du négoce. Les acteurs installés dans la région dauphinoise présentaient pour l'essentiel des niveaux de fortune inférieurs à ceux observés parmi les hommes d'affaires des principales villes du pays. Même en concentrant l'étude sur les principales familles de commerçants, les résultats semblent dénoter un enrichissement limité de la bourgeoisie marchande locale. En 1843, la succession du négociant et liquoriste Camille Teisseire s'élevait ainsi à 400 000 fr. Dans la région, la somme était tout à fait exceptionnelle – alors que Philippe Gardey dénombre une douzaine de successions supérieures ou égales chez les négociants bordelais du début du XIX^e^ siècle[2005]. Il faut attendre le Second Empire pour que le fils de Camille, Charles, réussisse à accroître les biens familiaux : à sa mort, en 1858, la valeur de son patrimoine dépassait 1 million fr.[2006].

Considérée dans son ensemble, la bourgeoisie d'affaires du Dauphiné semblait donc moins aisée que dans les grandes places commerciales ou financières du pays. La comparaison avec Bordeaux est d'ailleurs tout à fait éclairante. En nous appuyant sur les données réunies par Philippe Gardey, nous avons entrepris de mettre en perspectives les cotes fiscales des négociants bordelais inscrits sur les listes d'électeurs en 1820 et les cotes fiscales[2007] des négociants dauphinois mentionnés sur les listes du jury de 1829. Le tableau 4. 22 résume les résultats de cette étude.

Tableau 4. 22. Niveaux d'imposition des négociants électeurs à Bordeaux (1820) et dans le Dauphiné (1829).

Localisation	300 à 600 fr.	600 à 1 200 fr.	1 200 à 2 400 fr.	2 400 à 4 800 fr.	> 4 800 fr.
Bordeaux	41,2 %	32,2 %	19,1 %	6,4 %	1,1 %
Dauphiné	76,8 %	18,3 %	4,9 %	0,0 %	0,0 %

[Source : Ph. Gardey, 2009, p. 377.]

Plus des trois quarts des négociants dauphinois présentaient des cotes fiscales comprises entre 300 et 600 fr., soit un pourcentage nettement supérieur à celui observé à Bordeaux quelques années plus tôt. À l'inverse, aucune cote supérieure ou égale à 2 400 fr. n'a été relevée dans les départements des Hautes-Alpes, de la Drôme et de l'Isère. Les négociants dauphinois présentaient

2005Sur un total de 62 cas examinés (Gardey (Philippe), 2009, p. 726-787).

2006Turc (Sylvain), 2009, p. 425-426.

2007Le choix d'examiner les cotes fiscales – plutôt que les déclarations de patrimoine, par exemple – présente l'avantage de fonder l'analyse sur les mêmes critères de hiérarchisation que ceux qui étaient utilisés par les autorités publiques, notamment afin de distinguer les membres du cens électoral du reste de la population.

donc un niveau de taxation nettement inférieur à celui de leurs confrères de Bordeaux, ce qui traduisait un décalage, notamment sur le plan du patrimoine foncier, déterminant dans le calcul des cotes fiscales.

Est-ce à dire que les réseaux dauphinois étaient animés, sous la Restauration, par des acteurs de second rang ? Ce serait négliger l'apport des négociants installés en dehors du Dauphiné, mais qui avaient maintenu leurs liens avec leur région d'origine. Il faut notamment insister sur la puissance des Dauphinois qui, sous la Révolution et l'Empire, avaient fini par élire domicile à Paris. Indéniablement, la communauté dauphinoise installée dans la capitale avait connu un essor significatif. Plusieurs de ses membres comptaient parmi la haute bourgeoisie française, comme Alexandre Barrillon, les frères Perier, ou encore Henry Flory. Sous l'Empire puis à l'époque de la Restauration, leurs fortunes respectives et leur influence socio-économique n'avait rien à envier aux principaux hommes d'affaires du pays. Le solde total de la fortune de Claude Perier, au moment de son décès, en 1802, s'élevait par exemple à plus de 5,7 millions fr.[2008]. Et à sa mort, en 1821, Flory laissait derrière lui une succession évaluée à près de 2,6 millions fr.[2009]. Reste que ces grandes fortunes étaient plutôt rares et, plus encore, qu'elles reposaient dans la plupart des cas sur des entreprises extérieures au Dauphiné. L'essor initial de ces grands négociants s'était essentiellement fondé sur des réseaux financiers et commerciaux ouverts sur l'extérieur, mais néanmoins fortement ancrés dans leur région d'origine. Reste que leur ascension finale avait presque toujours supposé une autonomisation partielle et progressive du groupe familial, vis-à-vis des milieux d'affaires locaux.

En fin de compte, le poids du négoce dauphinois sur la scène nationale apparaît comme très inégal. Une minorité d'acteurs, fortement intégrés aux circuits nationaux et internationaux, réussissait à tirer son épingle du jeu et à s'affirmer comme des négociants de premier plan, aussi bien à un niveau régional que dans l'ensemble du pays. Mais cette frange dominante de la bourgeoisie commerciale dauphinoise s'était, dans une large mesure, implantée hors de l'ancienne province. À l'intérieur même de la région, le dynamisme des milieux d'affaires paraissait moins prononcé. En outre, ce constat général ne doit pas occulter les profondes différences qui apparaissaient à l'intérieur même de l'espace dauphinois, notamment suivant le vieil antagonisme entre Bas et Haut-Dauphiné. L'organisation des négociants dans la région s'avère fortement déséquilibrée, traduisant des inégalités de richesse et des dynamiques particulièrement contrastées – comme sous l'Ancien Régime.

2008Barral (Pierre), *Les Perier dans l'Isère au XIX^e siècle d'après leur correspondance familiale*, Grenoble, impr. Allier, 1964, p. 56-57.

2009Szramkiewicz (Romuald), 1974, p. 126-127.

3. Négoce et commerce dauphinois dans l'espace régional.

La structuration du négoce à l'intérieur même du Dauphiné nous conduit à envisager trois questions. Il faut d'abord s'interroger sur la répartition, au sein de l'espace dauphinois, des services commerciaux en général, de manière à déterminer quelles pouvaient être les zones les plus dynamiques de la région. À partir de ces observations préliminaires, nous nous pencherons dans un second temps sur l'organisation des négociants au sens strict et sur son évolution, durant les premières décennies du XIX^e^ siècle. Nous nous demanderons en particulier dans quelle mesure la distribution des principaux acteurs commerciaux se singularisait, par rapport au reste du monde marchand.

(a) Répartition des commerçants dans la première moitié du XIX^e^ siècle.

Commençons par examiner la distribution globale des commerçants et des hommes d'affaires – de manière à pouvoir considérer la situation des négociants dans son contexte. Nous manquons de sources pour analyser, sous la Restauration, la distribution des commerçants ou des entreprises à l'intérieur des trois départements dauphinois[2010]. En revanche, la documentation conservée entre les années 1830 et 1840 se révèle plus riche en informations à ce sujet[2011].

Le cas isérois.

Nous disposons tout d'abord d'une enquête statistique menée par Pilot de Thorey en 1846, à propos des « *classes* » qui composaient la société iséroise et de leur ventilation par canton. S'appuyant sur des documents administratifs qui ont été vraisemblablement détruits, l'auteur précisait notamment la répartition spatiale des « *négociants, marchands* » et « *employés* » (c'est-à-dire des commis de commerce)[2012]. Il est donc envisageable de cartographier – de manière relativement précise – la manière dont les divers acteurs commerciaux s'organisaient à l'intérieur du département (carte 4. 4).

En rapportant systématiquement le nombre d'individus recensés par Pilot de Thorey au nombre total d'individus examinés[2013], on observe d'emblée que deux cantons se distinguaient par

2010Les seules sources existantes concernent les membres du cens électoral, donc une partie extrêmement réduite des milieux d'affaires.

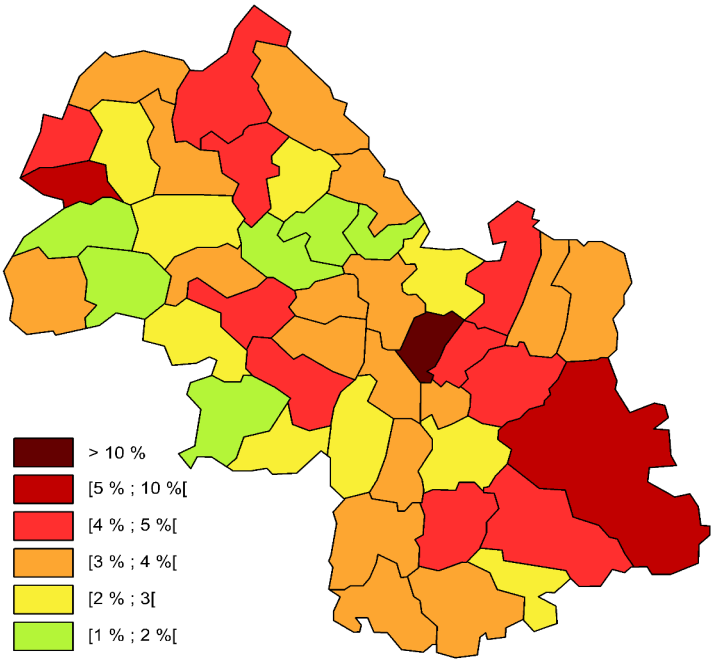
2011Sauf en ce qui concerne le département des Hautes-Alpes, pour lequel nous manquons de données.

2012Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), 1847, p. 53-55.

2013C'est-à-dire d'individus « actifs », comptabilisés parmi les différentes classes que Pilot de Thorey avait différenciées (et non de l'ensemble de la population cantonale).

des pourcentages de commerçants particulièrement élevés : Grenoble-Nord (10,8 %[2014]) et Vienne-Nord (7,8 %[2015]). Soit les deux principales villes du département, qui polarisaient un grand nombre d'acteurs commerciaux : environ 11,9 % des marchands et négociants recensés par Pilot de Thorey étaient grenoblois, et environ 6,6 % se trouvaient domiciliés à Vienne (N = 12 267).

Carte 4. 4. Répartition des commerçants dans les cantons de l'Isère (1846).



[Source : J.-J.-A. Pilot de Thorey, 1846.]

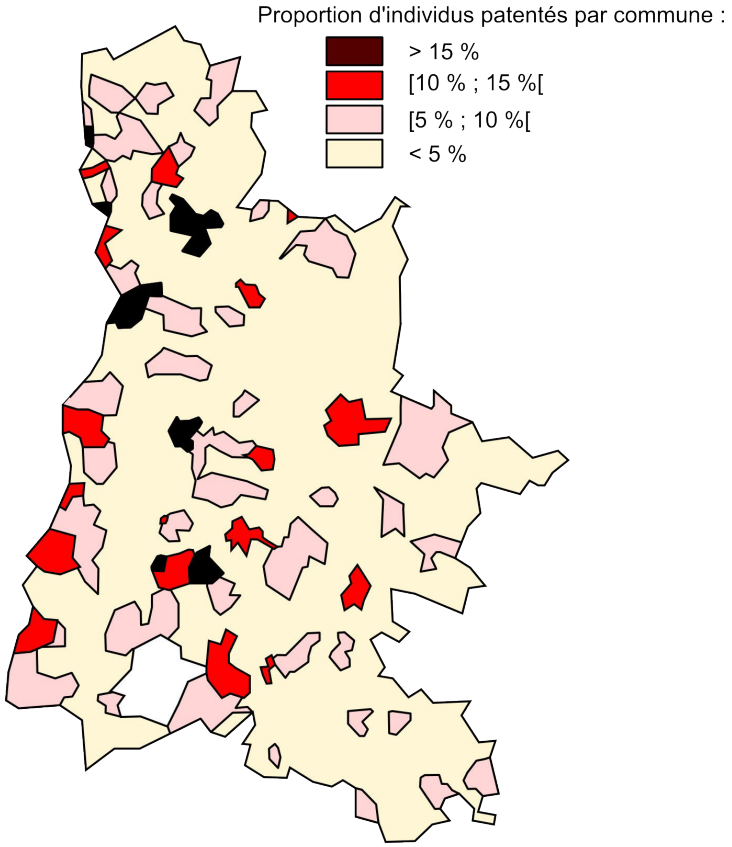
Pour autant, les cantons les plus urbanisés ne présentaient pas forcément les pourcentages de commerçants les plus élevés, bien au contraire[2016]. Dans l'arrondissement de Grenoble, par exemple, le poids relatif des marchands et des négociants était plutôt élevé dans les régions montagneuses des Écrins – dans les cantons de Bourg-d'Oisans, de Valbonnais, pourtant très ruraux et qui ne comportaient qu'une poignée de bourgs ou de gros villages. Plus que les structures démographiques et que l'organisation de l'habitat, c'est le positionnement des cantons à l'intérieur du système de transport et de communication, ainsi que du réseau des marchés et des foires, qui s'avère le plus décisif (les deux éléments sont d'ailleurs partiellement liés l'un à l'autre)[2017].

2014N = 13 509.
2015N = 10 341.
2016Ainsi les 22 cantons qui présentaient les densités de commerçants les plus élevés abritaient un total de 18 communes de plus de 2 000 habitants, tandis que nous avons identifié 27 communes de plus de 1 000 habitants dans les 23 cantons pour lesquels les pourcentages de commerçants étaient les plus bas.
2017À ce sujet, cf. Margairaz (Dominique), *Foires et marchés dans la France préindustrielle*, Paris, éditions de l'EHESS, 1988, p. 68-69

Le cas drômois.

Des conclusions analogues apparaissent après observation de la Drôme. Cette fois, nous ne disposons pas d'une enquête comparable à celle de Pilot de Thorey pour l'Isère, mais seulement d'une estimation du nombre de patentes par commune (carte 4. 5)[2018].

Carte 4. 5. Répartition des commerçants dans la Drôme (1836).



[Source : N. Delacroix, 1836.]

De même que la carte 4. 4, la carte 4. 5 démontre une concentration de patentés relativement importante dans les principales villes du département et dans les anciens pôles commerciaux, comme à Valence, Montélimar, Tain, Romans, Crest, où plus de 15,0 % de la population payait le droit de patente. S'y ajoutaient des communes de moindre importance, mais situées dans la vallée du Rhône ou le long de voies de communication connexes, dans l'arrière-pays drômois – par

2018Les résultats présentés seront donc moins précis que pour ce qui concerne l'Isère. Si l'on se réfère aux résultats de l'enquête de Pilot de Thorey, on s'aperçoit toutefois que, à quelques exceptions près, les localités qui présentaient des pourcentages de commerçants élevés comportaient aussi une forte proportion de membres de la « *classe industrielle* ». Faute de mieux, la seule analyse des patentes fournit par conséquent une appréciation relativement fiable des tendances à l'intérieur du département.

exemple dans la région de Crest ou dans les Baronnies (Dieulefit, le Pöet-Laval, Nyons, Saillans[2019], etc.).

Conclusions.

De façon générale, dans la Drôme comme l'Isère, les proportions de commerçants ou de patentés s'avéraient les plus élevées dans des communes situées le long des principaux axes de circulation et qui accueillaient des marchés réguliers. Si l'on ne dispose pas de données aussi précises pour les Hautes-Alpes, plusieurs indices laissent néanmoins supposer que le même modèle y prévalait : les principaux pôles commerciaux connus dans le département se situaient ainsi soit le long de la voie qui reliait la frontière italienne au Midi provençal[2020], soit sur la route de Grenoble à Marseille, *via* la vallée du Buëch[2021].

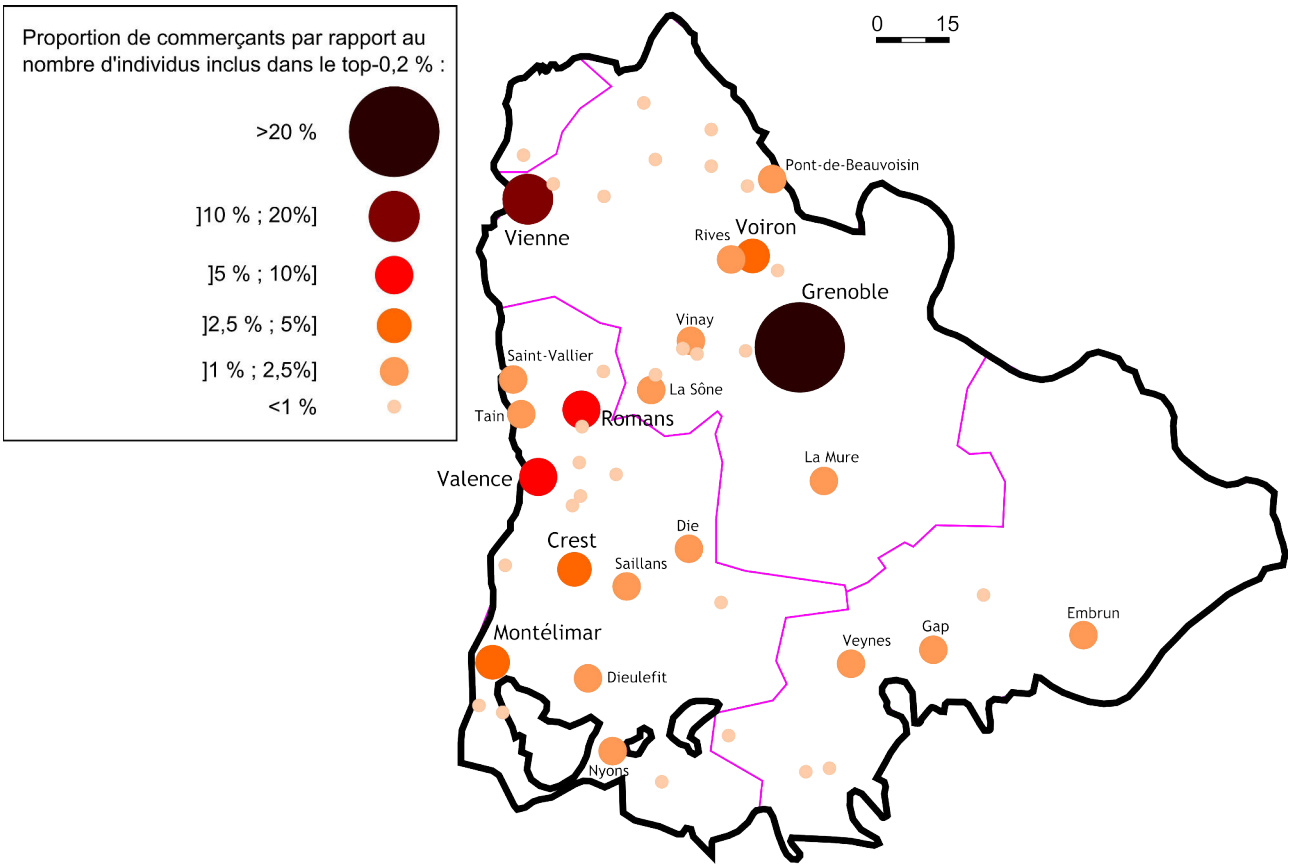
Dans l'ensemble, la répartition des commerçants au sein de l'espace dauphinois obéissait donc aux mêmes logiques que celles que nous avons pu mettre à jour pour les seuls négociants[2022]. Quelques paramètres majeurs permettent d'expliquer les différences constatées, au niveau de la proportion d'acteurs commerciaux ou d'individus patentés : le facteur démographique, la distribution inégale des services et, enfin, le positionnement des localités relativement aux axes de circulation.

(b) Organisation spatiale des élites négociantes vers 1830.

En conséquence, la répartition des négociants les plus riches et les plus influents coïncidait en partie avec la géographie de l'ensemble des commerçants. Les localités où la proportion de commerçants était la plus élevée étaient aussi celles où se regroupaient les négociants, dans leur grande majorité. À partir des listes du jury de 1829, nous avons répertorié les 163 commerçants qui faisaient partie des 1 685 Dauphinois les plus taxés. La carte 4. 6 montre comment ces agents s'organisaient dans l'espace régional.

2019Dans toutes ces communes, le taux de patentés dépassait les 10,0 %.
2020Comme, par exemple, à Briançon, Embrun et Gap.
2021C'était le cas de Serres, de Laragne, etc.
2022Voir *supra*, partie 1, chapitre 4.

Carte 4. 6. Répartition des commerçants inclus parmi les 1 685 Dauphinois les plus taxés en 1829.



[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 47, arch. dép. Drôme, 3 M 50, arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Dans la Drôme et l'Isère, les localisations observées sont relativement proches des distributions pré-révolutionnaires. Les négociants les plus aisés étaient fortement implantés dans les principaux centres urbains, le long du Rhône, dans les Pré-Alpes drômoises et, enfin, dans la basse vallée de l'Isère, autour de Grenoble, Voiron, Vinay. On notera par ailleurs la prépondérance de Grenoble, dans la continuité de l'Ancien Régime : près du quart des négociants considérés (23,5 %) y avaient élu domicile[2023].

À l'inverse, les zones montagneuses étaient nettement moins bien représentées. En dehors de Gap, Veynes et Embrun, où subsistait une poignée de grands commerçants, les acteurs les plus influents étaient extérieurs au Haut-Dauphiné. Ce déséquilibre n'était pas nouveau, mais il s'était accentué depuis la fin de l'Ancien Régime : ainsi, ni Briançon, ni Serres n'apparaissent sur la carte 4. 6 et seuls quelques négociants se trouvaient dans la vallée du Buëch[2024].

Enfin, l'implantation des acteurs dans le Bas-Dauphiné se révèle très contrastée. Dans la région grenobloise, le long de l'Isère et du Rhône (Vienne), les négociants étaient les plus

2023Ce qui recoupe les observations de Turc (Sylvain), 2009, p. 303-304.
2024Plus précisément, à Laragne et à Chabottes.

nombreux. Ailleurs – c'est-à-dire au nord du département, au sud et à l'est de Vienne, dans les terres froides – leur présence s'avère en revanche nettement moins marquée.

Globalement, l'organisation spatiale du négoce laisse donc entrevoir deux grandes disparités. La première entre les départements eux-mêmes (Isère et Drôme d'une part, Hautes-Alpes d'autre part), qui recoupe en réalité l'ancien clivage entre le Haut et le Bas-Dauphiné[2025]. La deuxième oppose les principales villes, les plus peuplées et les mieux desservies, aux petits bourgs et aux localités de moindre importance. Cette configuration ne tranche pas radicalement avec la situation qui prévalait sous l'Ancien Régime. De ce point de vue, la période qui court de la Révolution à la Restauration avait surtout accentué ou accéléré des tendances préexistantes.

(c) Les évolutions spatiales du négoce, de l'Empire à la Restauration.

Pour expliquer ces dynamiques, il faut analyser avec plus de précision la répartition des principaux négociants à l'intérieur de l'espace régional. Nous avons ainsi étudié le semis des commerçants les plus aisés, grâce à la « méthode des quadrats », couramment employée par les géographes[2026]. La recherche porte sur une séquence un peu plus longue (1800-1829) que la période 1810-1829. Les calculs effectués[2027] démontrent que la répartition des commerçants du top-0,2 dans les espaces départementaux tendait à devenir de moins en moins aléatoire au fil du temps.

Voyons plus précisément comment cette organisation évolue. Le graphique 4. 17 compare le nombre d'acteurs par carré (v) à la densité moyenne observée sur l'ensemble du territoire (D)[2028], en l'an 9 puis en 1829 (il n'est guère possible d'élargir l'analyse à la période révolutionnaire et pré-révolutionnaire, à cause du manque de sources).

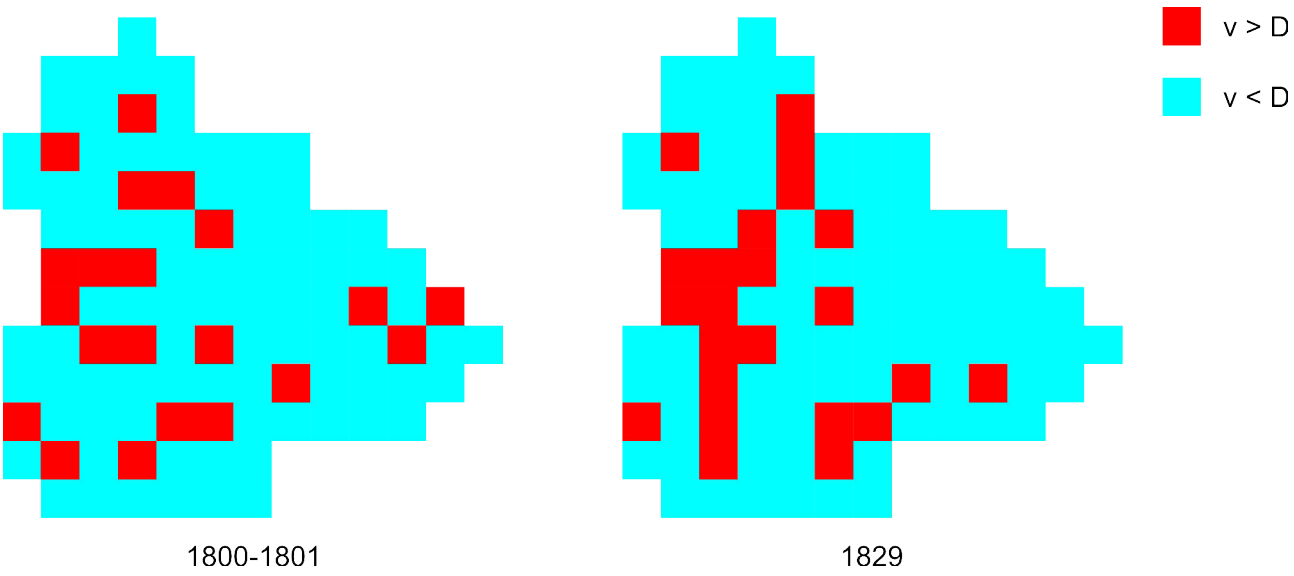
2025Avec des effets de seuil : les parties orientales de l'Isère et de la Drôme présentaient des profils qui ressemblaient davantage à la situation observée dans les Hautes-Alpes.

2026Pumain (Denise), Saint-Julien (Thérèse), *L'analyse spatiale : les localisations dans l'espace*, Paris, Armand-Colin, 1997 p. 75-79. La méthode avait aussi été utilisée par Margairaz (Dominique), 1988, p. 61.

2027Pour une présentation détaillée, on se réfèrera aux annexes.

2028Pour calculer la densité, on délimite un ensemble de n carrés aux aires identiques, qui recouvrent l'espace des trois départements dauphinois (carroyage), avec $n = 104$. Puis on analyse la répartition des m points (acteurs). On définit de la sorte une densité moyenne D telle que $D = m \,.\, n^{-1}$ (voir annexes).

Graphique 4. 17. La distribution des principaux négociants dauphinois de l'an 9 à 1829.



Un premier examen des deux schémas paraît traduire une concentration graduelle de la distribution des agents et une différenciation de deux sous-espaces. Les principaux commerçants se concentrent de plus en plus dans des zones qui correspondent grossièrement aux trois régions déjà signalées (Bas-Dauphiné, vallée du Rhône, vallée du Buëch). Reste à comprendre les ressorts propres à cette évolution, dont le graphique 4. 17 n'offre qu'un aperçu très simplifié.

Deux types d'explications peuvent être convoqués pour analyser les répartitions décrites et leurs transformations. Le premier modèle *(a)* pourrait être qualifié d'interactionniste, au sens où il considère que la distribution des individus est essentiellement influencée par la position des autres individus en présence (interaction). Dans cette optique, la situation d'une unité spatiale donnée influe sur la situation des unités spatiales voisines, soit de façon positive (attraction), soit de façon négative (répulsion). Autrement dit, il y aurait un rapport étroit entre la proximité de deux lieux donnés et leur ressemblance, en terme d'implantation des acteurs les plus riches. Le second modèle *(b)* insisterait davantage sur des déterminations externes et sous-jacentes, qui viendraient structurer l'organisation géographique du négoce.

Pour trancher cette question, nous commencerons par examiner la première hypothèse (a). Afin d'en tester la robustesse, nous avons cherché à mesurer l'autocorrélation spatiale qui caractérise la répartition des commerçants, d'abord en l'an 9, puis en 1829. On peut notamment y parvenir en calculant, pour chaque époque considérée, la valeur de l'indice de Moran, ou *I* de Moran[2029]. Dans ces conditions, on obtient, pour la situation de 1829 :

2029Pumain (Denise), Saint-Julien (Thérèse), 1997, p. 135. On définit *I* de la manière suivante :

$$I = \frac{n}{\sum_i \sum_j w_{ij}} \frac{\sum_i \sum_j w_{ij}(x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})}{\sum_i (x_i - \bar{x})^2}$$

$$I = \frac{34621}{12537087} \approx 0{,}0028$$

Et en l'an 9 :

$$I = \frac{53}{22087} \approx 0{,}0024$$

Dans les deux cas, $I \approx 0$, ce qui signifie que la covariance entre les unités spatiales contiguës est nulle. De tels résultats dénotent l'influence négligeable des effets de voisinage. Non seulement l'homogénéité de l'espace dauphinois est faible, envisagée sous l'angle de la répartition des principaux commerçants, mais, de plus, elle ne s'intensifie guère dans les trente premières années du XIX^e^ siècle. Cela nous conduit donc à privilégier l'hypothèse *(b)*, qui explique la distribution des principaux agents par des facteurs externes, qu'il faut maintenant préciser.

Les facteurs démographiques.

Au terme d'une série de tests, c'est la relation entre les facteurs démographiques et l'implantation des négociants qui nous est apparue comme l'hypothèse de travail la plus intéressante. La corrélation entre le nombre d'habitants par commune et le nombre de négociants aisés (appartenant au top-0,2 %) est en effet significative. On détermine les coefficients de relation linaire entre le nombre de commerçants par ville *c* et la population communale *p* en l'an 4 (r_p), en l'an 9 (r_p'), et enfin en 1829 (r_p'')[2030], Le tableau 4. 23 récapitule les valeurs des différents coefficients pour chaque département.

Dans cette équation, *n* représente toujours le nombre total d'unité spatiales élémentaires, *x* la quantité de commerçants par unité spatiale élémentaire (cette définition permet de gagner en précision, par rapport au graphique 4. 17, où l'on raisonne seulement à partir d'un seuil préétabli), $\bar{x}$ la moyenne de *x,* et w_{ij} la valeur du lien entre *i* et *j*. Par convention, $w_{ij} = 1$ lorsqu'il existe un lien de contiguïté, $w_{ij} = 0$ quand il n'y a pas de contiguïté (notons que le lien de contiguïté inclut les unités spatiales liées aux angles de chaque carreau, ce qui rend là encore nos calculs plus précis, quand bien même des effets de seuil demeurent inévitablement présents).

2030Le calcul du coefficient s'appuie sur la même formule que nous avons précédemment utilisée (voir partie 2, chapitre 6) :

$$r_p = \frac{\sum_{i=1}^{n} (c_i - \bar{c})(p_i - \bar{p})}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n} (c_i - \bar{c})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^{n} (p_i - \bar{p})^2}}$$

Tableau 4. 23. Corrélation entre le nombre de négociants du top-0,2 % et le nombre d'habitants par ville.

Départements	r_p	r_p'	r_p"
Hautes-Alpes	0,69	0,94	0,82
Drôme	–	0,66	0,88
Isère	0,98	0,95	0,99

À l'aube de la monarchie de Juillet, les commerçants dauphinois les plus riches étaient donc d'autant plus nombreux en un lieu donné que la population locale était importante. Les négociants les plus influents tendaient donc à se concentrer dans les localités les plus peuplées, qui regroupaient elles-mêmes les principaux équipements urbains. Des tendances analogues apparaissent certes chez les autres groupes dominants, mais de manière nettement moins prononcée[2031]. De surcroît, le coefficient augmente dans l'ensemble, entre 1800 et 1829 : par une deuxième série de calculs, développés en annexes, on en déduit que les inégalités entre les villes les plus peuplées et les autres (du point de vue de la distribution des négociants) ont eu tendance à s'amoindrir au cours des trois premières décennies du XIX^e^ siècle.

Dans l'intervalle, le nombre moyen de négociants du top-0,2 % par commune avait baissé dans les Hautes-Alpes et l'Isère, et stagné à un niveau plutôt bas dans la Drôme (tableau 4. 24).

Tableau 4. 24 Nombre moyen de négociants du top-0,2 % par commune.

Départements	an 4	v. 1810	1829
Hautes-Alpes	4,72	3,89	1,71
Drôme	–	2,00	2,95
Isère	5,57	2,44	3,88

La comparaison entre les deux tableaux 4. 23 et 4. 24, de même que le graphique 4. 17 bat en brèche l'idée selon laquelle les principaux négociants dauphinois auraient eu tendance à s'agglomérer uniquement dans les plus grandes villes. On assiste en réalité à une redistribution progressive, qui s'effectue principalement au profit des communes de rang intermédiaire. Si l'on raisonne uniquement en termes d'effectifs, le nombre de négociants avait sensiblement décru à Grenoble (– 41,5 %), Vienne (– 30,0 %) ou Voiron (– 63,2 %), ainsi que dans plusieurs communs de la vallée du Rhône. Il avait au contraire connu une hausse plus ou moins prononcée le long de

2031Le calcul du coefficient r_p pour l'ensemble des négociants du Dauphiné de 1829 (top-0,17 %) est éloquent. On a en effet : $r_p \approx 0{,}99$. À la même époque, le coefficient R_p, calculé à partir de l'ensemble des membres du top-0,17 % était inférieur ($R_p \approx 0{,}86$).

l'Isère, en aval de la région grenobloise et voironaise, ainsi que dans la portion nord-est du Bas-Dauphiné[2032].

Reste que les niveaux de fortune des acteurs étaient encore inégaux. Une comparaison entre les cotes fiscales des commerçants le montre du reste assez clairement (tableau 4. 25). Dans les villes de plus de 6 000 habitants, les acteurs présentaient des cotes fiscales sensiblement supérieures à celles observées dans les communes dont la population oscillait entre 2 500 et 6 000 habitants – c'est-à-dire dans les petites villes et les bourgs de la région. En somme, on observe donc une dissémination dans l'espace des acteurs, mais qui engageaient essentiellement des marchands enrichis ou des négociants de second ordre. Les strates dominantes du négoce constituaient en revanche un groupe essentiellement urbain.

Tableau 4. 25. Commerçants des bourgs, commerçants des villes : comparaison des niveaux de taxation (1829).

Lieu d'implantation des commerçants comptant parmi les 1 654 individus les plus imposés du Dauphiné	Niveau moyen de taxation	Niveau médian de taxation
Communes de 2 500 à 5 000 hab.	441,89 fr.	550,7 fr.
Communes de plus de 5 000 hab.	392,13 fr.	434,63 fr.

Représentations et réalités.

Les localités les plus peuplées accueillaient en règle générale des services et des équipements abondants et se situaient bien souvent à proximité des principales routes et des voies de circulation au sens large. Aussi la corrélation exprimée entre le nombre d'habitants et le nombre de négociants doit-elle être interrogée. Ne signifiait-elle pas autre chose qu'une relation de cause à effet exclusive entre le niveau de population et la répartition des principaux commerçants dauphinois ?

Dans l'ordre des représentations collectives, l'implantation durable des négociants en un espace donné impliquait deux conditions essentielles : la présence de lieux d'échange (foires ou marchés) et la proximité des axes de circulation (routes et fleuves). Métaphoriquement, le fonctionnement du commerce est assimilé à celui d'un organisme, les flux marchands figurant des fluides dont il faut contrôler les canaux de circulation et les points d'aboutissement[2033].

Comme l'indiquait Dominique Margairaz, « *aux yeux du public, c'est-à-dire des acteurs et des usagers, foires et marchés sont conçus comme l'instrument d'accès à un niveau élémentaire de*

2032Toujours pendant la période 1800-1829.
2033Cf. Lepetit (Bernard), 1986, p. 27-28.

développement, ou comme une stimulation nécessaire au développement économique[2034] ». Dans le Dauphiné, les demandes de création de foires obéissaient aux mêmes règles, au moins jusqu'à l'époque de la Restauration. Les arguments mobilisés avant ou après la Révolution visaient toujours à animer le commerce local et les activités de production agricole ou manufacturière, à travers l'ouverture de nouveaux marchés[2035]. Sous l'Empire, une lettre du ministre au préfet Descorches, dans la Drôme, soulignait ainsi que la création de lieux d'échange dans une commune ne pouvait se justifier que par « *la nécessité d'y assurer des débouchés aux produits de l'industrie et de l'agriculture*[2036] ».

Seconde explication possible et à laquelle les acteurs dauphinois se réfèrent tout aussi régulièrement[2037]. : la position des villes, des bourgs et des villages au sein du système routier. Là encore, il s'agit d'un des lieux communs du discours administratif ou politique, aussi bien sous l'Ancien Régime que sous la Restauration. Les recherches menées par Bernard Lepetit l'ont du reste bien montré[2038]. En dépit de leurs limites et de leurs imperfections, les axes routiers étaient perçus comme des aménagements indispensables à la vitalité économique locale. Le Dauphiné ne fait pas non plus exception sur ce point[2039]. Lorsque fut avancé le projet d'une route reliant la France à l'Italie par le Montgenèvre, dans les années 1800, les intérêts du commerce régional ne cessèrent ainsi d'être mentionnés[2040], en particulier par les administrateurs et les municipalités[2041]. Quelques années plus tard, en 1825, le maire de Nyons reprend les mêmes arguments, pour solliciter la construction d'une route permettant de relier sa commune à Montélimar. L'amélioration des conditions de circulation était censée permettre aux négociants et fabricants locaux de revendre leurs stocks sur le marché lyonnais[2042].

2034Margairaz (Dominique), 1988, p. 196.

2035Comme le montrent les rapports consultés à ce sujet, que nous avons examiné de manière non-exhaustive, compte tenu de l'abondance de la documentation. On se référera ainsi aux archives conservées dans les Hautes-Alpes (arch. dép. des Hautes-Alpes, 8 M 68 à 82 pour les créations de marchés, et arch. dép. des Hautes-Alpes, 8 M 67 pour les échanges avec le pouvoir central), dans la Drôme (arch. dép. de la Drôme, L 6, 251 et 976 pour l'époque révolutionnaire et arch. dép. de la Drôme, 8 M 111 à 388 pour l'époque post-révolutionnaire), dans l'Isère (arch. dép. de l'Isère, 141 M 8 à 31).

2036Arch. dép. de la Drôme, 75 M 1.

2037L'importance accordée par les Dauphinois à l'entretien et à la création de routes dans le développement commercial des localités dauphinoises est par exemple mis en avant par Hickey (Daniel), « Innovation and Obstacles to Growth in the Agriculture of Early Modern France: The Example of Dauphiné », dans *French Historical Studies* (vol. 15, n° 2), automne 1987, p. 231. Des monographies consacrées à l'histoire du réseau routier aboutissent à des conclusions comparables : voir par exemple Allix (André), « La construction de la route du Lautaret », dans *Les études rhodaniennes* (vol. 5, n° 2-4), 1929 ou Amouretti (Bernard), *Les hommes et la route au XIXe siècle : de Briançon au Bourg d'Oisans*, Aix-en-Provence, Édisud, 1984.

2038Lepetit (Bernard), 1986

2039Voir notamment les rapports contenus dans arch. nat., F^2 II Alpes (Hautes-) 2, F^2 II Drôme 2 et F^2 II Isère 2.

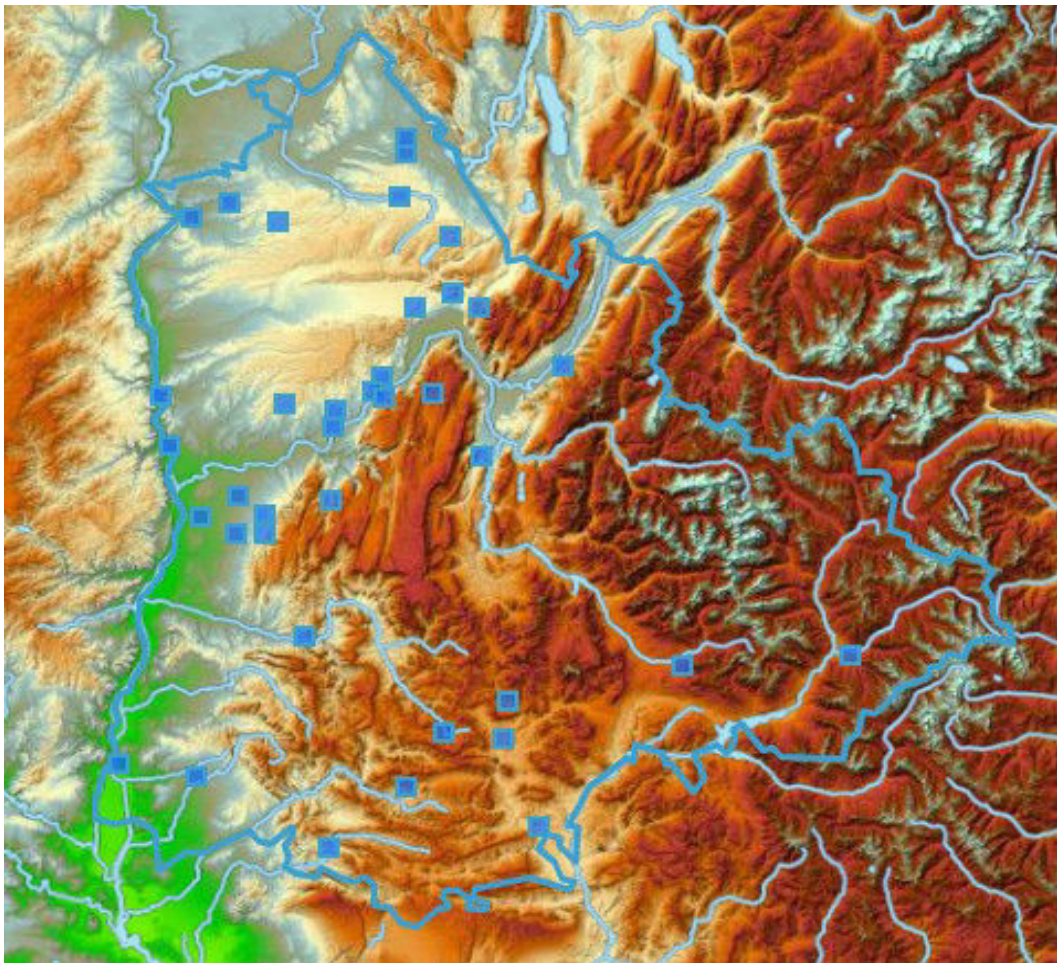
2040Arch. dép. des Hautes-Alpes, L 973.

2041« *La paix conclue entre la France et le Piémont doit être suivie du bonheur du peuple ; c'est par les ressources industrielles et commerciales qu'on peut particulièrement y parvenir, on doit donc s'occuper de raccourcir les routes et les rendre plus faciles* », relevait un mémoire rédigé vraisemblablement aux alentours de l'an 6 ou de l'an 7 (arch. dép. des Hautes-Alpes, L 973).

2042Arch. dép. de la Drôme, 6 M 47. La municipalité reprenait ainsi des arguments déjà évoqués avant la Révolution

En apparence, la plupart des acteurs se concentraient il est vrai dans les zones de basse altitude, le long des fleuves, des rivières, des routes : soit dans la vallée du Rhône, soit dans les vallées alpines dessinées par ses affluents. Citons en particulier la Durance et le Buëch dans les Hautes-Alpes, les rivières de la Drôme méridionale (l'Aigues, le Lez, l'Ouvèze), la rivière de la Drôme, ainsi que l'Isère, le Drac et enfin la Bourbre dans la partie septentrionale de l'ancienne province, comme le montre la carte 4. 7.

Carte 4. 7. Implantation des principaux négociants du Dauphiné en fonction du relief (1829).



[Source : Géoportail.]

Existait-il une relation réelle, statistiquement mesurable, entre la configuration des marchés ou des axes de circulation d'une part, et la distribution des négociants d'autre part ? Nous avons ordonné les localités en fonction de la qualité de leur desserte respective[2043], et nous avons ensuite

(arch. mun. BB 53, cité par Vernin (Alexandre), « Savons et savonneries à Nyons au XVIII[e] siècle », dans *Provence historique* (n° 208), 2002, p. 210).

2043Pour cela, nous nous sommes appuyés sur le nombre de voies différentes auxquelles les localités étaient connectées, ainsi que sur la qualité de ces voies (d'après les cartes réalisées par Léon (Pierre), 1954, p. 164, 166 et 469).

comparé ce classement à l'agencement des négociants dans l'espace dauphinois. Or, le taux de corrélation observé entre les deux valeurs reste toujours trop faible (inférieur à 0,5) pour qu'on puisse en conclure à l'existence d'un rapport statistique entre les deux éléments. Le constat n'est pas surprenant, dans la mesure où, comme le notait Bernard Lepetit, la répartition des flux commerciaux empruntait rarement un axe unique et bien déterminé. On assiste au contraire à une prolifération de voies parallèles, à l'émergence d'un véritable « *chevelu routier*[2044] ».

La carte des foires et marchés dauphinois coïncide en revanche assez bien avec celle des commerçants du top-0,2. En tout, moins de 5,5 % des individus recensés étaient localisés dans des communes dépourvues de marché. Par ailleurs, les négociants étaient particulièrement nombreux à l'intérieur des villes ou des bourgs où se tenaient des foires régulières et importantes. Dans la Drôme, par exemple, vers 1810, la totalité des commerçants du top-0,2 habitaient dans des communes où se tenaient plus de cinq foires par an[2045]. Volonté de se tenir au plus près des lieux d'échange ? L'hypothèse n'est pas recevable pour l'ensemble du groupe, dans la mesure où les grands négociants ne fréquentaient guère les marchés, en dehors des grandes foires[2046] – de Lyon ou de Beaucaire, par exemple[2047]. En revanche, les strates inférieures du top-0,2 %, c'est-à-dire les négociants de rang intermédiaire, étaient bien plus présents sur les marchés, où ils pouvaient procéder à la redistribution des produits auprès des détaillants[2048].

Tous ces éléments présentaient le point commun de générer un environnement propice à l'écoulement local des stocks et à la circulation des flux. Le positionnement en vallée ou en plaine, l'abondance des services, la qualité de la desserte contribuaient à désenclaver les communes et à produire des avantages relatifs, renforçant l'attractivité de certains lieux par rapport à d'autres. En ce sens, la répartition des agents à l'intérieur de la région répondait à la fois à des déterminations locales ou régionales (l'accès aux marchés locaux) et à la capacité des entreprises à rentrer en contact avec des partenaires extérieurs, en fonction de leur position dans l'espace.

En réalité, les liens observés entre la distribution des commerçants les plus aisés, et la répartition des populations dauphinoises, des marchés ou des foires, reflétaient vraisemblablement une étroite relation entre l'implantation des négociants et la présence d'équipements ou de services

2044Lepetit (Bernard), 1986, p. 13.

2045Ces résultats ont été obtenus en croisant les données extraites des listes d'électeurs avec la carte présentée dans l'ouvrage de Margairaz (Dominique), 1988, p. 264.

2046C'est d'ailleurs pour cette raison que les petits commerçants trouvaient bien souvent dans les marchés un moyen de contourner la toute-puissance du négoce sur l'écoulement des marchandises, comme le soulignait Margairaz (Dominique), 1988, p. 219.

2047C'était par exemple le cas des Perier, de Chauvet (Beaucaire) ou des Pinet (Lyon),.

2048Les archives de la société Abrard et Gastoud donne un bon aperçu du rôle tenu sur les marchés et les petites foires par ces commerçants, négociants de faible envergure ou marchands en gros et semi-gros. On conserve notamment un état des « *marchandises fournies par le citoien Abrard à la foire de Sahune* » (Drôme), pour l'année 1793. Abrard avait vendu sur place des étoffes et des toiles d'emballage, à de petits commerçants venus des environs. On retrouve ainsi, parmi la clientèle, des boutiquiers de Valréas, Buis-les-Baronnies, etc. (arch. dép. de l'Isère, 1 J 654).

urbains adéquats. Ces logiques ne tranchaient pas avec les dynamiques observées avant la Révolution : dès les années 1770 ou 1780, les milieux d'affaires étaient principalement présents dans les villes les mieux dotées. La principale transformation qui était intervenue, entre la fin du XVIII^e^ et le début du XIX^e^ siècle, tenait surtout au développement d'un ensemble de bourgs et de petites villes intermédiaires, qui favorisa une plus grande dispersion du négoce à l'intérieur de l'espace dauphinois. On le voit, l'organisation de la bourgeoisie commerciale en Dauphiné restait principalement conditionnée par la structuration de l'armature urbaine, bien davantage que par celle d'un réseau routier encore inachevé.

À l'intérieur de l'ancienne province du Dauphiné, les transformations spatiales furent finalement minimes : loin de rompre avec les dynamiques déjà observées sous l'Ancien Régime, elles en constituèrent plutôt un prolongement logique. Ainsi, des traits déjà perceptibles à la fin des années 1780 s'accentuèrent durant les trois premières décennies du XIX^e^ siècle : influence persistante de Grenoble, polarisation de plus en plus marquée des villes et des bourgs locaux, forte corrélation entre le développement démographique et le développement commercial, déséquilibre entre le Dauphiné des vallées et le Dauphiné des montagnes. Autant d'évolutions intra-régionales qui s'inscrivaient au fond dans la continuité de l'époque pré-révolutionnaire. Tout se passe comme si la séquence révolutionnaire et post-révolutionnaire avait joué un rôle de catalyseur, pour des mouvements amorcés dès le début du XVIII^e^ siècle au moins. Cette accélération est en partie imputable aux modifications, nettement plus importantes et conséquentes, qui affectèrent les circuits internationaux du négoce dauphinois. Les réseaux actifs avant la Révolution ne pouvaient plus fonctionner tels quels, non seulement parce que la bourgeoisie commerciale avait connu un renouvellement humain non-négligeable, mais aussi du fait des mutations du contexte international et des rapports de force géopolitiques. En 1815, les négociants dauphinois se trouvent face à un marché national métropolitain plus unifié que jamais, à l'intérieur duquel ils peuvent développer de nouvelles ambitions, à la fois marchandes, industrielles et financières. D'où une recomposition du grand commerce autour de Paris et, de là, en direction des autres ports et places financières du pays, qui vont servir de points d'appui afin d'atteindre de nouveaux marchés extérieurs. Le centre de gravité du négoce dauphinois se déplace ainsi de plus en plus vers la capitale française et vers les espaces nord-européens, notamment au détriment des marchés antillais. Ces transformations spatiales se révèlent ainsi étroitement associées à la réorganisation sociale et économique du négoce. Elles ne traduisent pas seulement une réorientation des stratégies des entreprises, mais

participent aussi d'une mutation de la structure du commerce et de la figure du négociant, désormais davantage tournée vers les échanges intérieurs et plus ouverte aux franges intermédiaires du monde marchand.

Chapitre 14. Un nouveau négociant.

« *Je suis né vers le temps où la Convention luttait contre le* négociantisme *anglais, où Saint-Just dénonçait à tous les peuples de la terre la Carthage moderne. Et je vois la France* carthaginoise*, et le* négociantisme *au gouvernement, ou, comme on dit aujourd'hui, aux* affaires *! Aurait-on jamais imaginé, il y a quelques cinquante ans, ou même plus tard sous l'Empire, ou plus tard encore sous la Restauration, qu'on appellerait* affaires*... le gouvernement ! Tout est changé, vous le voyez bien, mes amis, tout est changé jusqu'à la langue*[2049]. » Les remarques inquiètes de Pierre Leroux, publiées à la fin des années 1840, traduisaient à l'évidence un sentiment de rupture, sur lequel il faut s'interroger pour finir. Au terme du processus révolutionnaire, le champ commercial avait certes connu un ensemble de transformations structurelles, mais qui ne s'étaient pourtant pas accompagnées d'un brutal effondrement des milieux d'affaires préexistants. Dans ces conditions, est-il légitime de parler d'un « nouveau négociant », qui serait apparu entre la période impériale et la Monarchie de Juillet ? Devons-nous considérer qu'une nouvelle figure collective s'impose dans la formation sociale dauphinoise, au cours des premières décennies du XIX^e^ siècle ? Le cas échéant, comment interpréter ce renouvellement ? Faut-il y voir précisément le signe d'une entrée du Dauphiné – ou de la France – au sein d'un capitalisme industriel, induisant une rupture dans l'ordre du rapport entre les enjeux sociaux, économiques et symboliques qui avaient marqué le groupe jusqu'alors ?

•

2049Leroux (Pierre), *De la ploutocratie ou du gouvernement des riches*, Boussac, P. Leroux, 1848 (nouv. éd.), p. 3.

1. La réinvention d'une profession[2050].

Un premier constat s'impose d'emblée : alors même que le mot *négociant* s'était diffusé depuis le début du XVIII^e^ siècle, son usage restait encore limité et très exclusif, jusqu'à la fin des années 1780. Alors que le négociant a souvent été présenté comme le « héros du XVIII^e^ siècle », c'est surtout aux lendemains du processus révolutionnaire que le terme prend son essor et finit par se généraliser. Pour mémoire, alors que les rôles de capitation grenoblois dénombraient un total de cinq « *négociants* » en 1788[2051], ils étaient 31 à être recensés parmi les 264 notables de la ville inscrits sur la liste du jury de 1829[2052]. Comment une notion héritée de l'Ancien Régime avait-elle été ressaisie et réactivée dans un contexte social, institutionnel et politique très différent ?

(a) Le négoce : polyvalence et commerce en gros.

Au commencement de la première phase d'industrialisation du Dauphiné, le négociant ne constitue en aucun cas un acteur social bien défini. Comme nous l'avons vu, le mot garde cette apparence floue qui le caractérisait déjà sous l'Ancien Régime et que trahissent les usages ordinaires du mot, tels que les révèle la documentation privée. Parmi bien d'autres exemples semblables, le cas de Pierre-André Delolle illustre bien les hésitations sémantiques de l'époque. En 1810, les listes électorales drômoises faisaient état de sa qualité de « *négociant*[2053] ». Mais dans ses archives familiales et personnelles[2054], le commerçant était alternativement qualifié de « *propriétaire* », « *propriétaire de fabrique* », « *bourgeois* », « *rentier* », « *marchand de draperie en gros* ». Plus généralement, les institutions post-révolutionnaires ne levèrent pas toutes les ambiguïtés qui entouraient la terminologie en usage. En revanche, les questionnements liés à cette

2050L'application du terme de « *profession* » au négoce, est relativement courant avant la Révolution. Voir par exemple 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, p. 713 ; Le Blanc (Jean-Bernard), *Lettres de M. l'abbé Le Blanc, concernant le gouvernement, la politique et les mœurs des Anglois et des François*, Amsterdam, s. éd., 1749, vol. 2, p. 242 ; Paganucci (Jean), *Manuel historique, géographique et politique des négocians*, Lyon, J.-M. Bruyset, 1762, vol. 1, p. XLVI… Par ailleurs, « *profession* » et « *qualification* » apparaissaient encore comme de possibles synonymes au début du XIX^e^ siècle. Néanmoins, nous utiliserons ici la notion dans un sens particulier – et non en référence à ses usages historiques –, afin de mieux décrire l'opposition constatée entre une définition essentiellement statutaire du commerce (donc de la *qualité* de négociant) et sa redéfinition, sur des bases essentiellement fonctionnelles (caractéristiques de la *profession* de négociant, au sens contemporain du terme). À propos de cette opposition entre logiques statutaires et logiques fonctionnelles, on se reportera à l'article déjà évoqué de Margairaz (Dominique), 2006.

2051Arch. mun. de Grenoble, CC 333.

2052Arch. dép. de l'Isère, 4 M 20.

2053Arch. nat., F^1cIII^ Drôme 4.

2054Arch. mun. de Romans, 150 S 1.

incertitude n'étaient plus les mêmes qu'avant 1789 : si le terme faisait effectivement l'objet de définitions contradictoires et concurrentes, les enjeux se rapportaient désormais, pour l'essentiel, à l'identification des fonctions sociales et économiques propres au négoce[2055].

De prime abord, les différences avec la fin de l'Ancien Régime peuvent passer pour minimes. Dans sa réédition de 1819, le *Manuel des contribuables* rédigé par le directeur des contributions directes du Rhône, J.-G. Dulaurens, résumait ainsi la situation :

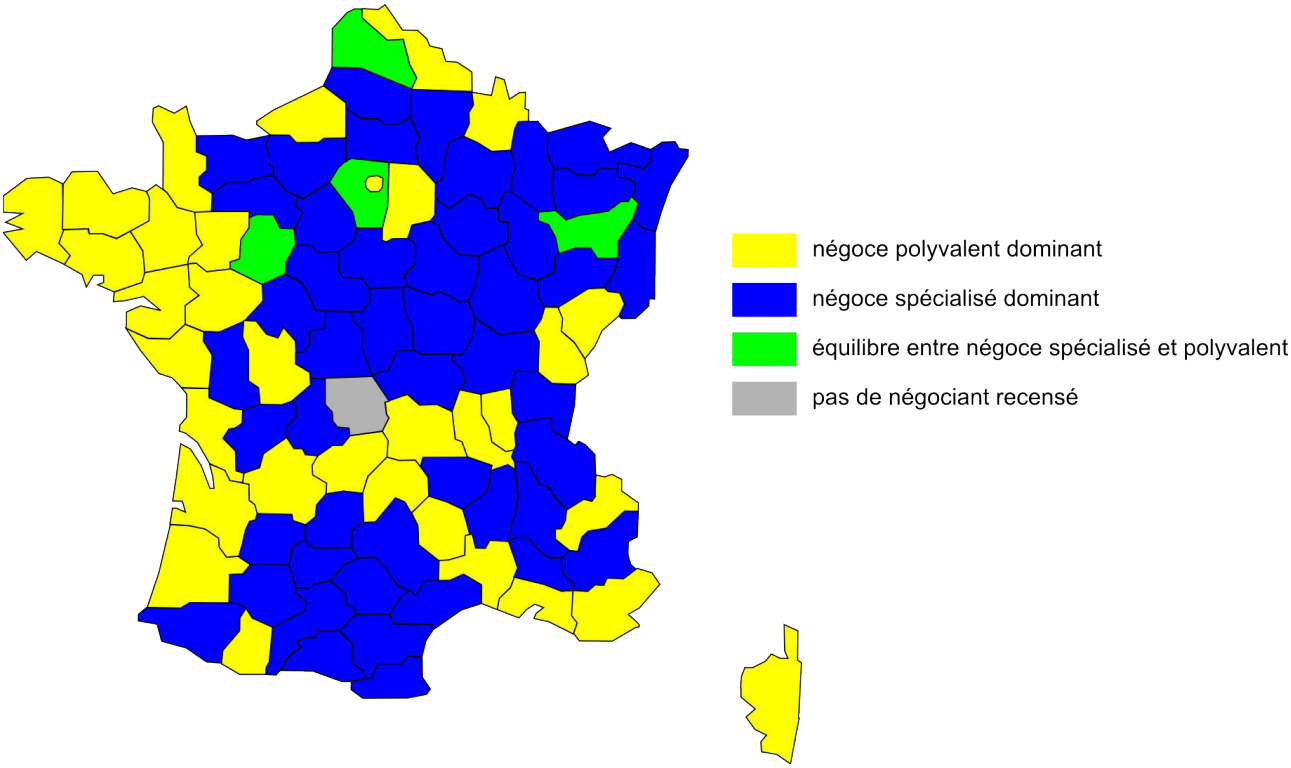
> *Doit-on considérer comme négociant le marchand en gros de draperies, merceries, soieries, étoffes de coton, toileries, linons, mousselines, gazes, dentelles, aciers, fers, eaux-de-vie, vins, épiceries, cuirs et peaux, et le chiffonnier en gros ?*
>
> La qualification de négociant n'exprime-t-elle pas la cumulation, de la part de celui qui prend ou auquel on donne ce titre, de plusieurs espèces de commerce en gros ; ou le marchand en gros d'une seule nature de marchandises peut-il être considéré comme négociant ? […]
>
> Réponse – Il n'existe, pour la profession de négociant, aucune définition légale ; il n'existe même, entre celle de négociant et de marchand en gros aucune distinction légale, jusqu'à celle qui a été introduite par la loi du 1er brumaire an 7 […]
>
> L'énumération portée dans le tarif annexé à la loi du 1er brumaire an 7 […], en soumettant aux mêmes droits les négocians et les marchands en gros, les a cependant distingués comme exerçant des professions différentes, puisque ceux-là sont sommés au premier paragraphe, et que ceux-ci forment l'objet du troisième.
>
> Dans le premier paragraphe du susdit article du tarif, les négocians sont distingués par une expression générique, tandis que les marchands en gros sont désignés dans le troisième paragraphe par des dénominations spéciales tirées du genre de marchandises vendues […].
>
> *Dans l'usage ordinaire du commerce, l'expression* négociant *désigne aujourd'hui une profession qui embrasse des opérations plus étendues, des spéculations plus variées que celles de marchand en gros ; la dénomination de* marchand en gros *s'emploie ordinairement pour un commerce spécial, restreint à l'achat à la vente en gros d'un genre déterminé de marchandises, et celle de* négociant *pour un commerce qui embrasse tout à la fois les spéculations en gros de toutes les sortes de marchandises indifféremment, l'achat et la vente des matières métalliques, des lettres de change, et les opérations de banque*[2056].

Si nous avons choisi d'isoler ce long passage, tiré d'un ouvrage somme toute assez méconnu, c'est parce qu'il illustre, dans un même mouvement, les imprécisions qui entouraient encore la désignation de *négociant* sous la Restauration, les tentatives pour y mettre bon ordre et les enjeux plus généraux sous-jacents à un tel travail. En l'occurrence, le propos de Dulaurens rappelle la conception « classique » du négoce, largement reprise par l'historiographie, et dont nous avons vu qu'elle appelait d'importantes nuances, pour la fin du XVIII^e^ et le début du XIX^e^ siècle[2057]. Cette définition était-elle davantage valable sous la Restauration ? En 1829, dans la continuité des

2055*Supra*, partie 4, chapitre 11.
2056Dulaurens (J.-G.), *Manuel des contribuables*, Paris, J. Decle, 1821 (1819), p. 69-70.
2057Voir *supra*, partie 1, chapitre 1.

publications de Jean de La Tynna, Sébastien Bottin publiait une nouvelle version de l'*Almanach du commerce* dans laquelle étaient à nouveau recensés les principaux commerçants du pays. Plus de vingt ans après les almanachs élaborés sous l'Empire, les régimes de désignation des acteurs n'avaient guère évolué ; en revanche, leur application avait connu quelques transformations, comme le montre la carte 4. 8)[2058].

Carte 4. 8. Typologie du négoce français, selon Sébastien Bottin (1829).



[Source : données collectées à partir de S. Bottin, 1829.

Même si l'almanach exprime par définition un point de vue particulier, qui ne reflète pas fidèlement l'ensemble des usages locaux, il n'en demeure pas moins un document intéressant, en ce qu'il propose une vision unifiée du commerce national et qu'il implique par-là même une certaine représentation des négociants. Or, l'analyse des désignations employées par La Tynna puis par Bottin montre que dans l'intervalle d'une vingtaine d'années, le vocabulaire utilisé par les auteurs des almanachs avait évolué, moins dans sa forme que dans ses usages[2059]. En 1829, le terme de « *négociant* » était extrêmement courant, au point qu'il apparaissait dans l'ensemble des départements, à la seule exception de la Creuse. Par ailleurs, le modèle du négociant polyvalent[2060],

2058Celle-ci doit être comparée à la carte réalisée à partir de l'édition de 1810 de l'almanach de La Tynna (partie 1, chapitre 1, carte 4. 1).

2059La plupart des mots employés par Bottin se retrouvent chez La Tynna ; en revanche, leur articulation et, plus rarement, leur signification varient sensiblement.

2060Nous avons considéré qu'un commerçant recensé pouvait être ainsi qualifié lorsque seul figurait le terme de

sans spécialisation explicite, avait progressivement gagné du terrain. Toujours dominant dans les départements côtiers, à Paris et dans le Nord, il s'était étendu à l'intérieur des terres et à de nouvelles places de commerce importantes au niveau national (par exemple dans les départements de la Loire et du Rhône ainsi que dans le bassin parisien). Dans le Dauphiné, ces transformations ne sont pas encore clairement perceptibles : si l'on se réfère à l'almanach de 1829, le négociant demeure bien souvent un commerçant-fabricant, appelé à se spécialiser dans un domaine bien particulier[2061]. Néanmoins, les évolutions observables après comparaison des ouvrages de La Tynna et de Bottin ne sont pas dénuées d'intérêt pour notre sujet, dans la mesure où elles nous indiquent une clarification – très progressive – de la notion de *négoce*, qui tendait désormais à désigner non plus la qualité (statutaire) d'un commerçant, mais bien un type particulier de fonction, caractérisé par deux critères clefs : la pratique du commerce en gros et le cumul de plusieurs activités. Soit une acception du mot conforme à la définition proposée par Dulaurans, lequel traduisait sans doute, de façon plus générale, le point de vue des juristes et des responsables administratifs de l'époque[2062].

(b) Patente et professions commerciales.

Dans cette perspective, il ne s'agissait plus d'insister – comme pouvait le faire Savary – sur les liens que le négoce était censé entretenir avec le second ordre, non seulement parce que sa pratique n'impliquait pas de dérogeance, mais aussi parce qu'il ouvrait en principe une possibilité d'anoblissement. Le travail de redéfinition entrepris après la Révolution visait plutôt à une clarification sémantique, dans le but (conscient ou non) d'inscrire le terme de *négociant* à l'intérieur d'une typologie des activités commerciales, en tant que profession spécifique. Alors qu'avant 1789, la notion se rapportait en dernière analyse à des enjeux de prestige, saisis dans le cadre bien particulier de la société d'ordre, le négociant de la Restauration tend à être essentiellement reconnu comme tel après examen et identification de ses fonctions socio-économiques[2063].

« *négociant* » pour le désigner dans l'almanach de Bottin, avec éventuellement des précisions complémentaires concernant ses attributions non-commerciales ou sur sa façon de pratiquer le commerce : « *négociant armateur* », « *négociant et fabricant* » (sans précision sur sa production), « *négociant banquier* », « *négociant commissionnaire* ». En revanche, lorsque plusieurs spécialisations relatives à un même type de marchandises apparaissaient, nous avons classé les individus concernés en tant que négociants spécialisés (comme par exemple les « *négociants en vin et vinaigre* »). En revanche, le cumul de plusieurs spécialisations différentes ou des précisions très générales (« *négociants en denrées coloniales* ») ont été considérés comme les signes d'une polyvalence des acteurs.

2061Donc dans la continuité de la situation observée en 1811 : voir *supra*, partie 1, chapitre 1.

2062Le questionnement sur la définition juridique du négociant est ainsi repris par Macarel (Louis-Antoine), *De la fortune publique et de son administration*, Paris, Pourchet, 1840, vol. 3, p. 610.

2063Il est intéressant de constater que vers la fin du XIX^e^ siècle, dans un contexte où Jean Casimir-Perier était devenu président de la République, l'anoblissement de Claude Perier ne suscitait plus qu'une incompréhension embarrassée de la part du généalogiste familial, Eugène Choulet. Non sans anachronisme, celui-ci indiquait : « *Pour marcher de pair avec les autres familles, Claude Perier n'avait pas besoin d'un titre : sa fortune et les services rendus lui*

Cette démarche typologique s'enracine dans le contexte révolutionnaire et impérial. La mise en place du système des patentes[2064] conduisit en effet à la construction d'une nomenclature, afin de dépeindre plus précisément les activités économiques – commerciales en particulier. Jusqu'alors, le terme de *négociant*, quand il était employé dans la documentation fiscale (les rôles de capitation par exemple) n'impliquait pas de niveau précis de taxation. Les multiples relevés effectués à partir des archives dauphinoises le démontrent d'ailleurs clairement : à l'intérieur d'une même communauté, d'importants écarts existaient entre des chefs de famille qui avaient pourtant reçu les mêmes qualificatifs. Par ailleurs, les « *négociants* » n'étaient pas nécessairement les commerçants les plus taxés : des « *marchands grossiers* » ou de simples « *marchands* » présentaient régulièrement des niveaux d'imposition supérieurs[2065].

Avec la patente, des logiques originales s'imposent, qui visent désormais à appréhender « *le capital ou les revenus professionnels*[2066] » des contribuables, de manière un peu plus précise. Mais pour éviter de pénétrer le secret des fortunes[2067], l'imposition reposait sur deux piliers : une taxation « *proportionnelle* », indexée sur la valeur locative des locaux professionnels, et une taxation « *fixe* », fondée sur l'application d'un tarif[2068]. Celui-ci prenait en considération la localisation des acteurs et leur appartenance à des classes différenciées, au sein desquelles avaient été réparties les diverses catégories professionnelles liées au commerce, à l'industrie, à l'artisanat ou aux professions libérales.

L'introduction de cette nouvelle taxe contribua à imposer une nouvelle conception du négoce, dès lors essentiellement ramené à une fonction professionnelle particulière, à l'intérieur d'un ensemble plus vaste (le monde marchand, le monde des affaires). Tout se passe comme si, à partir des premières années du XIX^e^ siècle, le travail et la réflexion de l'administration centrale sur la taxation des revenus ou des capitaux commerciaux avait contribué à réviser peu à peu la manière dont le négoce était communément perçu jusqu'alors, en le situant désormais dans une nomenclature générale[2069]. S'ensuit une clarification du vocabulaire employé, certes inégale et

donnaient rang » (Choulet (Eugène), *La famille Casimir-Perier. Étude généalogique, biographique et historique*, Grenoble, J. Baratier, 1894, p. 59-60).

2064Sur l'importance des patentes et de la loi du 1^er^ brumaire an 7 dans l'émergence d'un nouveau système de classification des professions commerciales, fondé sur une appréhension essentiellement fonctionnelle des activités marchandes, on se référera à l'article de Margairaz (Dominique), 2006.

2065Comme nous l'avons vu, la différenciation en matière de niveaux de fortune n'est que tendancielle (cf. *supra*, partie 1, chapitre 1).

2066Margairaz (Dominique), 2006.

2067Comme l'exprimait Emmanuel Crétet : « *Les capitaux du commerce sont inconnus. Ils sont enveloppés d'une impénétrable obscurité qui les dérobe aux recherches les plus actives ; ces recherches seroient d'ailleurs destructives du commerce même : ainsi, après avoir reconnu qu'il existe dans la société des capitaux mobiliers, qu'il est légitime d'imposer, il faut en même temps renoncer à pouvoir les atteindre dans aucune proportion fixe* »,

2068Voir l'article 5 de la loi du 1^er^ brumaire 7.

2069À propos des liens entre le prélèvement des patentes et l'édification de nomenclatures professionnelles, voir Maillard (Jean), « *Tisserands, fabricants, marchands-fabricants dans la fabrique choletaise vers 1820. Essai de*

graduelle, mais qui reprend et généralise les deux principaux critères à partir desquels les autorités publiques avaient défini la profession de négociant dès la loi de l'an 7 : un grossiste, manifestant une certaine polyvalence dans ses activités. Issue des débats qui avaient présidé à la mise en place de la patente, cette définition finit par s'imposer communément, que ce soit dans les autres documents administratifs[2070] ou, plus tard, dans le langage courant[2071].

L'enjeu premier n'était plus de justifier l'honorabilité du négoce (en tant qu'ensemble social et en tant que pratique), mais bien de circonscrire avec précision les limites du groupe et son rôle dans l'ordre social. C'est ainsi que la notion de *négociant* finit par revêtir sa signification professionnelle[2072] : si le mot reste en usage et s'il continue à être employé par des commerçants pour se désigner eux-mêmes, ce n'est donc qu'au prix d'une importante transposition.

(c) Négociants et marchands : une opposition revisitée.

La redéfinition du négoce impliquait également de resituer la notion par rapport aux autres catégories commerciales, et notamment par rapport au qualificatif de *marchand* ou à ses dérivés (les marchands spécialisés, les marchands en gros). Là encore, nous sommes confrontés à une situation hybride, où s'entremêlent des facteurs de continuité et des éléments originaux.

Commençons par remarquer que, comme par le passé, les « *négociants* » de la première moitié du XIX^e^ siècle tendaient à présenter des niveaux de taxation totale supérieurs à ceux des « *marchands* », même si aucune opposition stricte n'apparaissait entre les deux sous-groupes (graphique 4. 18).

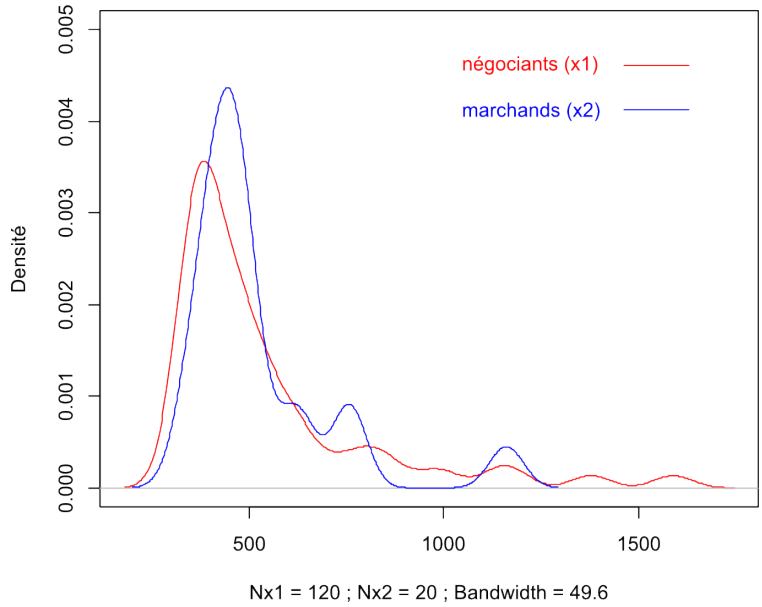
délimitation », dans *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest* (vol. 97, n° 3), 1990, p. 309-313.

2070Par exemple dans les listes censitaires, où la différenciation entre négociants et marchands tend de plus en plus à coïncider avec cette définition.

2071Le dictionnaire de l'Académie indique ainsi, dans sa version de 1835 (p. 156) : « *Le mot* négociant *a un sens un peu plus étendu que celui de* marchand*. Le premier fait le commerce en grand ; le second vend en détail* ».

2072On notera donc que c'est essentiellement dans la France du XIX^e^ siècle que la réflexion sur la définition du négoce se complexifie, bien plus qu'au XVIII^e^ siècle, où les usages du terme demeurent la plupart du temps relativement souples.

Graphique 4. 18. Taxation totale des négociants (x1) et des marchands (x2) appartenant aux 1 685 Dauphinois les plus imposés (1829).



[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 3 M 54, arch. dép. Drôme, 3 M 50, arch. dép. Isère, 4 M 20.]

Mais dans le même temps, le terme de *marchand* tendait de plus en plus à être utilisé dans une acception spécifique, tantôt pour évoquer les commerçants détaillants, tantôt pour désigner des marchands en gros, c'est-à-dire à des grossistes spécialisés – par opposition aux négociants. L'analyse des listes électorales, des listes de notabilité et de la documentation fiscale élaborées entre la fin des années 1780 et la fin des années 1820 met clairement en évidence cette évolution (tableau 4. 26).

Tableau 4. 26. Usages du terme *marchand* dans la documentation administrative (1788-1829).

Source	Spécialisation explicite	Nombre de marchands recensés
Capitation (Grenoble), 1788	38,5 %	117
Capitation (Briançon), 1789	2,5 %	40
Emprunt forcé (Hautes-Alpes, Isère), an 4	10,0 %	210
Notables (départements dauphinois), an 9	3,2 %	31
Électeurs (départements dauphinois), 1810	21,7 %	23
Jury (départements dauphinois), 1829	82,8 %	29

Au fil du temps, et de manière plus ou moins prononcée selon les espaces considérés, on assiste donc à un retournement sémantique. Vers la fin de l'Ancien Régime et au début de la

Révolution, le qualificatif de *marchand* était surtout employé pour désigner un commerçant de moindre envergure qu'un négociant, sans se référer systématiquement à un domaine spécifique de spéculation. En revanche, sous la Restauration, le mot va être le plus souvent associé à une spécialisation bien déterminée, contrairement au terme de *négociant*[2073]. Ainsi, l'antagonisme marchand/négociant perdure, mais sous une forme neuve, ajustée aux enjeux de l'époque. Les représentants de l'État ne cherchaient plus à introduire et promouvoir, au sein du monde des affaires, une distinction capable de revaloriser la pratique du commerce[2074]. Il s'agissait plutôt de différencier plusieurs groupes, assignés à des fonctions économiques particulières, sur la base de considérations professionnelles et d'objectifs fiscaux.

2. Carrières[2075] de négociants.

Le rôle de l'État dans la construction du négoce comme profession (ou plus exactement en tant que qualification professionnelle et fonctionnelle) se révèle donc crucial. C'est précisément à partir de l'époque où le négoce s'affirma peu à peu en tant que catégorie fiscale, et qu'il concentra pour cette raison précise toute l'attention des autorités, que le mot connut une profonde redéfinition. La notion de *profession* est en effet lourde d'implications, en ce sens qu'elle sous-tend une nouvelle façon de concevoir la pratique du négoce dans le temps, ainsi que son rôle dans les parcours individuels ou familiaux.

(a) Représentation et hiérarchisation des parcours personnels.

Les listes électorales élaborées aux alentours de 1810 dans les Hautes-Alpes[2076], la Drôme[2077] et l'Isère[2078] illustrent bien la manière dont l'identification professionnelle des notables s'accompagnait aussi d'une représentation publique de leurs trajectoires respectives. La documentation rassemblée par les préfectures brassait une multitude d'informations, destinées à dépeindre le plus fidèlement possible les notables locaux. Le tableau 4. 27 présente la structure des

2073Les trois listes du jury de 1829 comportaient exclusivement des « *négociants* » dépourvus de spécialisation explicite.

2074Ce type de questionnement s'efface peu à peu : sous la Restauration, la promotion par l'État des bienfaits ou de l'utilité publique du commerce ne constituait plus un enjeu majeur.

2075Le terme de *carrière* a été employé volontairement dans son sens étymologique, en écho aux réflexions de Pierre Bourdieu sur la question des « *parcours de vie* » (Bourdieu (Pierre), « L'illusion biographique », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (n° 62-63), juin 1986, p. 69-72).

2076Les sources haut-alpines datent de 1811-1812 : arch. nat., F^{1cIII} Hautes-Alpes 2.

2077Les sources drômoises datent de 1809-1811 : arch. nat., F^{1cIII} Drôme 4.

2078Les sources iséroies datent de 1811 : arch. nat., F^{1cIII} Isère 3.

listes que nous conservons dans les trois départements de l'ancien Dauphiné.

Tableau 4. 27. Structure des listes électorales de 1809-1812.

Type d'information	Hautes-Alpes	Drôme	Isère
Noms, prénoms	Oui	Oui	Oui
Professions / fonctions vers 1810	Oui	Oui	Oui
Année de naissance	Oui	Oui	Oui
Âge	Oui	Oui	Oui
Domicile	Oui	Oui	Oui
Situation familiale	Oui	Oui	Oui
Nombre d'enfants	Oui	Oui	Oui
Anciennes professions / fonctions	Oui[2079]	Oui	Oui
Revenus	Oui	Parfois	Oui
Capital	Non	Parfois	Non

[Source : arch. nat., F^{1cIII} Hautes-Alpes 2, Drôme 4 et Isère 3.]

Chaque notable se voyait donc assigné non seulement une profession actuelle, mais aussi un ensemble de désignations censées décrire son itinéraire, « *depuis l'entrée dans la société*[2080] ». Même si l'usage ne perdure pas sous la Restauration[2081], il n'en influence pas moins les pratiques de l'administration publique. De l'Empire à la Monarchie de Juillet, de multiples rapports sont établis à propos des notables locaux, sous forme de listes ou de notes, qui font état du parcours des personnes, voire des familles concernées. On peut par exemple songer au « *tableau nominatif des plus riches héritières non encore mariées* » et à la description des « *chefs de familles les plus marquants* », dressés en 1810-1811 dans les Hautes-Alpes[2082], mais aussi aux listes de maires rédigées dans ce même département[2083], dans la Drôme[2084] et l'Isère[2085], dans lesquelles figuraient également des informations sur le passé des individus. De même, les responsables politiques nommés par le pouvoir central ou élus faisaient l'objet d'un fichage quasi-systématique[2086]. Par-là même, le parcours individuel finit par devenir une composante importante de l'identité assignée à chaque notable et mise en forme par l'appareil d'État.

2079Dans les Hautes-Alpes, la source oppose plus précisément les fonctions assumées avant et après la Révolution.
2080Pour reprendre la formule employée dans la documentation iséroise : arch. nat., F^{1cIII} Isère 3.
2081Les listes électorales de 1829 ne contiennent aucun renseignement précis sur la carrière des individus recensés.
2082Arch. dép. des Hautes-Alpes, 1 M 32.
2083Arch. dép. des Hautes-Alpes, 2 M 43 et 44.
2084Arch. dép. de la Drôme, 2 M 56.
2085Arch. dép. de l'Isère, 16 M 7.
2086Voir par exemple les notices biographiques réunies à propos des conseillers d'arrondissement de l'Isère, entre l'an 7 et la chute du Second Empire : arch. dép. de l'Isère, 13 M 1.

Les listes électorales échafaudées aux alentours de l'année 1810 sont précisément intéressantes en ce qu'elles révèlent les mécanismes par lesquels ces trajectoires personnelles s'objectivaient, sous la forme d'une série de désignations sociales ou professionnelles hiérarchisées. Un examen approfondi de la documentation permet ainsi de mieux comprendre les valeurs (répulsives ou au contraire attractives) associées à chaque qualification. Nous ne nous intéresserons donc pas ici aux trajectoires individuelles des négociants, comme nous avons pu le faire dans les chapitres précédents[2087]. Nous tâcherons plutôt de comprendre comment le parcours biographique des acteurs avait été mis en scène. Nous nous pencherons ainsi sur les relations qui existaient entre le positionnement général des acteurs commerciaux au sein des milieux notabiliaires et la représentation publique de ces trajectoires.

Dans cette perspective, il convient tout d'abord d'étudier les régimes classificatoires mobilisés par les autorités afin de recenser le *cursus* des notables recensés. Pour le seul département de l'Isère, les listes du collège électoral départemental regroupaient un total de 147 qualifications différentes[2088]. Dans le cadre de l'analyse des trajectoires personnelles, les relations entre ces diverses appellations peuvent être modélisées sous la forme de liens orientés, connectant entre eux les mots utilisés par l'administration. À chaque terme est ainsi associé un ensemble de relations, dont chacune représente un certain type de mouvement : ou bien une adoption du mot comme nouvelle désignation (lien attractif, ou centripète), ou bien un rejet du mot au profit d'une nouvelle appellation (lien répulsif, ou centrifuge), ou bien encore – et c'est le cas de figure le plus fréquent[2089] – une absence d'évolution (au sens où le terme, anciennement utilisé pour décrire les activités de la personne reste en usage vers 1810). Il est donc possible d'évaluer, terme après terme, le nombre de liens répulsifs, attractifs et la quantité de boucles (ou d'auto-arêtes), c'est-à-dire d'interconnexions qui mettent en relation un mot avec lui-même (en cas d'absence d'évolution des qualifications en usage pour un individu donné). On obtient ainsi un réseau lexical[2090], représentatif des relations entre les notions employées par les administrateurs pour retracer la carrière des agents et décrire leur situation sociale au début des années 1810.

L'analyse de ce réseau rend compte de deux processus complémentaires : la recomposition sociale de la structure des milieux notabiliaires, en même temps que la représentation des trajectoires individuelles de chaque individu. Nous ne nous attarderons pas ici sur le détail des

2087Partie 4, chapitres 11 et 12.

2088Ces qualifications correspondent au vocabulaire utilisé par la source, sans aucun travail d'agglomération. Ainsi, des terminologies apparemment proches (« *commerçant* » et « *marchand* », « *officier général* » et « *officier* », etc.) ont été considérées comme relevant de notions distinctes et traitées séparément.

2089Ce type d'interconnexion représente approximativement 71,2 % du total des liens observés.

2090Qui apparaît sous l'aspect d'un graphe orienté, valué, avec auto-arêtes, selon les catégories descriptives proposées par Bimerlé (Étienne), *Étude structurelle des réseaux : modèles aléatoires, motifs et cycles*, mémoire d'habilitation à diriger des recherches (mathématiques), université Évry-Val d'Essonne, 2011, p. 7.

calculs, qui ont été développés en annexe, pour en venir plus directement à l'interprétation des résultats. L'étude montre avant tout que le qualificatif de « *négociant* » occupait une position ambiguë dans le système classificatoire de l'administration. Mot fréquent, il comptait parmi les termes les plus employés dans la documentation. Mais à la différence des désignations les plus nombreuses, qui présentaient généralement une forte attractivité, la figure du « *négociant* » apparaissait essentiellement comme une qualification transitoire. Pour l'exprimer autrement, beaucoup de notables étaient passés par la voie du négoce, mais bien peu s'y étaient attardés.

Ce constat laisse de nouveau entrevoir ce que nous avions déjà évoqué dans le chapitre 11, à savoir la réorientation de la bourgeoisie d'affaires vers d'autres formes d'activité, et notamment vers la rente foncière[2091]. De fait, les liens entre les mots « *négociant* » et « *propriétaire* » sont considérables et traduisent un glissement significatif de la première catégorie vers la seconde[2092]. Mais ces observations renvoient aussi à des questions de classification et à des enjeux symboliques. De ce point de vue, le passage d'une qualification à une autre dénotait aussi le statut ambivalent de la catégorie. Car même si le négoce pouvait passer – à juste titre – pour la forme la plus prestigieuse de spéculation commerciale, il n'en renvoyait pas moins à une condition nettement moins honorable que le statut envié de *propriétaire* ou que les principales charges publiques assumées par les notables locaux. De fait, l'appellation représentait moins le couronnement d'une carrière accomplie qu'une phase intermédiaire, dans le déroulement d'un parcours social et professionnel encore à venir.

L'observation des trajectoires des commerçants confirme ces remarques, tout en les précisant. Quel était le profil des acteurs commerciaux qui étaient encore actifs dans le commerce vers 1810 et qui n'avaient pas abandonné l'appellation de *négociant* ? En règle générale, des hommes plutôt jeunes[2093], moins riches[2094] que leurs anciens confrères, qui s'étaient retirés des affaires. Parmi eux, on retrouve également une proportion de célibataires légèrement plus importante[2095] et des familles moins nombreuses[2096]. Autant d'éléments qui confirment que ces personnages se situaient en réalité au début de leurs carrières respectives. Ce n'est généralement qu'après s'être enrichis et avoir atteint un âge plus avancé que les entrepreneurs tendaient au contraire à se retirer du commerce, partiellement ou non, tout en adoptant des qualifications socialement plus valorisantes que les catégories commerciales habituelles.

2091Voir *supra*, partie 4, chapitre 11.

2092Le lien de « *négociant* » à « *propriétaire* » constituait l'une des 10 arêtes les plus fréquentes du réseau (boucles exclues).

2093Leur âge moyen était de 49,2 ans, contre 54,4 ans en ce qui concerne les négociants qui étaient devenus des propriétaires, des politiciens ou des administrateurs vers 1810.

2094Les revenus annuels moyens des premiers s'élevaient à environ 20 666 fr., contre 28 190 pour les seconds.

209512,0 % contre 10,2 %.

2096En moyenne, respectivement 2,6 et 3,0 enfants par chef de famille.

Par conséquent, l'assignation d'un ancien négociant à des charges politiques ou administratives au sein de la liste ne signifiait pas forcément qu'il avait délaissé les affaires. À Romans, Pierre-André Delolle était par exemple qualifié de « *conseiller municipal* », alors même qu'il pratiquait encore le commerce[2097]. Même constat pour Étienne Morin, « *maire* » à Dieulefit[2098] ou Jacques-François Tivollier à Voiron[2099]. À chaque fois, des fonctions publiques plus prestigieuses occultaient ou reléguaient à l'arrière-plan les activités marchandes, en particulier dans la façon dont étaient présentés les parcours individuels : le négoce y figurait essentiellement comme une activité de transition.

Ce constat recoupe les conclusions précédentes : les entrepreneurs dauphinois avaient bel et bien tendance à prendre appui sur leurs affaires commerciales pour atteindre, en définitive, d'autres buts – et réciproquement. Mais ces observations témoignent aussi des schèmes mentaux qui dominaient les acteurs administratifs de la première moitié du XIX^e^ siècle – et c'est bien ce deuxième aspect qui nous intéresse en l'occurrence. Derrière la collecte et la juxtaposition d'informations biographiques et professionnelles, qui se donnaient toutes les apparences d'une description objective[2100], se dissimulait en fin de compte une opération de mise en scène publique des notables. Ces derniers se voyaient attribuer une fonction professionnelle bien précise, mais aussi un certain parcours, plus ou moins renommé. Une hiérarchisation implicite apparaissait finalement entre les trajectoires personnelles, qui structurait les rapports entre les individus du groupe. Les négociants ou anciens négociants établis socialement, et qui laissaient apparaître tous les signes d'une éclatante réussite familiale (par-delà même l'ampleur de leur succès économique), étaient presque toujours assignés à des parcours liés à la chose publique.

(b) Histoires de famille.

Les sources électorales et administratives dessinaient en définitive un modèle symbolique cohérent et attractif : celui d'un négociant industrieux et avisé qui, sitôt fortune faite, allait ensuite endosser des fonctions publiques et vivre en rentier, à la tête d'une famille prospère. Image d'Épinal, illusoire par bien des aspects, mais dont on ne saurait sous-estimer l'impact symbolique. Ce d'autant que les usages administratifs furent progressivement relayés par le discours que les

2097Comme le montrent les archives familiales des Delolle : arch. mun. de Romans, 150 S 1.

2098Au milieu du XIX^e^ siècle, les Morin étaient toujours actifs dans le commerce, comme le relève Encrevé (André), 1986, p. 234.

2099Les Tivollier continuent leurs affaires pendant toute la première moitié du XIX^e^ siècle, à Voiron (Rojon (Jérôme), 2007, p. 370).

2100Sur la forme, la documentation égrenait une série de désignations sans aucun travail narratif, sous l'aspect de tableaux. Sur le fond, les informations ainsi présentées étaient garanties par les autorités préfectorales.

négociants et leurs descendants tenaient à propos de leur propre devenir.

Les mémoires publiés au cours du XIX^e^ siècle livrent un aperçu de ces « histoires » familiales, qui entreprenaient une relecture téléologique d'une carrière, d'une entreprise ou d'une lignée de notables. Le genre s'était à vrai dire répandu dans tout le pays et a déjà donné lieu, par ailleurs, à plusieurs études[2101]. Nous disposons de plusieurs exemples qui touchent au négoce dauphinois, comme les allusions biographiques contenues dans le mémoire d'Antoine Anthoine sur la Mer Noire[2102], ou bien la publication familiale des discours de Casimir Perier[2103]. Plus tardivement, et jusqu'à une époque récente, des essais généalogiques vinrent aussi célébrer le parcours des entrepreneurs locaux, à l'instar des Caire-Morand à Briançon[2104], des Borel au Bez[2105] et, à nouveau, des Perier[2106] – auxquels il faut ajouter quelques monographies locales, qui ne manquaient pas de retracer le parcours de tel ou tel autre négociant célèbre dans la région[2107].

Alors qu'au XVIII^e^ siècle, la production littéraire de cette bourgeoisie venue du négoce avait été plutôt mince, les témoignages se font plus nombreux pendant toute la durée du XIX^e^ siècle. La qualité et la nature très inégales des ouvrages consultés laisse néanmoins poindre quelques traits communs. Et en particulier une même conception du parcours et du succès familial. Le négoce y apparaît essentiellement comme un moyen d'éprouver et de révéler les qualités individuelles exceptionnelles des entrepreneurs. Exemplaire est, à cet égard, l'introduction aux *Opinions et discours de M. Casimir Perier*, rédigée par Charles de Rémusat, qui s'était lui-même rapproché des Perier après son mariage avec l'une des filles d'Augustin :

> *Casimir Perier était né à Grenoble le 12 octobre 1777. Sa famille, originaire de Mens, petite ville des environs, s'était enrichie par le commerce et l'industrie, et jouissait depuis longtemps d'une considération supérieure à sa fortune. Son père, Claude Perier, avait élevé et fixé définitivement la position de cette famille en la plaçant dans les premiers rangs de cette classe moyenne qui, partout en France, à la fin du dernier siècle, établissait, par le travail, la richesse*

2101Pour une illustration récente, on pourra se reporter à Gayot (Gérard), Poupart de Neuflize (André), *L'entrepreneur et l'historien : deux regards sur l'industrialisation dans le textile (XVIII^e^-XIX^e^ siècle)*, éd. M. De Oliveira, D. Terrier. C. Maitte, Villeneuve-d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2013. Gérard Gayot avait notamment développé une analyse du texte de Poupart de Neuflize, présentée p. 93-102.

2102Anthoine (Antoine-Ignace), *Essai historique sur le commerce et la navigation de la mer Noire*, Paris, H. Agasse, 1805.

2103Perier (Casimir), *Opinions et discours de M. Casimir Perier*, éd. A. Lesieur, Paris, Paulin, 1838.

2104Le texte avait été publié sous la Troisième République par l'érudit Paul Guillaume : Caire-Morand (Antoine), *Autobiographie de Caire-Morand, ou mémoire historique de la manufacture de crisal de roche établie en 1778 à Briançon*, éd. P. Guillaume, Gap, Jacylard, 1883.

2105Borel du Bez (Lucien), *Le conventionnel Borel du Bez (1756-1796). Documents inédits sur la réactions thermidorienne à Lyon et dans la région du Sud-Est*, Gap, impr. L. Jean et Peyrot, 1926.

2106Voir notamment Choulet (Eugène), 1894, dont l'ouvrage – par ailleurs bien documenté sur le plan factuel – constitue une véritable apologie du génie familial des Perier, d'abord dans le domaine du commerce, puis à l'intérieur du monde politique.

2107On se reportera par exemple à Maillet (André), *La vallée de la Drôme : histoire de Saillans*, Paris, Silvestre, 1892, p. 286, à propos du négociant et homme politique Jean-Pierre Archinard, de Crest.

et les lumières sa candidature au gouvernement du pays[2108].

Cette présentation biographique – courte mais très emblématique des schèmes mentaux de la bourgeoisie de l'époque[2109] – réunissait tous les ingrédients pour l'élaboration d'un discours finaliste et apologique. Les milieux d'affaires du Dauphiné adoptaient l'opinion, par ailleurs extrêmement banale, selon laquelle l'ordre social et économique, tel qu'il se présentait dans la première moitié du XIX^e^ siècle, résultait d'une différenciation ancienne, intrinsèque aux familles ou aux individus. Ce genre de récit réactivait au fond tous les lieux communs relatifs à l'« *accumulation du capital*[2110] », qui imprégnait plus généralement le discours public des milieux d'affaires. La relecture du passé ainsi proposée rejetait en effet dans l'oubli les conditions structurelles dans lesquelles les négociants considérés avaient réussi à s'affirmer socialement. Il s'agissait plutôt de justifier rétrospectivement la domination socio-économique des agents, au nom de leurs aptitudes personnelles, ou de l'industrie et des mérites de leurs ancêtres.

Simultanément, la bourgeoisie commerciale faisait également sienne la représentation aristocratique du lignage familial. En cherchant à constituer leurs propres galeries d'ancêtres, ces négociants ou ces fils de négociants songeaient-ils à imiter volontairement la vieille noblesse ? On peut raisonnablement en douter. Il n'empêche : l'idée de « dynastie d'entrepreneurs » – même si elle relève, à bien des égards, d'un phénomène en partie illusoire[2111] – reflète la montée en puissance sociale et économique du groupe, qui s'accompagne d'un affermissement symbolique. Une abondante littérature a été consacrée à cette question, tant à travers l'étude de grandes entreprises[2112] que par le biais d'analyses plus générales[2113].

2108Perier (Casimir), 1838, p. III.

2109On relèvera en particulier que le passage se concentrait sur les origines de Perier (identité familiale), ainsi que sur sa position sociale et morale. Pour l'auteur, l'ascension sociale se déroule selon un mouvement unidimensionnel, qui caractérise notamment la « *classe moyenne* » en essor. Enfin, les causes de cette ascension sont explicitement réduites à un ensemble de déterminations individuelles, liées aux qualités propres du personnage ou des ses ancêtres (goût du « *travail* » et « *lumières* »). De telles interprétations relèguent à l'arrière-plan toute éventuelle explication en termes de structures sociales.

2110Marx (Karl), 1977, vol. 1, p. 803.

2111Cf. Lévy-Leboyer (Maurice), « Le patronat français a-t-il échappé à la loi des trois générations ? », dans *Le Mouvement social* (n° 132), 1985, p. 3-7.

2112Sans prétendre livrer une liste exhaustive des monographies d'entreprise, on notera que celles-ci portent aussi bien sur des firmes plutôt manufacturières et industrielles (entre autres exemples, voir Hau (Michel), *La Maison De Dietrich de 1684 à nos jours*, Strasbourg, Oberlin, 1998) que sur des maisons de négoce plus traditionnelles, associant la banque, le commerce, voire éventuellement quelques activités de production. Cf. par exemple Chassagne (Serge), *Banque Guérin et Fils, Banque et Soie, une affaire de famille, Saint-Chamond, Lyon (1716-1932*), Éditions BGA Permezel, Lyon, 2013 ; 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.

2113On se référera en particulier aux textes publiés dans *Le Mouvement social* (n° 132), juillet-septembre 1985 : outre l'article déjà cité de Lévy-Leboyer (Maurice), p. 37, voir Hau (Michel), « La longévité des dynasties industrielles alsaciennes », p. 9-25 ; Hirsch (Jean-Pierre), « La région lilloise : foyer industriel ou place de négoce ? », p. 27-41 ; et enfin Chaline (Jean-Pierre), « Les industriels normands : un patronat sans dynastie ? ». En revanche, le concept de dynastie est repris par les travaux un peu plus anciens de Bergeron (Louis), *Les capitalistes en France (1780-1840)*,

Sans doute n'est-il pas anodin de relever que la figure de la dynastie bourgeoise se renforce alors même que la notion de *profession* (conçue à la fois comme une fonction et le résultat d'un certain *cursus* personnel) tend à gagner en pertinence. Tout se passe comme si l'image aristocratique du chef d'entreprise ne constituait au fond que la manifestation idéalisée du métier individuel et de ses objectifs. De la sorte, les négociants ou leurs héritiers avaient donc fini par s'approprier un système de représentations initialement utilisé par les autorités publiques dans une perspective policière[2114]. Sous la Restauration, puis pendant tout le reste du XIX^e^ siècle, les récits biographiques et autobiographiques retraçaient ainsi l'ascension, censément inéluctable, des grandes familles commerçantes, leur essor économique progressif, suivi de leur intégration graduelle au jeu politique. Mais à travers ces récits , c'est aussi le groupe qui prend forme peu à peu, doté de ses propres fonctions et de ses propres héros.

3. Apprendre le métier.

Le concept de profession, précisément parce qu'il engage une conception finaliste de sa propre temporalité (à travers l'idée de carrière), impliquait aussi une réflexion sur la vocation des acteurs[2115], c'est-à-dire sur l'entrée en profession, sur l'ensemble des dispositions individuelles qui justifiaient cette entrée ou qui y incitaient les agents, et enfin sur la façon d'acquérir ces dispositions (l'apprentissage). Par définition, la représentation linéaire du parcours individuel impliquait un commencement, des étapes, une fin[2116]. C'est précisément sur cette question des origines, de l'engagement dans la profession négociante, et tout spécialement de la formation des acteurs, que nous nous pencherons à présent.

(a) Études et commerce.

Sous l'Ancien Régime, la familiarisation avec le négoce et l'enseignement des différentes techniques commerciales apparaissait, aux yeux des acteurs, comme un apprentissage indissociable d'une pratique, et accompli dans une large mesure « sur le tas », c'est-à-dire à l'intérieur même des

Paris, Gallimard, 1978.

2114Comme le révèle d'ailleurs la correspondance échangée entre les autorités départementales et les autorités centrales. Pour le Dauphiné, voir par exemple les échanges concernant le département des Hautes-Alpes : arch. dép. des Hautes-Alpes, 1 M 32.

2115Au sens d'Enfantin (Barthélémy-Prosper), *Correspondance politique, 1833-1840*, Paris, Le Crédit, 1849, p. 7-8. Pour le Père Enfantin, il faut que « *l'éducation et l'instruction soient données à tous les enfants,* en raison de la capacité propre à chacun d'eux*, quelle que soit la profession de son père ; c'est-à-dire que celui qui a vocation et capacité pour être militaire, magistrat, négociant, artiste, ouvrier, soit progressivement élevé, dirigé, vers la profession à laquelle il est apte* ».

2116Bourdieu (Pierre), 1986, p. 69.

entreprises. La défiance à l'égard de la « théorie » était grande[2117], quand bien même elle reposait elle-même sur un parti-pris théorique. Il est d'ailleurs significatif de remarquer que bon nombre de traités – de comptabilité en particulier –, destinés en principe à l'usage des commerçants commençaient par quelques rappels sur l'expérience commerciale de leurs auteurs. Quant au traité manuscrit conservé dans les archives Ithier, il dépréciait ouvertement les « abstractions » des ouvrages imprimés et rédigés par des professeurs de comptabilité[2118]. Ce type de discours relève évidemment de l'image idéologique que le négoce se faisait de lui-même. Il n'empêche qu'en dépit de son caractère fictif, ce type de représentation collective avait longtemps structuré l'éducation dispensée aux futurs négociants de la région. Plus précisément, l'attitude vis-à-vis des institutions scolaires semblait quelque peu paradoxale. D'un côté, les milieux commerçants étaient fortement scolarisés, notamment dans les collèges et les pensionnats. Mais de l'autre, le contenu ou le déroulement des enseignements faisait aussi l'objet de critiques aussi fréquentes que féroces[2119]. S'il pouvait revêtir éventuellement une fonction préparatoire, il ne pouvait d'aucune manière se substituer, pour les milieux d'affaires du Dauphiné, à l'expérience directe du commerce, passage obligé de la plupart des négociants dont nous avons reconstitué le parcours.

Or, aux lendemains de la Révolution, la situation va peu à peu évoluer. Ce mouvement se manifeste moins par une intensification de la scolarisation des futurs négociants que par un allongement de la durée de formation, ainsi que par sa mise en valeur, en particulier dans le cadre de la représentation des carrières personnelles. Certes, vers 1810, la proportion d'individus actifs ou ayant été actifs dans le commerce, et qui étaient reconnus comme d'anciens « *étudiants*[2120] », demeurait faible – légèrement inférieure à 4,0 % (N = 225). Cependant, cette estimation globale masquait de profondes divergences, selon la classe d'âge considérée (graphique 4. 19).

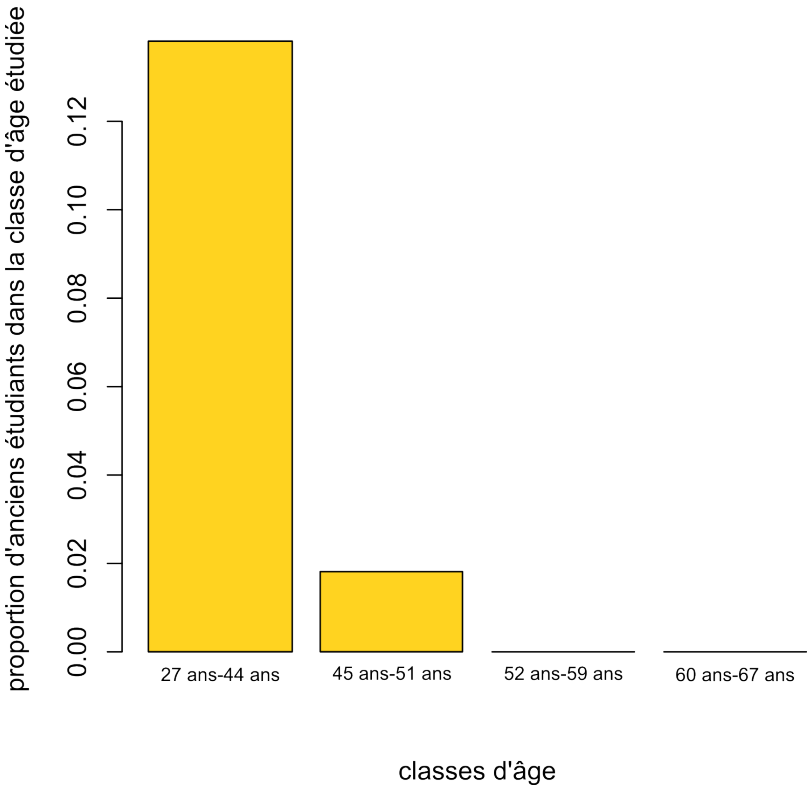
2117 Voir *supra*, partie 1, chapitre 3.

2118 « *La bibliothèque des jeunes négociants, ou métode pour apprendre à tenir les livres en parties doubles etc.* », arch. dép. de l'Isère, 15 J 4.

2119 Voir notamment le témoignage de Borel du Bez à propos de son séjour au collège des Jésuites d'Embrun (arch. dép. de s Hautes-Alpes, F 3484, dossier n° 1), dont il conservait le souvenir le plus exécrable.

2120 La signification exacte du terme n'est pas précisée dans les sources. Après reconstitution des trajectoires en question, il semble néanmoins que la catégorie englobe les individus qui étaient passés par l'université (avec quelquefois mention de la spécialisation, notamment en droit).

Graphique 4. 19. Part des anciens étudiants dans l'élite commerçante dauphinoise (vers 1810).



[Source : d'après arch. nat., F^{1cIII} Alpes (Hautes-) 2 ; F^{1cIII} Drôme 5 ; F^{1cIII} Isère 3.]

Les commerçants ou ex-commerçants les plus jeunes (de 27 à 44 ans) étaient aussi ceux parmi lesquels figuraient le plus d'anciens étudiants. Du moins est-ce l'image qu'en livre les sources consultées. Des biais incitent à considérer ces données avec prudence[2121]. Cependant, un ensemble d'exemples particuliers, tirés des archives familiales et des archives d'entreprises, confirme plutôt l'hypothèse.

Avant le commencement de la Révolution, la plupart des acteurs étudiés n'avaient pas mené de très longues études. Leur fréquentation des institutions scolaires se cantonnaient bien souvent à la petite école locale, plus rarement au collège, à l'image de Borel du Bez[2122]. Mais, pour l'essentiel, ces commerçants s'étaient tous formés, dans leurs jeunes années, auprès de négociants expérimentés, à Marseille ou Lyon en particulier. C'était le cas de Chauvet, Lafaye, des fils Pinet, d'Anthoine, etc. Le profil des négociants à la fin de la Restauration se révèle quelque peu différent, notamment pour les strates dominantes du groupe. Désormais, les principaux acteurs tendaient à assurer à leur progéniture ou à leurs héritiers potentiels une formation scolaire plus poussée et plus formelle et à inscrire ce *cursus* scolaire dans des stratégies formellement définies. Dans une lettre

2121On peut notamment se demander si les administrateurs n'avaient pas davantage tendance à associer le qualificatif d'*étudiant* aux individus les moins âgés.

2122Arch. dép. des Hautes-Alpes, F 3484, dossier n° 1.

datée de 1822, éditée par Pierre Jeannin[2123], Augustin Perier notait par exemple que son fils Eugène (1809-1849) devait quitter sa famille « *pour se trouver à l'ouverture des classes* » et redoubler sa troisième, pour « *lui faire tirer un meilleur parti de ses études* ». De même, Charles Durand était réputé apporter le plus grand soin à l'éducation de ses enfants[2124].

La fréquentation des institutions scolaires n'apparaissait plus seulement comme l'objet d'enjeux symboliques : elle impliquait aussi l'accumulation d'un capital culturel et de techniques propres à être ensuite réutilisées dans les affaires. Le développement industriel de la région n'était pas pour rien dans cette transformation des mentalités. Toujours dans la missive de 1822, Augustin Perier indiquait que son autre fils Adolphe (1802-1862) « [commençait] *à appliquer les enseignements théoriques de la chymie* » dans la fabrique de Vizille[2125]. L'attention de la bourgeoisie commerciale du Dauphiné à l'égard des progrès scientifiques et des applications techniques qui en découlaient n'était pas négligeable. Si cet intérêt passait aussi par d'autres voies que par l'école (les expositions industrielles, les voyages d'étude à l'étranger), il poussait néanmoins les acteurs à placer leurs enfants dans des institutions adaptées et à soutenir la construction d'un système scolaire plus développé, tout entier tourné vers l'acquisition de compétences spécialisées. Nous retrouvons donc chez ces négociants, négociants-banquiers ou négociants-fabricants des comportements très proches de ceux que Louis Bergeron ou Michel Hau avaient pu identifier parmi le patronat industriel[2126].

À ces attentes répondit, après la Révolution, la mise en place de nouveaux établissements. Les négociants dominants se montrèrent dans l'ensemble favorables à ces initiatives[2127], ce d'autant qu'ils y placèrent bien souvent leurs propres enfants. Plusieurs membres de la haute bourgeoisie commerciale fréquentèrent ainsi l'École polytechnique, dès les premières années de sa création[2128]. Ce fut le cas du futur saint-simonien Barthélémy-Prosper Enfantin (1813)[2129], des frères Augustin (1794) et Camille-Joseph Perier (1798), de Louis-Frédéric-Édouard Arvet[2130] (1814), de Joseph-Aymé Lesbros (1808)[2131] – et plus tardivement Charles de Freycinet (1846), apparenté aux Freycinet

2123Jeannin (Pierre), « Une lettre d'Augustin Perier sur la suppression de l'École normale (1822) », dans *Revue d'histoire moderne et contemporaine* (vol. 15, n° 3), juillet-septembre 1968, p. 468-470.

2124Champollion-Figeac (Aimé), *Chroniques dauphinoises et documents inédits relatifs au Dauphiné pendant la Révolution*, Vienne, Imprimerie de Savigné, 1880-1881, p. 111.

2125Jeannin (Pierre), 1968, p. 470.

2126Hau (Michel), *L'industrialisation de l'Alsace (1803-1939)*, Strasbourg, Association des publications près les universités de Strasbourg, 1987 ; Bergeron (Louis), *Les capitalistes en France (1780-1840)*, Paris, Gallimard, 1978.

2127On notera ainsi que la lettre d'Augustin Perier de 1822 était adressée au directeur de l'École normale supérieure, pour le soutenir après la suppression de l'établissement.

2128Les renseignements à ce sujet ont été tirés de la base de données disponible sur le site de la Bibliothèque centrale de l'École polytechnique

2129Les Enfantin étaient originaires de Romans. Le père de Barthélémy-Prosper avait été négociant, avant de se fixer à Paris, où il possédait une propriété. Barthélémy-Prosper lui-même s'était essayé au commerce durant sa jeunesse.

2130En 1829, Arvet faisait partie des négociants grenoblois et appartenait au top-0,2 du département de l'Isère.

2131Voir aussi arch. dép. des Hautes-Alpes, F 1623.

de Montélimar. L'engouement des milieux d'affaires vis-à-vis de ces nouvelles institutions était symptomatique de l'évolution du rapport aux études. Transformations qu'on ne saurait dissocier par ailleurs des nouveaux modes de représentation de l'espace social. Au fond, la structuration – encore sommaire – d'un véritable système scolaire répondait pour partie à la délimitation de nouveaux champs spécifiques, appelant par conséquent de nouveaux types de spécialisation et d'apprentissage[2132].

(b) Méthodes de formation et champ commercial.

Cette scolarisation croissante eut-elle un impact réel sur la façon dont les techniques propres au commerce étaient enseignées aux jeunes négociants ? Rien n'est moins sûr. Car jusqu'à la fin de la Restauration au moins, et sans doute au-delà, les anciens modes d'apprentissage se maintiennent. Si la progéniture des grands négociants fréquente les écoles plus longuement et avec plus d'assiduité, une bonne partie de la moyenne et petite bourgeoisie marchande demeure plutôt à l'écart du phénomène, sauf exception. Quant aux enfants issus du haut commerce dauphinois, ils accomplissent bien souvent une double formation : l'une institutionnelle, dans des établissements expressément destinés à accueillir les étudiants de bonne famille ; l'autre dominée par les réseaux familiaux, fondée sur l'expérience pratique et la circulation des individus, sur le modèle de la situation d'Ancien Régime[2133].

Le renouvellement des moyens pédagogiques est difficile à percevoir avec précision. Sa manifestation la plus tangible tient au développement d'écoles de commerce autonomes, qui se multiplient après la Révolution. En Europe, quelques premières tentatives avaient eu lieu sous l'Ancien Régime – à travers la fondation de l'Académie préparatoire au commerce de Mulhouse[2134] ou les projets espagnols, par exemple. Mais c'est surtout pendant le XIX^e^ siècle qu'apparaissent, en France, des établissements expressément destinés à dispenser un enseignement spécialisé dans l'exercice du commerce[2135]. Dans le « *projet de code pour le commerce* » qu'il rédigea en 1801[2136],

2132Des développements à ce sujet figurent dans un article plus complet, rédigé en même temps que le présent travail (Deschanel (Boris), « The Pinet Family in Gap and its Business Networks (1785-1805) », dans Gervais (Pierre), Lemarchand (Yannick), Margairaz (Dominique) (dir.), *Merchants and Profit in the Age of Commerce, 1680-1830*, Londres, Pickering and Chatto, 2014c).

2133Les fils de Claude Perier effectuent ainsi de brillantes études, mais multiplient aussi les voyages pour se former à de nouvelles techniques industrielles ou à des pratiques commerciales originales.

2134Crouzet (François), « Angleterre et France au XVIII^e^ siècle : essai d'analyse comparée de deux croissances économiques », dans *Annales ESC* (n° 2), 1966. On notera qu'à l'époque Mulhouse ne faisait pas partie du royaume de France.

2135Des premiers projets apparaissent dès l'époque impériale : Maffre (Philippe), *Les origines de l'enseignement commercial en France au XIX^e^ siècle*, thèse de doctorat (histoire), université Paris I, 1984, p. 13-17. À Bordeaux, un cours théorique est ainsi financé par la Chambre de commerce dès l'an 9.

2136 Ce texte s'inscrivait dans une série de polémiques animées par Bouchet, à propos de l'élaboration du code et de la doctrine en matière de droit commercial. Voir à ce sujet Lemercier (Claire), *La chambre de commerce de Paris,*

Pierre Bouchet prévoyait déjà de fonder des écoles de commerce dans les principales places du pays[2137]. La proposition resta lettre morte[2138], mais montre malgré tout que, très rapidement, émergea l'idée de transmettre les techniques marchandes à l'intérieur d'institutions adéquates. Bouchet envisageait ainsi d'enseigner aux futurs élèves « *les langues française, italienne, espagnole, hollandaise, allemande et anglaise, les mathématiques, la jurisprudence marchande et nautique et la tenue des livres suivant toutes les formules* ». Lors de la création d'une première École spéciale de commerce et d'industrie à Paris, en 1819, le rival de Bouchet, Vital Roux, préconisait du reste l'apprentissage des mêmes disciplines, à quelques nuances près.

L'étude de la communauté négociante dauphinoise fournit quelques éclaircissements sur le rapport qu'entretenait la bourgeoisie commerciale à l'égard de ce genre de projets. Le Dauphiné lui-même n'accueillit que très tardivement un établissement du même type : l'existence d'une école spécialisée à Grenoble est attestée à partir de la fin du XIX^e^ siècle seulement[2139]. Pourtant, dès 1819, Casimir Perier avait apporté son soutien à la fondation de l'École supérieure de commerce parisienne[2140]. Nous manquons de témoignages précis à ce sujet, aussi en sommes-nous réduits à quelques hypothèses, fondées moins sur les discours des acteurs que sur leurs comportements effectifs. Si l'on en juge par les trajectoires individuelles des négociants, entre la Restauration et la Monarchie de Juillet, on constate que les anciennes méthodes restent majoritaires : une lente familiarisation des futurs commerçants avec les usages et les pratiques marchandes, à l'intérieur d'entreprises de la région, des grandes places voisines (Lyon, Marseille), plus rarement d'espaces lointains[2141]. Ce sont surtout les négociants les plus aisés, installés ou liés à Paris et à Lyon, qui se montrèrent les plus sensibles aux idées nouvelles et qui tentèrent parfois de les appliquer – mais toujours en dehors de leur région d'origine, où l'état du champ commercial n'était guère propice à de telles initiatives[2142].

En dépit de leur caractère apparemment marginal pour les milieux d'affaires dauphinois, ces

1803-1852. Un « corps consultatif » entre représentation et information économiques, thèse de doctorat (histoire), EHESS, 2001., p. 42.

2137Bouchet (Pierre B.), *Institutions commerciales, traitant de la jurisprudence et des usages du négoce d'après les anciennes et nouvelles lois*, Paris, Leyrault frères, 1801, p. 765.

2138Même si Bouchet reprit une partie de ses suggestions par la suite, au moment de la création d'un cours visant à former des juges du commerce compétents (Lemercier (Claire), 2001, p. 42-43).

2139L'existence de l'école était mentionnée dans le journal *Le Temps* (20 juillet 1902, n° 1 501) et dans *L'Espérantiste* de 1898, car un cours d'espéranto avait été ouvert à l'intérieur de l'établissement.

2140Lambert-Dansette (Jean), *Histoire de l'entreprise et des chefs d'entreprise en France*, Paris, L'Harmattan, 2000-2009, vol. 1, p. 90.

2141Selon toute probabilité, des négociants dauphinois, venus notamment des Baronnies et de Bochaîne (les Ruelle, les Barrillon de Nyons, les Tanc) continuaient à se former dans les colonies, à la Réunion ou en Amérique. Les archives familiales ne sont pas très explicites à cet égard, mais témoignent de plusieurs départs, parmi les membres les plus jeunes des familles.

2142Ce d'autant que la région dauphinoise souffrait de la concurrence lyonnaise ou marseillaise. Dès les années 1820 existait ainsi à Lyon une école, établie sous la houlette de Jean-Baptiste Dupuy (Dupuy (Jean-Baptiste), *L'épistolaire commercial*, Lyon-Paris, Ayné-Lecointe et Durey, 1822 : voir en particulier l'avertissement initial).

interventions sont révélatrices des tendances qui se dessinaient sous la Restauration. Comme l'exprimait Vital Roux, « *il n'est pas de profession qui n'exige un apprentissage*[2143] ». De ce point de vue, la scolarisation croissante des acteurs commerciaux et la constitution d'une technique[2144] commerciale spécifique, reconnue scolairement, contribuaient toutes deux à conférer au champ commercial, et plus généralement au champ économique, sa dimension spécifique – ou, pour reprendre l'expression de Pierre Bourdieu, à présenter le champ économique « *comme cosmos obéissant à ses propres lois*[2145] ».

4. Un modèle bourgeois ?

La redéfinition de la profession de négociant, assignée à une fonction spécialisée, dotée de ses propres techniques, de règles internes, associée à des carrières bien spécifiées, s'inscrivait au fond à l'intérieur d'un changement plus général. À travers la réorganisation des activités commerciales et industrielles, tant du point de vue de leur fonctionnement socio-économique que des représentations collectives, on assiste en définitive à une évolution déterminante de l'organisation des classes dominantes. D'où la question qui, pour finir, s'impose : le nouveau visage qu'offrait le négoce, aux alentours de la révolution de 1830, n'était-il pas, au fond, celui d'un groupe social nouveau, englobant non seulement les milieux d'affaires, mais s'étendant aussi à un ensemble social apparemment hétérogène, composé de propriétaires, de responsables politiques, d'administrateurs ? Dans ces conditions, enfin, quelle pouvait encore être la spécificité du négoce ? Ne doit-on pas voir dans ce groupe aux contours incertains l'expression même d'une bourgeoisie[2146] post-révolutionnaire, qui s'affirme en même temps qu'elle prend forme[2147] ?

2143Roux (Vital), *De l'influence du gouvernement sur la prospérité du commerce*, Paris, Fayolle, 1800, p. 308. Soulignons que Roux évoquait surtout, dans ce passage, la formation des administrateurs chargés de veiller aux activités commerciales.

2144Parallèlement à la comptabilité, déjà appréhendée comme une discipline particulièrement technique, les publications destinées à enseigner la rédaction de lettres commerciales (voir par exemple Dupuy (Jean-Baptiste), 1822) ou le droit commercial prolifèrent au début du XIX^e^ siècle

2145Bourdieu (Pierre), « Le champ économique », *Actes de la recherche en sciences sociales* (n^o^ 119), 1997, p. 49.

2146Nous n'entrerons pas ici dans les discussions historiographiques complexes et contradictoires sur le concept de *bourgeoisie*, qui ont gagné en importance à partir des années 1980. Pour une présentation complète et actualisée de la littérature consacrée au sujet, on se référera à Jessenne (Jean-Pierre) (dir.), 2007 et notamment à la publication de Minard (Philippe), « L'héritage historiographique », p. 21-35, ainsi qu'aux textes de Malcolm Crook, Matthias Middell, Carla Hesse (p. 47-72), complétés enfin par la synthèse des discussions suscitées par ces contributions (p. 75-76). Les critiques à l'égard de la notion portent notamment sur deux points : *(a)* la question de la « révolution bourgeoisie », remise en cause par Alfred Cobban et ses successeurs (voir en particulier Cobban (Alfred), *The Social Interpretation of the French Revolution*, Cambridge, Cambridge University Press, 1964) ; *(b)* le problème de l'existence même de la bourgeoisie, en tant que groupe social constitué, à l'époque préindustrielle ou révolutionnaire (sur ce thème, on se reportera en particulier à l'article de Taylor (George V.), « Noncapitalist Wealth and the Origins of French Revolution », dans *The American Historical Review* (vol. 72, n° 2), Chicago, 1967).

2147Au lieu de nous inscrire dans des débats portant sur la pertinence du terme de *bourgeoisie*, sur sa définition *a priori*, sur le moment précis de son « avènement » (thématiques que critiquait justement Philippe Minard), nous tenterons ici de nous inscrire dans une approche « *en termes de construction des catégories* », de manière à

Toutes ces interrogations soulèvent une multitude d'autres questions, qui ont fait l'objet de multiples analyses et recherches empiriques, depuis les travaux pionniers de Maurice Agulhon – sur la sociabilité, le problème des « cercles bourgeois », ou plus largement l'articulation entre l'histoire des structures sociales et l'histoire de la construction culturelle des identités collectives. Le sujet est si vaste qu'il mériterait, à lui seul, une enquête complète. Plus raisonnablement, nous nous efforcerons de mettre en perspective nos propres observations (concernant le négoce en particulier) aux conclusions générales tirées de l'historiographie dauphinoise – notamment en écho aux travaux récents de Sylvain Turc sur les élites grenobloises.

(a) Les représentations publiques du négoce et des milieux d'affaires.

Commençons par établir dans quelle mesure le négoce pouvait se distinguer, sur le plan social, à l'intérieur de la région. À partir de l'époque impériale, un nouvel environnement institutionnel[2148] allait se mettre en place, dont les effets sur les représentations publiques du négoce furent à la fois décisifs et structurants.

Tribunaux de commerce et notabilité négociante.

Dans le Dauphiné, aucune chambre de commerce n'existait. Faute de mieux, des chambres consultatives des arts et manufactures avaient été créées par le pouvoir central, mais avec un succès limité. Dans la Drôme, par exemple, les villes de Valence, Romans, Crest et Montélimar étaient les seules à être concernées[2149]. Or, ces chambres n'avaient jamais fonctionné correctement[2150]. De sorte que, dans la région, ce sont surtout les tribunaux de commerce qui jouèrent un rôle institutionnel décisif dans la redéfinition du négoce, en tant que groupe social.

La création de ces tribunaux, à l'époque impériale, visait certes à réguler et à contrôler les activités d'affaires. Mais la réforme revenait aussi à admettre publiquement la spécificité du monde marchand, régie par des règles juridiques particulières, et aboutissait de fait à reconnaître l'existence de « *notables négociants* ». Désignés par les autorités préfectorales, ces derniers se

« *questionner les pratiques sociales qui fondent les identités* » (Minard (Philippe), « L'héritage historiographique », dans Jessenne (Jean-Pierre) (dir.), 2007, p. 32).

2148Au sens large du terme : il s'agissait à la fois d'institutions liées à l'État (à l'image des tribunaux de commerce) ou d'institutions familiales et privées.

2149Arch. dép. de la Drôme, 9 M 1. En définitive, les chambres furent supprimées et fusionnées en une seule chambre consultative, installée à Valence à partir de 1824.

2150Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), *Histoire de la Chambre de commerce de Valence. La formation du patronat drômois au XIX^e siècle*, Grenoble, Université des sciences sociales de Grenoble, 1981, p. 27.

chargeaient depuis 1807 d'élire les juges qui devaient ensuite siéger au tribunal[2151]. Deux listes ont été conservées pour l'année 1817, qui concernent les tribunaux de Grenoble et de Vienne[2152]. En réalité, tous les notables négociants relevés n'étaient pas des négociants au sens strict. On retrouvait aussi, dans le nombre, d'autres qualificatifs : marchands spécialisés, fabricants, etc. D'après les observations réalisées, il semblerait que la proportion de « *négociants* » au sein des notables négociants ait été plus élevée dans les places commerciales et industrielles les plus dynamiques (tableau 4. 28).

Tableau 4. 28. Négociants et notables négociants dans un échantillon de villes dauphinoises et françaises (1817).

Localités	Part des négociants dans les notables négociants	Nombre de notables négociants
Grenoble	45,8 %	48
Vienne	26,7 %	30
Coutances	6,7 %	30
Marseille	69,7 %	109
Metz	6,0 %	50
La Ciotat	8,0 %	25
Lille	48,0 %	75
Saint-Omer	3,3 %	30

[Source : arch. nat., F^{12} 941.]

Le poids du négoce à Vienne et à Grenoble se révèle donc tout à fait remarquable : il se situe au même niveau que dans des villes telles que Marseille et Lille. À Grenoble, ces « *négociants* » relevaient pour l'essentiel des plus influentes familles de commerçants de la région : Jean-Ponponne Busco, Charles Durand, Augustin et Alphonse Perier à Grenoble, Joseph Calignon, Jacques Denantes fils, Joseph Tivollier à Voiron. À Vienne, en revanche, ce sont plutôt les fabricants et les négociants-fabricants qui tenaient le haut du pavé : les Charvet, les Donnat, par exemple. Une bonne partie des notables négociants faisaient aussi partie du cens, comme le montre une comparaison avec les listes électorales de 1819[2153] : on estime que c'était le cas de 45,8 % des notables négociants grenoblois, et de 36,7 % des notables négociants viennois.

Quoi qu'il en soit, le recensement de ces notables renforçait la cohésion du groupe, en lui

2151Lemercier (Claire), *Un modèle français de jugement des pairs. Les tribunaux de commerce, 1790-1880*, dossier pour l'habilitation à diriger des recherches, Paris, 2012, p. 109. Il faut attendre le 28 août 1848 pour que le corps des électeurs soit élargi à la totalité des patentés.

2152Arch. nat., F^{12} 941.

2153Arch. dép. de l'Isère, 4 M 14-15.

accordant d'une part une forme officielle et publique, d'autre part en distinguant, à l'intérieur même du champ commercial, les notables négociants des autres patentés. La différenciation ainsi assumée par les pouvoirs publics ne faisait globalement qu'entériner des inégalités déjà effectives entre les commerçants. Du reste, la réforme annoncée par l'arrêté du 28 août 1848, qui accordait le statut d'électeur à tous les patentés, ne provoqua pas de bouleversement spectaculaire dans la composition des tribunaux en France[2154]. Une analyse des professions associées aux présidents du tribunal de commerce de Grenoble (tableau 4. 29). montre bien que les élus appartenaient presque toujours aux strates dominantes du négoce.

Tableau 4. 29. Professions des présidents du tribunal de commerce de Grenoble (1810-1896).

Nom	Profession	Présidence
Durand (Charles)	Banquier	1810-1813
Durand (Charles)	Banquier	1815-1818
Teisseire (Camille)	Liquoriste	1828-1830
Perier (Augustin)	Banquier	1830-1832
Berlioz (Scipion)	Banquier	1837-1839
Berlioz (Scipion)	Banquier	1840-1849
Berlioz (Scipion)	Banquier	1852-1856
Charpenay (Jean-Baptiste)	Gantier	1861-1863
Jouvin (Benoît-Marie)	Gantier	1867-1869
Borel (Auguste)	Gantier	1883-1888
Borel (Auguste)	Gantier	1890-1892
Armand (Adrien)	Minotier	1892-1896

Le cas des tribunaux de commerce se révèle particulièrement emblématique, parce qu'il offre un point de vue synthétique sur l'ensemble des enjeux inhérents à la représentation publique du négoce. En premier lieu, le tribunal définissait un espace social particulier, doté de ses réglementations, qui fondaient en droit la particularité fonctionnelle du monde commercial par rapport au reste de la société[2155]. En second lieu, il impliquait une hiérarchie des acteurs (entre ceux qui relevaient de la notabilité et les autres), donc une stratification interne du groupe. Enfin, en troisième lieu, il consacrait le pouvoir de quelques familles, qui parvenaient à s'imposer à la tête des

2154Voir à ce sujet l'« *extrait du rapport de M. Talon* », daté de 1850, reproduit dans le *Mémorial du commerce et de l'industrie*, Paris, Bureaux du Mémorial du commerce, 1851, vol. 15, p. 234-235.

2155Le travail de codification parachevé en 1807 montrait bien que, du point de vue des autorités, la nature des activités commerciales exigeait de garantir un système de règles particulières, exclues du Code civil.

tribunaux, ou à y placer des alliés[2156].

Les associations d'encouragement commercial et industriel.

En dehors d'institutions étatiques et juridiques, comme pouvaient le représenter les tribunaux, se développèrent également de nouvelles organisations, qui avaient pris pour but de promouvoir le développement économique dans le pays ou dans la région dauphinoise.

Entre la période impériale et la Monarchie de Juillet, fleurirent diverses associations d'encouragement au commerce et à l'industrie, dans lesquelles les Dauphinois s'impliquèrent. Au cours des années 1800, par exemple, 14 individus originaires de la région devinrent membres de la Société d'encouragement de l'industrie nationale. Parmi eux ne figuraient toutefois qu'une minorité de négociants[2157]. Quatre en tout, qui ne comptaient pas parmi les plus illustres : Alliom, Bartholon, Pellat de Grenoble et Daly de Crest – qui avaient tous rejoint la société dès 1802[2158].

Au niveau départemental, des associations plus modestes se développèrent également. Là encore, le rôle des administrateurs fut considérable. En 1802, le préfet Ladoucette fondait ainsi la Société d'émulation des Hautes-Alpes, pour y développer « *tout ce qui peut intéresser l'agriculture, le commerce, l'industrie, la littérature et les arts*[2159] ». L'association adhéra d'ailleurs à la Société d'encouragement de l'industrie nationale quelques années plus tard, en 1808. Dans la Drôme, il existait également une Société de statistique des arts utiles et des sciences naturelles, fondée en 1836[2160]. En Isère, en dehors de l'Académie delphinale, il faut également faire mention d'une Société de statistique et du progrès industriel, installée à Grenoble à partir de 1838[2161]. Toutes ces organisations publiaient des bulletins[2162], distribuaient des prix[2163], animaient des débats, qui concernaient entre autres sujets le développement des services marchands, l'essor de l'agriculture, le perfectionnement des manufactures. À titre d'exemple, le premier numéro du bulletin de la

2156Le tableau 4. 29 illustre, encore une fois, la prééminence de la famille Perier dans la région. Entre 1828 et 1856, tous les présidents du tribunal de Grenoble appartenaient au réseau familial, soit par le sang (Augustin Perier), soit par le mariage (Camille Teisseire), soit enfin par l'association (Scipion Berlioz).

2157Les administrateurs dauphinois étaient bien représentés (huit au total) parmi les nouveaux membres admis.

2158Ces données ont été obtenues après consultation du *Bulletin de la Société d'encouragement pour l'industrie nationale*, dont les numéros successifs ont été numérisés et sont accessibles sur le site du Conservatoire numérique des arts et métiers (www.cnum.cnam.fr).

2159*Revue encyclopédique*, Paris, Bureau de la Revue encyclopédique, 1819, vol. 4, p. 582.

2160*Bulletin de la société de statistique des arts utiles et des sciences naturelles du département de la Drôme*, Valence, Borel, 1837, vol. 1, p. I.

2161*Annuaire historique pour l'année 1841*, Paris, Société de l'histoire de France, 1840, p. 171-172.

2162Il s'agissait, du *Bulletin de statistique et des arts industriels*, du *Bulletin de l'Académie delphinale* (à Grenoble), ainsi que du *Bulletin de la société des arts utiles et des sciences naturelles du département de la Drôme*. Un *Journal d'agriculture* éphémère avait été publié à Gap, sous l'Empire.

2163Ce système de concours, ayant pour but de primer un mémoire particulièrement remarquable, existait déjà sous l'Ancien Régime – en particulier sous la houlette de l'Académie delphinale.

société drômoise, dans son premier volume, comportait trois contributions (sur une dizaine au total) consacrées au commerce ou à l'industrie[2164]. En fin de compte, environ 16,0 % du volume[2165] se rapportaient à des problèmes d'ordre marchand ou manufacturier.

L'analyse exhaustive du contenu des articles nécessiterait, en soi, une enquête lexicométrique complète. Une première lecture permet cependant d'émettre quelques hypothèses, capables tout au moins de saisir les intentions et les schèmes mentaux sous-jacents à ces textes. Une première remarque s'impose avec évidence : la plupart des articles portant sur ces sujets économiques se focalisaient en priorité sur les fonctions économiques, sociales et morales du commerce et de l'industrie. La perspective adoptée était essentiellement utilitariste : elle visait moins à défendre un groupe constitué qu'à en démontrer le rôle dans le maintien de l'ordre social et dans la prospérité commune[2166].

Un pareil point de vue n'exprimait pas seulement une hypothétique « opinion négociante ». Au juste, dans la Drôme, seulement 6,7 % des membres de la société en 1837 (N = 45) étaient des négociants ou des banquiers, tandis que 13,3 % étaient liés à la production, artisanat exclu[2167]. Ces proportions peuvent passer pour relativement faibles : pourtant, même si les responsables politiques et administratifs étaient plus nombreux (un peu moins de 17,8 % des membres), l'écart quantitatif entre les deux groupes demeurait limité. Ce type d'associations tendait à réunir des individus issus d'horizons variés, autour de discussions aux prétentions « scientifiques[2168] ». Une telle démarche mobilisait donc des acteurs dont les conditions sociales différaient, mais qui tous participaient en dernière analyse à la construction d'un lieu neutre, apparemment soustrait au jeu des intérêts professionnels ou personnels, parce qu'il se présentait simultanément comme un espace de confrontation des points de vue[2169] et de production d'un discours véridique, purement spéculatif,

2164Le premier texte portait sur l'histoire du commerce dans la Drôme, à travers l'édition d'un rapport de l'intendant Fontanieu. Le second concernait une scierie de marbre. Le troisième évoquait enfin le « *mouvement de l'industrie* », détaillant un certain nombre de procédés chimiques susceptibles d'être employés dans les fabriques du département (cette rubrique étant appelée à être publiée à chaque numéro du bulletin).

2165Sur un total de 230 pages.

2166Le « *coup d'œil sur la situation de l'industrie manufacturière en France* » rédigé par Louis Johanys (*Bulletin de la société de statistique des arts utiles et des sciences naturelles du département de la Drôme*, 1842, p. 14-20), fournit une illustration intéressante du type d'argumentation développé pour soutenir le commerce et l'industrie. Les activités des entrepreneurs français sont clairement présentées comme un moyen d'enrichissement général et la dégradation de la conjoncture économique comme un facteur de « *misère* » (voir p. 16). Par ailleurs, Johanys encourage un meilleur contrôle des travailleurs employés dans les fabriques et de leurs enfants, de manière à susciter « *un attachement réciproque entre le maître et les ouvriers* » (p. 19).

2167*Bulletin de la société de statistique des arts utiles et des sciences naturelles du département de la Drôme*, 1837, p. 228.

2168Voir à ce sujet les statuts de la Société de statistique et du progrès industriel. Le terme est bien sûr employé dans son sens le plus général, d'où l'utilisation de guillemets.

2169Le premier numéro du bulletin de la société iséroise précisait : « *Il y aurait donc de grands avantages à établir une correspondance entre tous les habitants de l'Isère qui aiment les sciences et la littérature positive, à leur donner un moyen facile de faire connaître leurs moindres observations, enfin à provoquer leurs travaux en leur signalant des questions importantes à traiter* » (p. 5, « *but et règlement de la société* »).

sur le monde naturel ou social.

Il faut donc souligner que si ces organisations institutionnelles pouvaient effectivement promouvoir la singularité du monde marchand et du monde des affaires, tout en y accordant un rôle social majeur, c'est uniquement parce que leur composition s'élargissait au-delà de la seule bourgeoisie marchande. Ainsi, la reconnaissance d'une spécificité fonctionnelle du négoce et du champ commercial passait aussi par la capacité des négociants à se mobiliser dans le cadre plus vaste des milieux dominants, dans la région dauphinoise ou au niveau national.

(b) Sociabilités négociantes.

Au début de la Monarchie de Juillet, les milieux d'affaires dauphinois avaient donc toutes les apparences d'un groupe social spécifique, uni autour de fonctions professionnelles particulières, et reconnu comme tel par l'État ou par les organisations associatives, les cercles et les journaux qui contribuaient à construire l'opinion publique. Dans le même temps, le groupe était aussi très lié aux autres composantes des classes dominantes. Nous sommes dès lors conduits à nous interroger sur la place qui était celle des grands commerçants, parmi les autres possédants. La question nous entraîne vers un problème beaucoup plus général : celui des sociabilités négociantes[2170], au sens où Maurice Agulhon avait pu définir la notion comme « *aptitude générale d'une population à vivre intensément des relations publiques*[2171] ». Plus précisément, nous tenterons de préciser comment les milieux marchands avaient développé, avant même la Révolution, des formes de sociabilité qui se perpétuèrent après 1789 et contribuèrent fortement à les intégrer au sein de la bourgeoisie locale.

Il serait néanmoins erroné de supposer que la période révolutionnaire ou post-révolutionnaire ait inauguré des formes absolument neuves de sociabilité. Quand bien même on ne doit pas sous-estimer l'apport spécifique de la Révolution, il faut aussi souligner que les diverses formes de sociabilité marchande s'inscrivent sur le temps long. Et c'est uniquement en prenant en compte le phénomène sur le long terme que l'on pourra comprendre les proximités entre le négoce et d'autres catégories sociales différentes.

Sous l'Ancien Régime déjà, les principaux commerçants du Dauphiné fréquentaient des lieux de sociabilité qui leur permettaient de nouer des liens avec des personnes ou des familles issues d'horizons extérieurs, tant d'un point de vue social que géographique. À l'échelle provinciale, on songe immédiatement à l'éclosion de nouvelles associations, dans les décennies qui

2170Le terme, utilisé au pluriel, suggère la coexistence de plusieurs modes de sociabilité, qui varient principalement selon les lieux et le positionnement des négociants considérés.

2171Agulhon (Maurice), *Le cercle dans la France bourgeoise, 1810-1848. Étude d'une mutation de sociabilité*, Paris, Armand-Colin, 1977, p. 5.

précédèrent la Révolution, qui constitua sans nul doute un facteur favorable aux échanges. D'après les données rassemblées par René Favier[2172] pour la fin du XVIII^e siècle, négociants et marchands s'étaient fortement impliqués dans la franc-maçonnerie[2173], et en particulier dans les loges roturières de Grenoble (26,5 %)[2174], de Briançon (65,0 %)[2175], de Die (35,3 %), de Montélimar (22,2 % pour la loge des Amis de la Constance, 18,8 % pour celle de la Paix). À Valence, où la majorité des membres de la loge de la Sagesse était des aristocrates ou des militaires, la proportion de commerçants atteignait malgré tout 13,6 %. Enfin, leur poids était très considérable dans les villes de Voiron (60,0 %), de Crest (61,1 %) et dans les deux loges de Romans (45,0 % pour la loge des Amis de la prudence, 53,4 % pour celle des Amis réunis, à l'intérieur de laquelle se trouvaient quelques nobles[2176]).

Mais les milieux d'affaires se montraient également actifs dans le cadre d'organisations plus anciennes. Laissons de côté les organisations corporatives, dont nous avons vu qu'elles étaient peu développées dans la région, mais qui fournissaient tout de même un espace de sociabilité entre les acteurs commerciaux et manufacturiers eux-mêmes. Plus largement, les négociants s'étaient aussi tournés, au fur et à mesure que leur influence économique grandissait, vers des institutions qui n'entretenaient pas de liens directs avec leurs activités. Ces engagements, souvent ponctuels, sont difficiles à cerner de manière exhaustive : il faut se contenter de quelques exemples, qui ne suffisent certainement pas à caractériser des phénomènes généraux, mais qui permettent toutefois de rendre compte des comportements adoptés par les acteurs. À cet égard, le cas de l'hôpital général de Grenoble, évoqué par Kathryn Norberg, apporte des éclaircissements factuels utiles. Au cours du XVIII^e siècle, les hommes d'affaires dauphinois vont progressivement s'imposer au sein du bureau qui se trouvait à la tête de l'établissement[2177]. Les directeurs successifs – Bottut, Prat, Bovier – étaient tous liés aux intérêts du commerce. Cette implication a été interprétée comme le résultat des problèmes financiers chroniques rencontrés par l'hôpital : la sollicitation de personnalités issues ou proches du négoce grenoblois avait permis d'y mettre un terme[2178]. Mais ce genre d'implication n'était pas non plus dénué de conséquences sur la forme même du négoce, qui se projetait ainsi à

2172Tous les chiffres sont directement tirés des graphiques présentés dans Favier (René), 1993, p. 459-461.

2173Bien plus que dans les sociétés académiques de Grenoble ou de Valence, dans lesquelles ils ne comptent que peu de représentants.

2174Dans la loge de la Parfaite union. La loge de la Bienfaisance et Égalité, dominée par la noblesse et les militaires (57,4 % des membres) incluait tout de même 10,6 % de commerçants.

2175Il s'agissait de la loge de la Concorde. Les milieux d'affaires étaient en revanche moins bien représentés dans la loge de la Réunion (11,1 %) qui réunissait pour l'essentiel des nobles et des militaires (55,6 %).

2176Environ 6,7 % de nobles et militaires.

2177Norberg (Kathryn), *Rich and Poor in Grenoble (1600-1814)*, Londres, University of California Press, 1985, p. 171-172. Pour Norberg, « *the magistrates had abandoned the institution which they had created to a new group of men, men well versed in financial affaires and aware of the perils of the marketplace, for that is where most of them made their living* » (p. 172).

2178Sur ces difficultés, voir Norberg (Kathryn), 1985, p. 170-171.

l'avant-scène de la vie publique municipale, et qui parvenait de fait à multiplier les contacts avec de nouveaux interlocuteurs, venus de la magistrature notamment.

En ce sens, tout un mouvement amorcé dès le XVIII[e] siècle avait préparé le terrain aux associations et aux espaces de sociabilité qui apparurent ensuite, à la faveur du processus révolutionnaire. Avant même le commencement de la Révolution, des convergences entre les franges dominantes du négoce, les membres les plus influents du tiers état et une partie de la noblesse (en particulier de la noblesse de robe « libérale ») étaient ainsi garanties, par l'existence même de ces institutions locales et par les liens – amicaux, matrimoniaux – qu'elles permettaient.

Forts de cet héritage, les négociants dauphinois semblent s'être bien adaptés aux transformations induites par la Révolution et aux renouvellements partiels des formes de sociabilité[2179]. Si les structures académiques et maçonniques tendent à s'essouffler quelque peu dans la région, elles sont graduellement relayées par les salons et la création de « cercles[2180] », dans lesquels les milieux d'affaires paraissent très actifs[2181]. Le premier cercle grenoblois, fondé en 1830 sous le nom de cercle de la Place des Tilleuls, comptait parmi ses membres des négociants aussi prestigieux, sur la scène locale, que le banquier Giroud ou le liquoriste Camille Teisseire[2182].

Ces lieux de sociabilité, anciens ou nouveaux, remplissaient des fonctions à double tranchant. D'un côté, ils demeuraient suffisamment fermés pour renforcer l'entre-soi familial et professionnel : à Grenoble, la fracture entre la vieille noblesse et les roturiers se perpétue ainsi jusqu'à la Restauration[2183]. De l'autre, par le jeu des alliances et l'introduction parcimonieuse de nouveaux membres, ils constituaient aussi un espace de relative ouverture vers les autres composantes de la notabilité régionale. Ils permettaient en particulier aux milieux d'affaires de côtoyer de riches propriétaires, des notaires, des administrateurs – donc de dépasser les frontières strictes du commerce, pour se projeter dans un ensemble social plus vaste, dans lequel ils pouvaient se reconnaître d'autant mieux qu'ils en partageaient les codes et les représentations mentales.

(c) Négoce et mondanités.

Les strates les plus aisées et les plus puissantes du négoce dauphinois manifestaient une grande propension à la vie mondaine. À ce sujet, on peut reprendre l'interprétation que Michel

2179 À propos des types anciens et nouveaux de la sociabilité grenobloise, on se reportera à Turc (Sylvain), 2009, p. 464-492.

2180 Sur la définition de la notion de *cercle*, ainsi que sur les transformations sociales qui entourent l'émergence de ce type d'organisation, on se référera bien sûr au travail pionnier de Agulhon (Maurice), 1977.

2181 Turc (Sylvain), 2009, p. 466 et p. 470.

2182 Turc (Sylvain), 2009, p. 476.

2183 Turc (Sylvain), 2009, p. 471.

Pinçon et Monique Pinçon-Charlot ont proposé en ce qui concerne la « *sociabilité mondaine* » de la bourgeoisie contemporaine : « *Le capital social et le capital symbolique exigent un travail de tous les instants, un travail qui doit être continûment renouvelé*[2184] » Dans un contexte où l'appartenance des négociants à la « bonne société » n'est jamais garantie d'avance, il s'agit donc, par cet effort de sociabilité, de prouver « *que l'on appartient bien de plein droit* » au groupe.

Cette intense fréquentation des autres négociants et des notables locaux reste par définition difficile à ressaisir, à travers le prisme des sources archivistiques. Aucun document ne permet de déterminer précisément et généralement les échanges et les rencontres entre les individus d'une même ville ou d'un même bourg. D'où la nécessité de s'en référer principalement à des témoignages certes fragmentaires et particuliers, mais qui nous aident néanmoins à avancer des hypothèses explicatives.

Chez les négociants eux-mêmes, les allusions sont souvent rares et lapidaires. Ce sont en réalité les archives familiales qui livrent les renseignements les plus précieux, quand elles ont été conservées intégralement. D'emblée, il faut bien distinguer une double sociabilité, propre aux milieux commerçants : celle qui s'exerçait dans le cadre des circulations professionnelles d'une part, lors des marchés, des foires, des voyages d'affaires ; et d'autre part, une sociabilité sédentaire, qui caractérisait le négociant en ville, au bourg ou au village. Dans le premier cas, les relations entretenues et les visites réciproques consolidaient logiquement le groupe professionnel. Et conféraient en même temps aux acteurs un ensemble de prédispositions favorables aux échanges sociaux.

Le témoignage de Stendhal, lors de son séjour à Marseille[2185] montre bien à quel point ces activités mondaines occupaient la vie quotidienne des négociants. À son arrivée dans le port provençal, en 1805, l'écrivain va fréquenter toute la communauté dauphinoise liée aux réseaux des Perier – regroupée autour de Louis-Henri Tivollier. Dans le mois qui suivit son arrivée, il ne se passa que quelque jours[2186] durant lesquels le jeune Beyle, qui ambitionnait alors de devenir banquier, ne fréquenta pas les salons ou les théâtres locaux. Plus précisément, en trois semaines, Stendhal effectua six « promenades » (en réalité des réunions informelles à l'extérieur, en compagnie de la bonne société locale), assista à six représentations théâtrales, participa à deux fêtes et à un cabinet de lecture. Cet intense effort de sociabilité n'était pas isolé : même si le cas est moins bien documenté, nous savons que les milieux négociants de Grenoble se comportaient exactement de la même façon, dans la ville ou dans leurs résidences de campagne.

2184Pinçon (Michel), Pinçon-Charlot (Monique), *Sociologie de la bourgeoisie*, Paris, La Découverte, 2007 (3e éd.), p. 91.

2185Stendhal, *Journal*, Paris, Le Divan, 1937, vol. 2, p. 258 et suivantes.

2186Plus exactement, seulement un tiers des trois premières semaines ne fut pas consacré à des réceptions ou à des mondanités de toutes sortes.

Par ailleurs, même si l'historiographie s'est peu attachée à ces questions, on retrouve des attitudes très semblables, bien que dans des proportions moins considérables, chez des négociants ruraux, qui évoluaient souvent entre villes, bourgs et villages. Revenu de Marseille pour se réinstaller à Antonaves, Jacques Abel rendait compte de ses pratiques dans une lettre de 1787. Il évoquait notamment la compagnie des notables dauphinois qui composaient son entourage, par opposition aux milieux d'affaires marseillais, jugés corrompus. Et de livrer une image idyllique de ces échanges entre « *montagnards* » :

> « *Sy je ne mérite pas en plain les louanges dont vous m'honnorez, je say que ne m'en rendrai jamais indigne ; à la vérité, tous les patriotes grands et petits me confusionnent, non de ces politesses et quelquefois de ces politiques qui raignent dans la cité (à l'exception de certains amis tels que MM. Garcin, Vinchot, Lachau, etc.), mais de cette cordialité et de cette bonhomie qui est le partage des montagnards. Nos rustiques repas sont toujour accompagnés non des flûtes ny de hautbois, mais du gazouillis des chardonerets et de l'inimitable rossignol. Tout y est naturel et tout nous porte à l'être*[2187]. »

Quelques jours plus tard, Abel se rendait à Gap. Une autre lettre, toujours adressée à Roche[2188], recensait assez précisément les étapes de son voyage et les personnages qu'il avait rencontrés à cette occasion (tableau 4. 30).

Tableau 4. 30. Voyage d'affaires et mondanité : Jacques Abel à Gap (1787).

Étape du voyage	Personnes rencontrées	Observation
La Bâtie	Bertrand fils	Souper chez lui, en l'absence de son père.
Gap	Bertrand père	Rencontré à Gap, était absent de La Bâtie.
Gap	Curé de Laborel	Accompagnent J. Abel durant son séjour à Gap.
Gap	Frère de J. Abel	
Gap	Évêque de Gap	Visité par J. Abel
Gap	« parens, amis et bourgeois »	Visités par J. Abel
Gap	Pinet	Déjeuner avec lui

[Source : d'après arch. dép. Hautes-Alpes, 38 J 12.]

La sociabilité négociante, à l'intérieur comme à l'extérieur des villes, reposait donc sur une activité mondaine constante, laquelle s'exerçait dans une grande variété d'espaces géographiques ou sociaux. Diversité d'autant plus importante que les acteurs examinés se révélaient puissants : les Perier savaient ainsi jouer sur plusieurs tableaux à la fois. Bien intégrés au sein des entrepreneurs

2187Arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J 12, lettre du 1er juillet 1787 d'Abel (Antonaves) à Roche et Cie (Marseille).
2188Arch. dép. des Hautes-Alpes, 38 J 12, lettre du 8 août 1787 d'Abel (Antonaves) à Roche et Cie (Marseille).

dauphinois, des banquiers parisiens, ils avaient aussi leur entrée chez une partie de la noblesse, grâce à une série d'alliances matrimoniales. Dans la capitale, les membres de la famille fréquentaient régulièrement les salons libéraux, à l'instar d'un Casimir Perier[2189]. Les Perier disposaient aussi des maisons de campagne, non loin de Paris et en Normandie, où se déroulaient des réceptions estivales[2190].

Ces mondanités ne servaient pas seulement à reconduire le réseau social des négociants. Elles contribuaient aussi à forger les légendes familiales, à entretenir la distinction du groupe et la conscience collective de cette distinction[2191]. Alors que les Perier avaient tendance à se détacher au fil des ans de Grenoble, Augustin choisit d'organiser dans le château de Vizille une grande fête, en l'honneur du mariage de sa fille[2192]. L'événement rappelait les origines familiales, l'attachement au monde des affaires. Simultanément, il inscrivait aussi dans l'espace local le pouvoir des Perier – à commencer par celui qu'ils exerçaient sur leurs ouvriers, associés aux célébrations[2193].

Au-delà, la fréquentation de la « bonne société » locale contribuait à forger une identité commune à ces notables provinciaux. Les observations réalisées dans l'ensemble du Dauphiné tendent donc à confirmer les conclusions de Sylvain Turc pour le cas grenoblois : on assiste bel et bien à une convergence des classes dominantes, qui se bâtit idéologiquement autour de quelques lieux communs. Le respect de l'ordre social, de la religion, le souci éducatif… Même la bourgeoisie d'affaires se distingue aussi par des traits plus particuliers, qui tiennent précisément à sa position économique : promotion de l'industrie, de la modernité ou du progrès – termes vagues, sans nul doute, mais qui n'en constituaient pas moins de puissants mots d'ordre, au service de l'affirmation du collectif.

(d) Notabilité et bourgeoisie.

Les relations tissées par les négociants dauphinois sur le temps long les rapprochaient en définitive des autres notables – c'est-à-dire des strates dominantes de la société dauphinoise, présentée et reconnue en tant que telle par l'État. Cette agglomération aux milieux notabiliaires revêtait deux conséquences majeures, pour le groupe. D'une part, c'est précisément dans le cadre de cette intégration que la notion de *négociant* avait évolué, perdant une grande partie de sa valeur statutaire et symbolique, pour être de plus en plus assimilée à une fonction professionnelle

2189Bourset (Madeleine), 1994, p. 125-126.
2190Arch. nat., ET/CVIII/Montaud.
2191De ce point de vue, la pratique de ces sociabilités a sans doute autant concouru à forger un *habitus* bourgeois que les activités professionnelles assumées par les acteurs.
2192Barral (Pierre), 1964, p. 107.
2193Arch. nat., F^7 6719 et arch. dép. de l'Isère, 11 J 36.

spécialisée, dotée de ses propres techniques et de ses propres règles. D'autre part, ce triomphe d'une conception fonctionnelle du négoce se doublait d'un réinvestissement symbolique qui portait sur l'appartenance au monde des notables. Désormais, c'est moins par son identification au négoce que le commerçant pouvait conforter sa position statutaire, que par la présence de son patronyme sur les listes de notabilité ou d'électeurs.

Le système censitaire, garanti en dernière instance par les autorités publiques, définissait en effet un espace social et politique, réservé à quelques chefs de familles, qu'ils fussent des membres de l'ancienne noblesse ou des roturiers enrichis, des responsables politiques, des administrateurs importants. Non que la notabilité aboutisse à des convergences massives entre ces divers milieux : en réalité, sous la Restauration et la Monarchie de Juillet, l'opposition entre les aristocrates et les non-aristocrates reste tout à fait nette[2194], à de rares exceptions près[2195].

Si l'on n'assiste pas à une fusion des anciens ordres – ne serait-ce qu'en partie – la montée en puissance des notables aboutit en revanche à une évolution des schèmes mentaux collectifs, et par-là même de la définition commune du prestige social. Comme le résumait Stendhal, « *être noble ne suffit plus, il faut être* fashionable[2196] ». En fait, un modèle original s'impose parmi ces notables, en rupture avec le système de représentations qui était encore effectif dans les années 1780. Car même si le XVIII^e^ siècle avait été marqué par l'ascension des milieux d'affaires du Dauphiné, celle-ci s'était essentiellement déroulée dans le cadre des structures sociales et symboliques d'Ancien Régime. Or, celles-ci étaient notamment marquées par la prééminence du modèle nobiliaire et par l'accès réduit des négociants ou des roturiers aux titres et aux domaines terriens. Avec la Révolution, ce modèle disparaît. Cela ne signifie pas que les milieux d'affaires aient renoncé à leurs comportements précédents, comme nous avons pu le constater. L'attrait pour la terre et les charges publiques restait notamment intact. Mais désormais, l'accumulation de ces biens n'apparaissait plus comme un moyen employé à d'autres fins – l'ascension statutaire, l'imitation du second ordre, voire l'anoblissement, pour les acteurs les plus riches et les plus puissants. C'est en ce sens que s'affirme, durant la première moitié du XIX^e^ siècle, un *modèle bourgeois*, qui se substituait aux modèles pré-révolutionnaires, qui exerçait son attraction sur une grande partie des notables roturiers, et sur les milieux d'affaires en particulier. De ce point de vue, les négociants, sans se rattacher ouvertement à un ensemble social déjà bien structuré et bien délimité, participaient bel et bien, consciemment ou non, à la construction progressive d'une bourgeoisie dauphinoise, organisée

2194À Grenoble, où se concentraient traditionnellement les principaux représentants de la noblesse dauphinoise, les liens entre la bourgeoisie commerciale ou roturière et l'aristocratie demeuraient ainsi peu développés (Turc (Sylvain), 2009, p. 474).

2195La famille Perier avait réussi à nouer plusieurs alliances matrimoniales avec des membres de la noblesse, mais elle reste un cas isolé.

2196Stendhal, *Mémoires d'un touriste*, Paris, M. Lévy frères, 1854, p. 97.

autour de valeurs et de positions communes. Ainsi est-on passé d'une quête de légitimation par des pratiques (commerciales, économiques) à une légitimation des pratiques elles-mêmes, dans toutes les sphères normatives dominantes.

•

Au-delà de l'histoire du négoce, les évolutions du commerce, au cours du XIX^e^ siècle, ont souvent été interprétées en termes de modernisation des structures économiques et professionnelles. En réalité, la référence à la modernité et au progrès n'explique rien en soi : elle rend simplement compte de la manière dont les acteurs eux-mêmes ont pensé et qualifié les changements dont ils furent partie prenante. Si un « nouveau négociant » s'affirme au XIX^e^ siècle, c'est moins dans le cadre d'un processus de « modernisation » brutale que dans le contexte d'une recomposition progressive de l'espace social, amorcé sous l'Ancien Régime, et dont le processus révolutionnaire avait précipité le déroulement. Les principaux commerçants dauphinois de la Restauration ne sont pas des hommes nouveaux ; le passé pré-révolutionnaire et les vieilles aspirations du monde des affaires n'ont pas été oubliés. De sorte que les négociants, vers 1830, ne sauraient être représentés sous les traits de bourgeois capitalistes conquérants, y compris pour les entrepreneurs les plus en vue. Les inquiétudes d'un Leroux ne sont certes pas isolées. Mais plus que le triomphe d'un groupe social solidement constitué, elles indiquent surtout une évolution générale des rapports sociaux et de leur mise en scène. Dans de telles conditions, les catégories qui avaient été jusque là mobilisées pour décrire la réalité sociale sont condamnées à être abandonnées ou redéfinies. C'est exactement ce qui passe pour le négoce. Alors que la notion s'intégrait, avant 1789, à des enjeux statutaires typiques de la société d'ordres, le mot devint, aux lendemains de la Révolution, une désignation essentiellement fonctionnelle, qui recouvrait bien davantage des activités professionnelles particulières qu'une condition prestigieuse. Pour autant, les acteurs ne se reconnaissaient pas vraiment dans un groupe, une classe précisément et publiquement définie. Comme nous l'avons déjà signalé, il s'agit moins de sortir du flou définitionnel qui environnait le *négoce* pré-révolutionnaire, que de passer d'un état d'incertitude à un autre, tout aussi incertain. Dans un tel contexte, et pour revenir sur la question posée au début du chapitre, cette bourgeoisie commerciale en formation peut-elle être considérée comme une force de progrès ? Moderne, le groupe l'a effectivement été, en premier lieu parce qu'il invente et reprend un discours sur la modernité et la modernisation, à travers lequel il ressaisit sa propre existence collective, son passé, son futur et son rôle public. Mais ce progrès-là n'est inéluctable, mécanique et universel que dans l'ordre des discours que la bourgeoisie tient sur elle-même. Il recouvre en fait une évolution conflictuelle des

rapports de propriété, dans lesquels le négoce et les autres fractions de la bourgeoisie se trouvaient engagés. Épreuve fondatrice, dans la mesure où elle renforce la cohésion d'un groupe *a priori* hétérogène, et qui malgré tout se retrouve autour d'adversaires, d'attentes, de comportements et de buts communs.

Conclusion. Stabilité de la bourgeoisie négociante.

Après un demi-siècle marqué par des révolutions et des guerres d'une ampleur inédite, les négociants dauphinois avaient tout de même réussi à maintenir ou à affirmer, globalement, leur puissance socio-économique. Pour prendre la pleine mesure de la stabilité de leurs positions, il faut néanmoins choisir un point d'observation adéquat. Non les individus, non les entreprises, qui n'offrent en définitive qu'un aperçu contingent et incomplet de ce que fut le négoce préindustriel. Mais bien les familles et les lignées familiales, au sens général du terme, inscrites dans un espace et une temporalité élargis, et où se jouait l'essentiel : la reconduction du capital, sous toutes ses formes.

Or, entre la fin de l'Ancien Régime et la Restauration, voire au-delà, les systèmes familiaux qui avaient assuré le premier essor du négoce dauphinois s'étaient maintenus. Par un jeu tantôt direct et limpide, tantôt nettement plus compliqué et tortueux, le patrimoine à la fois matériel et immatériel avait continué à se transmettre, malgré les transformations révolutionnaires, malgré les évolutions de la conjoncture intérieure ou extérieure.

Au premier regard, pourtant, le négoce dauphinois avait profondément changé, après 1815. Amputé d'une partie de ses anciens débouchés coloniaux, il avait dû peu à peu se frayer un chemin vers des marchés nouveaux, ou qui étaient jusque là restés sous-exploités. Sa situation, relativement aux autres groupes sociaux en présence, paraissait moins flamboyante que naguère. Enfin, sa composition humaine avait connu un intense brassage, de telle sorte que peu de vieilles dynasties commerçantes étaient encore associées au monde négociant aux alentours de 1830, du moins en apparence. Le terme même de *négociant* n'avait-il pas perdu son ancien sens – ou du moins une partie de son ancien sens ? Dépouillé de ses vieilles connotations statutaires, très liées aux représentations collectives pré-révolutionnaires, le terme s'enchâssait désormais dans des pratiques classificatoires renouvelées. De telle sorte que la notion tendait de plus en plus à désigner une activité professionnelle bien précise, définie par son rapport au commerce en gros et à sa polyvalence, bien plus qu'en référence à des questions de prestige, de préséance ou de position dans la société d'ordre.

Tous ces changements ne marquaient pas pour autant un échec collectif, précisément parce que la redéfinition du nom qui désignait le groupe s'était accompagnée de la requalification de ses membres. On peut dès lors considérer que c'est en quittant le commerce ou en diversifiant leurs

activités que les principales familles de négociants, qui avaient dominé les réseaux marchands avant la Révolution, réussirent à renforcer et à préserver leur capital.

Naissance d'une bourgeoisie moderne, vectrice de l'industrialisation et formée d'entrepreneurs capitalistes ? Rien n'est moins sûr cependant. C'est que ces négociants, qui investissent en priorité dans la terre ou les ressources immobilières, qui s'empressent de grossir les rangs du personnel politique et de l'administration, ne correspondent pas authentiquement à la figure du bourgeois industriel, notamment dans sa version marxiste[2197].

En revanche, toute une partie de la notabilité négociante invente, en même temps qu'elle en subit l'attraction, un modèle symbolique original, autour d'une *praxis* propre à rassembler les fractions dominantes des notables. Modèle qui dépasse donc le seul champ commercial, et qui se cristallise autour de quelques lieux communs fédérateurs : défense de l'ordre, défense de la propriété, rôle de garant (« en dernière instance », selon la formule de Pierre Bourdieu) conféré à l'État, attachement au progrès économique et social. Autant de thématiques qui transcendent les rivalités politiques et que l'on retrouve sous la plume de la plupart des négociants, anciens négociants ou fils de négociants dauphinois : chez un auteur aussi farouchement attaché à la monarchie et à l'Ancien Régime que Marcel Rubichon, mais aussi chez des libéraux éclairés, comme les frères Perier. Dans les deux cas, c'est le bien-fondé de tel ou tel régime, de telle ou telle politique, de telle ou telle décision particulière qui est discuté. Non le modèle social et idéologique qui permet, précisément, d'en évaluer la justesse.

En ce sens se profile au sein même du monde notabiliaire un modèle bourgeois, c'est-à-dire un ensemble de représentations, d'incitations et d'aspirations collectives, qui contribue à l'émergence et à la définition progressives de la bourgeoisie. C'est en ce sens que l'on peut effectivement parler d'une bourgeoisie négociante, qui s'affirme dans une large mesure à la faveur du processus révolutionnaire (et tout particulièrement des effets structurels de la Révolution). Non qu'il soit question de procéder par un raisonnement finaliste, en repérant dans le passé les signes qui préfigureraient l'avénement du bourgeois industriel. Disons plutôt que le négoce participe d'une phase transitoire, durant laquelle se réalise la constitution – très progressive et très incertaine – d'une nouvelle organisation de la formation sociale dauphinoise, et plus généralement française ou européenne. De ce point de vue, le renouvellement du négoce, entre les années 1770-1780 et les années 1820-1830, ne nous renseigne pas uniquement sur les transformations du champ commercial mais aussi, plus généralement, sur le passage d'une économie d'Ancien Régime au capitalisme industriel et financier.

2197Charle (Christophe), *Histoire sociale de la France au xix^e^ siècle*, Paris, Seuil, 1991, p. 42-43.

Conclusion générale

0. Chroniques familiales.

Si la trajectoire d'une lignée de négociants ne saurait évidemment résumer à elle seule l'évolution du négoce tout entier, il est néanmoins des familles dont l'influence est telle que leur parcours dépasse le strict récit biographique ou généalogique, pour toucher aux structures mêmes du groupe auquel elles appartenaient. Ainsi en va-t-il des Perier, dont nous n'avons cessé de souligner le rôle central au sein des milieux d'affaires dauphinois et de leurs réseaux. Non seulement l'histoire de la famille illustre, à bien des égards, les évolutions du négoce dans la région, mais elle interfère aussi avec l'évolution structurelle du champ commercial.

Vers la fin du XIX^e^ siècle, alors que Jean Casimir-Perier accédait à la présidence de la République, un certain Eugène Choulet avait rédigé et publié une *Étude généalogique, biographique et historique*, entièrement consacrée au parcours des Perier. Celui-ci était envisagé comme la somme de récits biographiques individuels, égrenés de chapitre en chapitre. Le plan de l'ouvrage reprenait et amplifiait ainsi la légende familiale, avec ses grands hommes[2198], ses grands sites[2199], ses grands événements[2200]. Le tout conçu dans une perspective finaliste[2201], où l'aboutissement du parcours familial servait en fin de compte à la réinterprétation de tout ce qui l'avait précédé : « *Nés d'une famille bourgeoisie,* [les Perier] *ont toujours eu une noble passion, celle de la liberté, et un ardent amour, celui du bien public. Ils se sont acheminés, par une lente évolution, vers les idées modernes et vers la République*[2202]. »

2198Les principaux membres masculins de la famille font l'objet de plusieurs chapitres successifs.

2199Sont évoqués trois lieux principaux, aux chapitres 16, 17 et 18. La présentation répercutait au fond dans l'espace la représentation unidimensionnelle, linéaire et finaliste du parcours lignager : du « berceau familial » (le lieu des origines modestes, le hameau du Perier, sur la commune de Saint-Baudille-et-Pipet, en Isère) au lieu de l'épanouissement social et commercial (le château de Vizille), et enfin au château de la famille définitivement installée dans la vie publique du pays (le domaine de Pont-sur-Seine, construit en 1825 par Casimir Perier).

2200Comme l'assemblée de Vizille, les funérailles de Casimir Perier, mais aussi les mariages familiaux, etc. Autant d'éléments à la croisée des représentations intra-familiales (qui portent sur la constitution de la lignée) et extra-familiales (qui portent sur la manière dont la famille s'était impliquée dans la vie publique de sa région ou de son pays).

2201Le texte de Choulet se conformait ainsi à une forme bien spécifiée de temporalité historique (« *chronologie finaliste-causalité* ») et d'expression (« *récit* »), pour reprendre les catégories proposées par Mairet (Gérard), *Le discours et l'historique. Essai sur la représentation historienne du temps*, Paris, Mame, 1974, p. 207.

2202Voir Choulet (Eugène), *La famille Casimir-Perier. Étude généalogique, biographique et historique*, Grenoble, J.

La dimension idéologique de l'ouvrage ne fait absolument aucun doute : Choulet lui-même, dans sa conclusion, opposait son travail de généalogiste aux critiques des « *socialistes* » et du « *parti ouvrier*[2203] », accusés de traîner dans la boue Casimir-Perier et de calomnier ses origines. À travers la juxtaposition des trajectoires et des carrières personnelles, le document échafaudait une mise en scène de l'histoire familiale, qui dévoilait la façon dont les principes d'identification des négociants s'étaient transformés, un siècle après la Révolution.

La description qui en résulte recoupe assez bien les questions qui ont été soulevées au fil des investigations que nous avons menées Le parcours des Perier témoigne en effet du glissement tendanciel des milieux d'affaires vers les charges publiques, administratives et surtout politiques[2204]. Le texte de Choulet vient rappeler, en lui-même, l'important travail de représentation, par lequel cette succession de carrières prenait forme publiquement et acquérait ainsi son sens[2205] propre. Par-delà l'exemple des Perier, c'est précisément à cette question du sens du collectif et de ses évolutions que nous avons été confrontés tout au long de l'enquête. De ce point de vue, les métamorphoses du négoce dauphinois, durant l'époque révolutionnaire, renvoient à un faisceau d'évolutions à la fois socio-économiques et symboliques, ressaisies elles-mêmes à l'intérieur d'un jeu articulé de relations sociales[2206].

L'analyse des trajectoires des négociants ne saurait donc se limiter à une étude de leurs activités successives, considérées isolément, comme s'il existait un *cursus honorum* intangible, que les acteurs auraient dû parcourir en suivant toujours les mêmes étapes stéréotypées – depuis l'entrée dans le négoce, jusqu'à avoir atteint le sommet de leur carrière, et accumuler dès lors les titres et les honneurs[2207]. Comme nous l'avions déjà relevé en introduction, la notion de *trajectoire* est plus délicate qu'il n'y paraît. Il faut notamment prendre en compte le fait que les acteurs étudiés ne se

Baratier, 1894, p. 375.

2203Accusés d'avoir calomnié Jean Casimir-Perier, à propos de ses origines familiales (p. 372).

2204Ce d'autant que le retrait des Perier eut une influence plus large, sur de nombreux entrepreneurs de Voiron et de Grenoble, qui suivirent des trajectoires analogues, peut-être par mimétisme.

2205Le concept de sens étant utilisé ici selon la définition donnée par Guerreau (Alain), *Situation de l'histoire médiévale (esquisse)*, 2008, p. 9 : « position relative et rôle au sein d'une structure sociale » : « la notion de sens est indissociable de celle de structure sociale […] dont elle n'est finalement qu'un aspect ».

2206Guerreau (Alain), 2008, p. 9.

2207Sous bien des aspects, cette représentation apparaît du reste peu à peu, notamment sous l'impulsion de l'administration départementale. En Dauphiné, elle se généralise ainsi à partir de l'époque impériale, sans doute à l'imitation des enquêtes publiques supervisées par la préfecture, lesquelles tentaient de reconstituer le parcours des notables de chaque département. Alors que sous l'Ancien Régime ces projets demeuraient très limités dans la région, ils tendent au contraire à se systématiser à partir des années 1800. En même temps que s'impose un système de classification de plus en plus fonctionnel des catégories commerciales (comme l'ont montré l'article de 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 consommateurs dans l'Europe moderne*, Tours, Presses de l'université François Rabelais, 2006, sur lequel nous nous sommes appuyés à plusieurs reprises), les autorités tendent aussi à ordonner les professions marchandes et non-marchandes dans une hiérarchie à la fois symbolique (certaines fonctions étant réputées plus utiles à la société que d'autres) et chronologique (au sens où certaines fonctions ne peuvent être assumées pleinement qu'après avoir exercé au préalable d'autres professions).

contentaient pas de suivre un parcours préétabli, d'une part parce que la nature de toute trajectoire dépendait de l'état des champs dans lesquels l'agent se situait, d'autre part parce que les négociants eux-mêmes participaient à la construction et à l'interprétation rétrospective de leur propre carrière. Aussi la documentation employée ne donne-t-elle finalement accès qu'à un point de vue particulier, formulé depuis un espace social spécifié, où la notion même de trajectoire sociale et les diverses qualifications utilisées pour en résumer le déroulement prennent une signification spécifique. En d'autres termes, nous n'avons jamais accès qu'à une objectivation des *cursus* de négociants, imbriqués dans des enjeux sociaux et symboliques bien particuliers. D'où les apparentes contradictions que l'on peut souligner, en fonction du contexte politique, de la localisation spatiale des acteurs, du cadre (officiel ou officieux, formel ou informel) dans lequel la désignation prend place. En conséquence, plutôt que de chercher à associer à chaque négociant un ensemble d'informations biographiques exhaustives et linéaires, nous avons tenté d'appréhender l'évolution du positionnement[2208] des acteurs à l'intérieur des structures sociales dans lesquelles ils se trouvaient impliqués, entre la fin de l'Ancien Régime et la Restauration. Pour comprendre l'articulation entre les évolutions individuelles et les évolutions du groupe, c'est-à-dire entre des échelles d'observation différenciées, nous avons en somme tenté de privilégier un « *usage réflexif et contrôlé de l'argumentation biographique* ». Considérée sous cet angle, l'analyse des trajectoires personnelles doit précisément se construire en rupture avec l'« *illusion biographique* » évoquée par Pierre Bourdieu[2209], c'est-à-dire avec le discours téléologique et laudatif propre aux récits de vie.

1. Pour que tout reste comme avant…

Au terme de cette étude, il faut donc préciser la question qui avait servi de point de départ à l'enquête. En cherchant à caractériser les effets de la Révolution sur le négoce dauphinois, nous

2208Emprunté à Pierre Bourdieu, le concept de position (à l'intérieur d'un espace social donné, *i. e.* d'une structure sociale donnée) nous a paru tout à fait approprié, pour surmonter les difficultés auxquelles renvoie toute analyse de trajectoires sociales, personnelles ou familiales. Au cours de notre travail, nous avons vu que l'objectivation de tout parcours social relevait moins d'une succession de positions antérieures que du positionnement de l'acteur considéré, en un moment donné de son existence. Ce positionnement, dès lors qu'il est exprimé par l'acteur lui-même ou par des commentateurs extérieurs (à commencer par les administrateurs) ne se présente lui-même que sous l'aspect d'une prise de position, qui dépend à la fois de la situation effective de l'acteur et de la représentation commune de cette situation (plus exactement, des effets sociaux effectifs de cette représentation).

2209À ce sujet, cf. Margairaz (Dominique), *François de Neufchâteau : biographie intellectuelle*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2005, p. 513-519. Nous avons ainsi tenté de ressaisir les apports théoriques de la biographie intellectuelle, en les adaptant à des objets ou à des interrogations, apparemment très éloignés de l'histoire intellectuelle. Reste que la réflexion menée à propos du recours à l'« *argumentation biographique* » revêt une portée bien plus générale. Elle est en effet susceptible de fournir un programme et une méthode de recherche parfaitement appropriés à l'analyse de trajectoires personnelles ou familiales. Nous avons ainsi adopté une « *approche des modalités et des termes dans lesquels des questions précises se sont, à un moment donné, posées, pour un individu qualifié, dans un contexte qualifié* » (Margairaz (Dominique), 2005, p. 213).

avons finalement été conduits à envisager, plus exactement, la manière dont les négociants dauphinois s'étaient repositionnés, à l'intérieur d'un espace social et symbolique en pleine mutation.

Avant les débuts de la Révolution, les négociants s'inséraient dans des structures matérielles et mentales propres à la société d'ordres, où l'investissement commercial (et plus largement économique) visait, en dernière instance, l'acquisition de « biens de statut » ou biens de prestige. Ces ressources prenaient leur valeur en référence à un modèle[2210] nobiliaire, dominé par deux enjeux majeurs : l'accès à un domaine (château, hôtels particuliers, terres) et la possibilité d'une évolution statutaire, de la roture vers le second ordre (l'anoblissement, par achat d'offices ou de titres, plus rarement par décision royale)[2211]. Quand bien même tous les négociants ne pouvaient évidemment prétendre à de telles ambitions, il faut souligner que l'attitude des commerçants en général (y compris des moins influents d'entre eux) était fortement conditionnée par ces schèmes mentaux sous-jacents. Ni le placement des profits commerciaux dans la terre et la pierre, ni l'achat d'offices ne s'inséraient dans une logique purement comptable. Le profit espéré de ces investissements était autant d'ordre économique que symbolique[2212].

Le processus révolutionnaire ne mit pas un terme brutal à ces comportements, mais il en modifia le sens – c'est-à-dire l'articulation entre ces biens matériels ou immatériels, et la structure d'ensemble dans laquelle ils s'agençaient[2213]. La séquence qui débute, dans le Dauphiné, à partir de 1788, se présente en effet comme une phase de perturbations à court et à plus long terme. D'un point de vue conjoncturel, les négociants furent engagés dans des luttes à la fois intérieures (qui avaient pour objet essentiel la définition d'un espace national, envisagé d'un point de vue à la fois géographique, économique et politique) et internationales (qui s'inséraient dans le cadre plus ancien des rivalités géopolitiques et économiques entre les États européens). Envisagées sous cet angle, les dynamiques révolutionnaires apparaissaient comme essentiellement destructrices. Pour surmonter ces difficultés immédiates, les acteurs vont mettre en œuvre une série de stratégies d'adaptation, en particulier à travers une réorganisation spatiale de leurs réseaux d'affaires et une forte implication politique. Initialement destinées à surmonter les effets immédiats de la crise socio-économique, ces

2210Au sens où la notion de *modèle* a pu être utilisée au cours de l'enquête, c'est-à-dire comme l'expression (nécessairement vague et imprécise) d'une logique pratique déterminée, exerçant sur les acteurs sociaux une force d'attraction, et non dans le sens d'un modèle théorique nettement délimité.

2211Au cours du XVIII^e^ siècle, ce modèle avait certes connu d'importantes évolutions. Il n'empêche : jusqu'aux années 1780, la perspective de l'anoblissement constituait, à bien des égards, l'horizon d'attente des principaux négociants de la province.

2212Cette association entre des considérations symboliques et économiques ne va pas sans contradictions, dans la mesure où la valorisation économique d'un domaine ou d'un immeuble n'était pas forcément compatible avec la préservation de sa valeur symbolique. À titre d'exemple, l'aménagement de manufactures dans les châteaux de la Sône ou de Vizille, à l'initiative des Jubié et des Perier, n'était guère conforme à la façon dont la vieille aristocratie dauphinoise administrait ses propres possessions à la même époque.

2213Guerreau (Alain), 2008, p. 9.

initiatives eurent aussi un impact à plus long terme sur l'avenir du groupe.

Les réseaux d'affaires que les acteurs avaient constitués durant les dernières décennies de la Révolution permirent aux négociants de faire face à la perturbation de leurs circuits d'approvisionnement et de distribution habituels, ainsi qu'aux difficultés qui affectèrent la commercialisation des denrées coloniales et, dans une moindre mesure, de certaines branches du secteur textile. Mais c'est aussi en mobilisant ces mêmes systèmes de relations que les acteurs réorientèrent durablement leurs opérations après 1815, de manière à s'adapter à la nouvelle configuration géopolitique[2214]. D'une part, le centre de gravité des circuits dauphinois s'était déplacé progressivement, depuis les aires méditerranéennes, alpines et antillaises, vers l'Europe septentrionale et l'Amérique continentale : le monde anglo-saxon, les régions néerlandaises et allemandes. D'autre part, les Dauphinois s'étaient aussi recentrés sur les marchés nationaux, à la faveur de la disparition des barrières douanières intérieures et de leur implantation sur la place parisienne.

La recomposition géographique des circuits d'approvisionnement et de distribution des entreprises dauphinoises n'eut pas pour seul effet de transformer la répartition des négociants ou la spatialisation de leurs affaires[2215]. Plus généralement, l'aptitude des négociants à ajuster leurs opérations au contexte international conférait aussi au groupe tout entier des fonctions et une expérience spécifiques, publiquement reconnues comme telles. À partir des années 1792-1793, les autorités politiques et administratives ne cessèrent ainsi de faire appel aux principaux négociants de la région, pour prendre en charge les approvisionnements civils et militaires. C'était mettre au service de l'État les compétences collectives du négoce et les associer par-là même à la défense du bien commun. La maîtrise de l'espace et de la circulation des marchandises, ressaisie dans l'ordre de l'action et des représentations politiques, allait ainsi permettre aux franges dominantes du groupe d'imposer – le plus naturellement du monde[2216] – leur médiation aux autres acteurs en présence, et par-là même de renforcer leur puissance socio-économique, à l'intérieur comme à l'extérieur du champ commercial.

2214En ce sens, les chaînes de relations développées par les négociants – dauphinois ou non – doivent être considérées par-delà les seules relations comptables ou épistolaires. Les réseaux commerciaux englobaient non seulement un ensemble de liens effectifs à un moment donné de l'histoire des entreprises, mais aussi des liens en puissance, que les acteurs étaient en mesure d'établir par le jeu des recommandations, des lettres circulaires, etc. De ce point de vue, l'idée de réseaux qui seraient l'émanation d'un travail purement individuel (ou à la rigueur familial) n'est pas fidèle à la réalité : même si les organisations familiales constituaient un élément central dans les systèmes de relations mis en place par les négociants, il convient également de souligner que ceux-ci dépendaient avant tout de l'état du champ commercial, de la capacité des entreprises à se faire connaître publiquement, *via* des moyens diversifiés, donc des hiérarchies qui structuraient l'espace social et économique.

2215Quand bien même il s'agissait vraisemblablement du seul objectif affiché en toute conscience par les acteurs eux-mêmes – à cet égard, on aura donc bien soin de distinguer les *buts* des *conséquences* de ce réagencement.

2216C'est précisément à travers l'État, les représentations d'État et les représentations de l'État (comme un « espace neutre », à partir duquel il est possible de bâtir un discours objectif et universel sur le commerce ou sur l'économie en général) que cette « naturalisation » des fonctions économiques du négoce émerge peu à peu et va se généraliser.

La promotion du rôle économique du négoce fut d'autant plus aisée qu'elle pouvait prendre appui sur des liens étroits avec l'appareil d'État. Les mesures statistiques effectuées ont montré que la participation des commerçants, des anciens commerçants ou de leurs proches aux activités politico-administratives a été particulièrement forte, pendant toute la période examinée. Bien plus : elle ne cessa de croître, y compris lorsque des régimes apparemment plus défavorables furent mis en place. La proportion de négociants ou de grands marchands à avoir assumé des fonctions publiques dénote une constante surreprésentation, par rapport au poids réel du groupe dans la société dauphinoise – tout particulièrement aux échelons locaux et départementaux.

En dernière analyse, le repositionnement spatial et politique des gens d'affaires eut donc des conséquences décisives sur l'aptitude des agents à se mobiliser pour renforcer leur situation sociale, au niveau régional comme à l'échelon national. Néanmoins, dans le contexte révolutionnaire et post-révolutionnaire, cette affirmation collective ne signifiait pas pour autant, du moins de manière systématique, une montée en puissance du négoce, en tant qu'ensemble social spécifique. Au contraire : à la fin des années 1820, le groupe tendait à rassembler un ensemble de familles et d'individus qui relevaient de la moyenne notabilité provinciale, c'est-à-dire d'une sous-population intermédiaire, moins aisée et moins influente que les grands notables dominants (principalement issus de l'ancienne noblesse, du milieu des rentiers et des grands propriétaires), plus riche en revanche que la petite notabilité marchande ou artisanale. Pour l'exprimer autrement, tout se passe au fond comme si le processus révolutionnaire avait bénéficié, à terme, aux négociants – en tant que personnes ou que représentants d'une famille – bien plus qu'au négoce – c'est-à-dire à la puissance du groupe lui-même.

Ce paradoxe apparent s'évanouit, à partir de l'instant où l'on examine les métamorphoses structurelles qu'avait provoquées la Révolution, et qui affectèrent tout particulièrement les milieux négociants. Nous relèverons, de ce point de vue précis, quatre principaux éléments explicatifs.

En premier lieu, la Révolution permit aux acteurs de s'approprier durablement une grande quantité de terres et d'immeubles, à la faveur de la vente des biens nationaux, associée à une redéfinition juridique du droit de propriété. En second lieu, l'accès aux charges publiques s'ouvrit largement aux roturiers les plus aisés, que ce soit dans le cadre de l'administration ou du monde politique. Ces deux premiers points aboutissent donc à une réorientation (partielle ou totale) des anciens négociants vers de nouvelles activités économiques.

En troisième lieu, des régimes de classification originaux s'imposèrent progressivement, notamment dans le cadre d'une évolution des pratiques administratives et fiscales. Dans le Dauphiné d'Ancien Régime, le travail sur les nomenclatures socio-économiques était toujours resté limité. En revanche, la première moitié du XIX^{e} siècle vit l'émergence de nouveaux outils

classificatoires, qui contribuèrent à forger un système de représentations original des ensembles sociaux et de leurs rapports mutuels. Il en ressort une requalification de la notion de *négociant* qui, dans les années 1820, ne revêtait plus exactement la même signification qu'avant la Révolution.

En quatrième lieu enfin, s'engagea une réforme des institutions et des réglementations publiques, qui contribua à remodeler et à redéfinir le champ économique, que ce soit dans sa composition interne, ou dans son articulation avec les autres champs. En conséquence, le négoce connut aussi un repositionnement au sein des hiérarchies sociales. Le monde des affaires tendait en effet à apparaître comme un espace social spécifique et différencié, organisé autour d'un *nomos* particulier, selon la terminologie de Pierre Bourdieu[2217]. D'où la nécessité de doter le monde des affaires de lois et d'institutions qui lui étaient propres et qui reflétaient[2218] la spécificité de ses fonctions.

Dans les quatre cas, les mouvements engagés répondaient dans l'ensemble aux grandes attentes pré-révolutionnaires des négociants[2219]. La période qui s'étend de 1788-1789 à la Restauration va ainsi permettre aux commerçants dauphinois d'accéder à des biens matériels ou immatériels qui ne leur étaient jusqu'alors accordés qu'avec parcimonie, et ce dans un contexte juridique renouvelé, propre à leur garantir un ensemble de droits sur ces biens, à commencer par le droit de propriété. Mais dans le même temps, les dynamiques révolutionnaires bouleversent définitivement les logiques féodales[2220] et les rapports sociaux dans lesquels ces biens avaient jusqu'alors pris leur valeur économique et symbolique. Dès lors, les négociants ne pouvaient simplement espérer bénéficier d'un hypothétique « transfert de puissance » d'un groupe social à un autre, qui aurait préservé le négoce – en tant que collectif et en tant que catégorie – de toute transformation interne.

Si les années révolutionnaires et post-révolutionnaires aboutirent bel et bien à une

2217Ce *nomos* peut notamment se résumer assez efficacement autour de la tautologie selon laquelle « les affaires sont les affaires ». Si ces logiques n'étaient pas toujours étrangères à la société d'Ancien Régime, le processus révolutionnaire en libère l'expression, précisément parce qu'il conduit à une rupture d'ordre symbolique, rompant avec le principe sous-jacent selon lequel la position dominante des négociants au sein du champ commercial, voire du champ économique en formation, fondait sa légitimité sur la considération de leurs mérites marchands (leur aptitude à dégager un profit commercial), mais aussi sur la base de critères statutaires (leur situation symbolique dans la société d'ordres, dans la communauté urbaine, etc.).

2218Pour être tout à fait exact, la mise en place d'un environnement institutionnel et réglementaire propre au monde des affaires, et au négoce en particulier, relevait autant de la reconnaissance politique de la spécificité du champ que de la construction de cette spécificité – ce que Pierre Bourdieu désigne comme l'autonomisation relative du champ. Le droit ne se contentait donc pas d'entériner le fait accompli : il en était aussi constitutif.

2219Ce qui signifie qu'elles coïncidaient avec les exigences médiatisées par les principaux négociants de la région, durant les dernières années de l'Ancien Régime et au début de la Révolution.

2220Le terme est ici utilisé en référence à la définition avancée par Alain Guerreau, associant la féodalité au « *rapport de dominium* » (Guerreau (Alain), *Le féodalisme, un horizon théorique*, Paris, Le Sycomore, 1980., p. 179-184). La notion de « *dominium* » désigne schématiquement un « *rapport de pouvoir visant indissolublement des hommes et une terre* », se présentant comme un rapport de positions relatives, doté d'une forte connotation religieuse (p. 182-183). En l'espèce, la période étudiée apparaît comme une séquence de transition, au cours de laquelle s'accélère et s'achève la dissolution de ce type de rapports sociaux.

redistribution du capital, au sens le plus général du terme, celle-ci s'accompagna aussi d'une réorganisation à long terme de l'espace social dans lequel le capital prenait sens. Le phénomène était sans nul doute en germe au XVIII[e] siècle[2221], mais il trouve cependant son parachèvement, dans le Dauphiné et plus généralement en France, dans la première moitié du XIX[e] siècle, à la faveur des phénomènes révolutionnaires de la décennie 1790. En somme, la Révolution aboutit à un ébranlement des structures sociales, à travers lequel les négociants pouvaient espérer s'affirmer collectivement, mais qui bouleversait en même temps les conditions fondamentales et le cadre de cette affirmation collective. Raison pour laquelle il convient de bien marquer la différence entre la relative stagnation du négoce (comme groupe social) ou du secteur commercial, et l'essor des familles issues du négoce, qui s'agglomérèrent progressivement à la notabilité et à une bourgeoisie en formation.

2. De nouvelles pratiques économiques.

Reste que le déclin et les difficultés du collectif ne sont évidemment pas sans lien avec l'évolution des pratiques économiques des entrepreneurs ou de leur entourage familial. Le renouvellement social du groupe s'accompagne en effet d'une érosion significative de son poids économique – bien perceptible grâce à l'analyse des sources fiscales. Dans ces conditions, les négociants dauphinois de la Restauration pouvaient-ils encore prétendre assumer le même rôle que les négociants de la fin de l'Ancien Régime ? À travers cette question, il s'agit aussi de s'interroger sur l'impact à plus long terme de l'affaiblissement du groupe, à l'aube de l'âge industriel. Faut-il y voir le signe d'un insuccès collectif, d'une incapacité structurelle à assumer le tournant de l'industrialisation ? Ou au contraire, n'était-ce là qu'un recul temporaire et limité, conséquence inévitable des recompositions du champ commercial et de la situation économique ?

À partir des années 1820-1830, les individus recensés en tant que négociants n'occupaient pas les mêmes positions spatiales, ne bénéficiaient pas de la même situation sociale et ne remplissaient pas les mêmes fonctions économiques que leurs prédécesseurs. La perte de Saint-Domingue, les effets conjugués de la révolution haïtienne et de la guerre franco-britannique avaient déstructuré l'ancien système colonial dans lequel les Dauphinois étaient très impliqués. De surcroît, à partir de la fin de la Restauration, le centre voironnais, qui avait servi de point d'appui à l'essor de nombreuses entreprises grenobloises, ne résista pas à la crise du commerce des toiles, ce d'autant que s'y superposait la disparition progressive des réseaux commerciaux qui s'étaient constitués

2221Comme le prouvent, du reste, les diverses revendications des négociants dauphinois dans la deuxième moitié du siècle.

autour de la famille Perier.

De façon plus générale, le processus d'industrialisation allait durablement remodeler le secteur textile, dans lequel les négociants locaux étaient auparavant très engagés. Cette recomposition n'était pas seulement économique : elle impliquait plus fondamentalement une réorganisation des rapports entre les négociants, les propriétaires des fabriques et la main d'œuvre. Comment le négoce, qui assumait un rôle essentiel dans l'ancien ordre proto-industriel, appréhenda-t-il ces transformations ? Tout indique que la figure du négociant-fabricant s'effaça peu à peu, en même temps que les anciennes fabriques. Est-ce à dire que le patronat industriel dauphinois s'affirma au détriment de la vieille bourgeoisie commerciale, reléguée aux poubelles de l'histoire ? L'hypothèse avait été soutenue par Pierre Léon, non sans argument : de fait, les négociants, les anciens négociants ou les descendants de négociants sont finalement assez peu nombreux à venir grossir les rangs des industriels dauphinois. Ces derniers sont plutôt d'anciens artisans, des fabricants, des mouliniers, des maîtres de forges. On aurait tort, cependant, de sous-estimer le rôle du grand négoce d'Ancien Régime dans ces entreprises. Par le jeu de l'actionnariat ou des apports financiers, les familles qui avaient dominé le commerce régional dans la deuxième moitié du XVIII^{e} siècle assumèrent aussi un rôle majeur – parfois décisif – dans le développement manufacturier de la première moitié du XIX^{e} siècle.

Mais il s'agissait là d'anciens négociants, qui s'étaient pour la plupart retirés des affaires. Les nouveaux négociants, pour leur part, n'avaient guère les moyens de prendre une part aussi active à l'essor industriel. Dès lors, ils se trouvaient de plus en plus confinés à un rôle de redistribution des produits industriels et agricoles, destinés pour l'essentiel à la consommation régionale. La réorganisation spatiale du groupe est du reste très révélatrice de ces dynamiques : les négociants tendaient à s'agglomérer au sein des centres urbains du Dauphiné, qui pouvaient servir d'interface entre les circuits de distribution locaux ou régionaux et les circuits nationaux. Les rapports socio-économiques qui caractérisaient jusque là les relations entre négoce, petits producteurs et consommateurs avaient ainsi connu une profonde mutation. En ce sens, les transformations économiques contribuaient aussi à déplacer les frontières traditionnelles des groupes sociaux, telles qu'elles se présentaient encore dans les années 1780.

3. Les faux-semblants du « libéralisme » dauphinois.

Comment les négociants eux-mêmes pensèrent-ils ces mutations ? La littérature régionale s'est longtemps attachée à analyser les manifestations du « libéralisme dauphinois », en particulier

chez les représentants les plus éminents des milieux d'affaires[2222]. Le choix d'enquêter sur les milieux d'affaires dauphinois en particulier était d'ailleurs partiellement lié à ce trait caractéristique. Notre intention était de découvrir comment s'était constitué un « *programme dauphinois*[2223] » spécifique, vers la fin de l'Ancien Régime, et comment il avait ensuite été appliqué à partir de la Révolution.

Or, nos recherches ont plutôt mis à mal l'idée selon laquelle les principaux commerçants de la région se seraient tout uniment ralliés à une doctrine « libérale », pendant les dernières années de l'Ancien Régime. La réponse des négociants de Grenoble, en 1788[2224], semblait pourtant signaler une adhésion des milieux d'affaires régionaux au principe de la libération des échanges marchands[2225] et à des thèses égalitaires[2226]. Ce faisant, les Dauphinois ne se démarquaient-ils pas de leurs confrères et concurrents extérieurs – qui, à la même époque, mettaient plutôt en avant les spécificités du commerce, avec la nécessité de le doter de ses propres institutions ou représentants, tout en lui appliquant des règles juridiques particulières[2227] ?

En réalité, lorsque débute la Révolution, ce « libéralisme égalitaire » relève bien plus de l'illusion d'optique que d'une véritable idéologie constituée. En premier lieu, parce que le texte de 1788 (de même qu'un certain nombre de témoignages rédigés *a posteriori*) occultait les dissensions intérieures au négoce de la province. Non seulement Grenoble ne représentait pas fidèlement l'ensemble du Dauphiné, mais seuls quelques grands commerçants locaux avaient pris la parole, regroupés pour l'essentiel autour de la famille Perier. En second lieu, cette minorité de négociants tenait de toute évidence un double discours, puisque les principes affichés demeuraient toujours à géométrie variable. Le comportement des commerçants consistait en réalité en un alliage de préceptes libre-échangistes et de positions nettement plus interventionnistes, mêlant la promotion de l'unification nationale et, à l'inverse, la défense des particularismes provinciaux ou locaux.

Alors même que le commerce dauphinois pouvait passer pour une exception, le voilà donc qui s'inscrit au fond dans le modèle idéologique dont Jean-Pierre Hirsch avait défini les pourtours, à partir de ses travaux sur le négoce lillois[2228]. Et si l'on peut à bon droit évoquer le libéralisme des

2222Voir Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), *Histoire de la Chambre de commerce de Valence. La formation du patronat drômois au XIX^e siècle*, Grenoble, Université des sciences sociales de Grenoble, 1981.

2223Hirsch (Jean-Pierre), *Les deux rêves du commerce. Entreprises et institutions dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, éditions de l'EHESS, 1991, p. 191-192.

2224*Réponse des négociants de la ville de Grenoble à MM. les juges-consuls de Montauban, Clermont-Ferrand, Châlons, Orléans, Tours, Besançon, Dunkerque et Saint-Quentin, et à la Chambre de commerce de Picardie, de Saint-Malo et de Lille en Flandres*, s. l., s. n., 1788.

2225Du moins à l'intérieur des frontières nationales.

2226Au sens où il était question de dénoncer les inégalités consubstantielles à la société d'Ancien Régime et de promouvoir notamment une égalité juridique des citoyens (ou plus spécifiquement des agents économiques) à l'intérieur du territoire national.

2227Hirsch (Jean-Pierre), « Les milieux du commerce, l'esprit de système et le pouvoir à la veille de la Révolution », dans *Annales ESC* (n° 6), 1975, p. 1363.

2228Voir en particulier Hirsch (Jean-Pierre), 1975, où les revendications des négociants de Grenoble sont présentées en

négociants dauphinois, c'est essentiellement dans le sens politique du terme – sauf exception[2229] –, en tant que critique de l'absolutisme.

D'où viennent alors ces apparences trompeuses ? Comment les milieux d'affaires du Dauphiné se sont-ils arrogés cette réputation « libérale » ou « libre-échangiste », en particulier dans l'historiographie ? Sans doute faut-il avant tout y voir le résultat de la prééminence des Perier. À l'exception des réseaux protestants – bien implantés dans la Drôme – et d'une étroite frange du commerce haut-alpin – dans la région du Briançonnais – la famille de Claude Perier se révèle en effet omniprésente. À Grenoble, où elle domine les milieux d'affaires locaux, qui sont aussi les plus influents de la région. Mais aussi à Voiron, où la fabrique locale leur est étroitement associée. À Vizille, bien sûr, dont la famille retire à la fois prestige et profits industriels. Enfin et surtout, les Perier étendent leurs relations commerciales à Marseille et Lyon, contrôlent les réseaux financiers delphino-parisiens, investissent en-dehors de l'aire dauphinoise et de l'axe rhodanien.

Sous bien des aspects, l'image du négoce dauphinois résulte de cette suprématie familiale, c'est-à-dire des rapports de dépendance financière qui existaient entre les Perier et un ensemble de négociants de moindre envergure, dispersés à travers le Dauphiné et au-delà. Les thèses portées par le commerce grenoblois à l'aube de la Révolution sont à replacer dans ce contexte bien particulier. Elles traduisent avant tout l'intérêt circonstancié de familles, qui avaient tout à gagner à soutenir une ample refonte des institutions commerciales ou corporatives d'Ancien Régime, précisément parce que la province dauphinoise en était à peu près dépourvue, et parce que de puissantes institutions « privées » – familiales en particulier – s'y étaient substituées au cours du XVIII^e^ siècle. Que le processus révolutionnaire menace des offices ou des titres dont s'étaient portés acquéreurs les négociants locaux, et c'est en revanche un tout autre discours qui se profile.

Les négociants dauphinois ne se conformaient donc pas aux systèmes d'oppositions qui se sont imposés plus tard, entre les XIX^e^ et XX^e^ siècles (libéralisme contre protectionnisme, égalitarisme contre particularisme). En aucun cas les acteurs observés ne devaient trancher, d'un point de vue dogmatique, entre libre-échange et protection, entre la toute-puissance du marché ou celle de l'État, entre l'égalité des individus au sein du territoire national et le respect des particularismes locaux. Leurs choix en la matière dépendaient non de principes préétablis et organisés, mais des aléas de la conjoncture. Dès lors, et par-delà les effets rhétoriques, toutes ces notions apparaissaient en fin de compte comme autant d'instruments intellectuels, dont les milieux d'affaires n'attendaient absolument aucun usage systématique, mais qu'ils employaient au gré des occasions immédiates.

rupture avec celles de leurs confrères extérieurs (à l'exception de Toulouse). On se référera en outre aux conclusions de la thèse du même auteur : Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 409-426.

2229Les textes de Maurice Rubichon fournissent un contre-exemple flagrant. Mais les positions de Rubichon étaient relativement isolées, parmi les négociants locaux. Ce d'autant que Rubichon s'était assez rapidement retiré des affaires pour se consacrer à la politique, au cours de la Révolution.

4. Modernité et archaïsme.

Au fur et à mesure que nous progressions dans nos recherches, les frontières du négoce dauphinois sont apparues de plus en plus vagues, que ce soit d'un point de vue social, économique, symbolique ou idéologique. Pourquoi alors considérer cet « *ensemble flou* » (au sens où Luc Boltanski utilisait cette expression[2230]) comme un groupe social accompli ?

C'est que par-delà l'indétermination de ses limites, de ses attentes, de ses revendications publiques, le négoce se retrouve malgré tout, dès les dernières décennies de l'Ancien Régime, autour des mêmes comportements sociaux et d'une même *praxis* – d'un ensemble de pratiques communes et de la « *raison pratique de l'homme d'affaires* » évoquée par le père Enfantin[2231], c'est-à-dire de la représentation de ces pratiques et des prescriptions qui en découlent.

Il en émanait une vision du monde collective, qui s'enracinait, jusqu'à l'époque révolutionnaire, dans une contradiction entre la position dominante du négoce à l'intérieur du champ commercial, voire du tiers état[2232], et sa position dominée à l'intérieur de la société d'ordres (précisément en tant que le négoce appartenait au tiers). D'où une double différenciation, d'une part à l'égard de la noblesse dauphinoise – et tout particulièrement de la vieille noblesse locale – et d'autre part vis-à-vis du « petit peuple » ou du « petit commerce », dont les négociants prétendaient parfois représenter les intérêts, tout en cherchant, dans le même temps, à s'en distinguer symboliquement.

L'attitude collective du négoce, à partir de 1788-1789, ne cesse d'être marquée par cette ambivalence première. D'une part, les principaux négociants de la région, groupés autour des Perier ou venus des réseaux protestants, se montrèrent plutôt favorables aux principes révolutionnaires, dès lors qu'il s'agissait de remettre en cause les représentations et les hiérarchies symboliques héritées de l'Ancien Régime. Mais d'autre part, les révoltes « populaires » qui éclatèrent dès l'époque de la pré-révolution dauphinoise marquèrent considérablement les mentalités. Aux lendemains de la Révolution, l'attitude du négoce à l'égard des franges dominées du tiers état (chosifiées sous le terme imprécis de *peuple* ou ses dérivés) demeurait toujours aussi ambiguë, oscillant entre paternalisme et peur sociale, entre les grands projets de lutte contre la misère et le

2230Au sens où le négoce relève de « *catégories organisées autour d'un noyau central, mais dépourvues de limites nettes permettant de définir de façon absolue l'appartenance et la non-appartenance* », conformément aux modes classificatoires propres à la « *logique pratique* » (Boltanski (Luc), *Les cadres : la formation d'un groupe social*, Paris, éditions de Minuit, 1982, p. 464).

2231Enfantin (Barthélémy-Prosper), *Correspondance politique*, Paris, Poussielgue, 1849, p. 135.

2232Même si, au sein du tiers, cette domination était partagée avec d'autres groupes sociaux, auxquels les négociants étaient du reste fréquemment liés par des rapports de parenté ou de crédit – à l'instar des hommes de loi ou des notaires.

contrôle policier des foules – et plus fondamentalement, entre le souhait de représenter les intérêts populaires sur la scène politique et la crainte d'une remise en cause du jeu des positions et des relations qui structurait l'espace social.

Dès lors, le négoce dauphinois va élaborer un discours qui se construit, dans une large mesure, en négatif : contre l'Ancien Régime, mais aussi contre les « excès » de la Révolution, contre la « populace », contre les effets pernicieux de la misère, la « destruction » des biens et des fortunes individuelles… Bref, contre tout ce qui pouvait contrevenir à l'ordre individualiste et égalitaire né de la Révolution, présenté alors comme l'expression de l'*ordre public*[2233]. En creux se dessine ainsi un nouveau modèle social et symbolique, capable d'agréger autour de lui des individus et des familles, venus notamment des strates dominantes du tiers état ou, dans une moindre mesure, de la noblesse de robe la plus libérale sur le plan politique.

Ce modèle ne véhicule pas uniquement une représentation de l'ordre social, mais aussi de son devenir. Les négociants n'adoptent pas seulement une vision commune de leurs intérêts immédiats : ils construisent aussi et surtout une image de leurs parcours (personnels ou collectifs), et de l'éminence de leur fonction socio-économique. La force de ce modèle pratique réside justement dans le fait qu'il outrepasse les clivages idéologiques et politiques les plus apparents, donc dans ce qui apparaît comme une relative imprécision, mais qui permet en réalité à des acteurs censément très dissemblables d'adopter les mêmes schèmes de pensée, en référence à une expérience et à des dispositions sociales similaires.

Quoi de commun entre des libéraux, signataires de l'adresse des 221 (Augustin et Casimir Perier), un monarchiste réactionnaire, adversaire acharné de la République et de l'Empire (Maurice Rubichon) et un leader saint-simonien (Barthélémy-Prosper Enfantin) ? Tous quatre – issus directement ou indirectement des milieux négociants du Dauphiné[2234] – présentaient indéniablement des points de vue contrastés sur la situation politique du pays ou sur la conjoncture économique. Par-delà ces divergences patentes, les Perier, Enfantin et Rubichon se rejoignaient en revanche sur trois sujets clefs : la question sociale, l'ordre public, la représentation de l'histoire et de la modernité.

2233Voir à cet égard Margairaz (Dominique), Minard (Philippe), « Marché des subsistances et économie morale : ce que "taxer" veut dire », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 352), avril-juin 2008 : « *Là réside à l'évidence la grande différence entre l'avant et l'après-Révolution : la peur sociale et la hantise de l'émeute, dont on sait d'expérience qu'elle peut se transformer en révolution, ont définitivement remplacé l'expression d'une solidarité organique cimentée par des valeurs de réciprocité, partagée dans l'évidence et la naturalité d'un ordre essentiellement inégalitaire. L'ordre issu de la Révolution n'est ni organiciste ni inégalitaire. Il est individualiste et fondé sur l'idée d'égalité civile.* »

2234Les frères Perier, fils de Claude, étaient encore actifs dans les affaires. Maurice Rubichon s'en était retiré à l'époque de la Révolution, pour se consacrer ensuite à l'écriture. Quant à Barthélémy-Prosper Enfantin, il était le descendant d'une famille de négociants drômois et avait lui-même pratiqué pendant quelques années le commerce du vin à Romans, sous la Restauration.

Sans y apporter les mêmes réponses, tous trois considéraient en effet qu'il existait bel et bien un problème politique, lié aux contradictions sociales de la première moitié du XIX^e^ siècle. Rubichon s'inquiétait de la « *haine des riches* » et d'une « *révolution* [au] *caractère anti-social*[2235] », là où Enfantin prônait la « *révolution sociale* », après la « *révolution politique* » de 1789[2236]. Mais dans les deux cas, la même crainte de l'émeute transparaît, le même appel à l'appareil d'État, au sens où « *c'est au gouvernement à être, aujourd'hui, auprès des classes riches, éclairées, auprès des hommes de loisir, des bourgeois, l'avocat* insinuant *des classes ouvrières, malheureuses, ignares*[2237] ».

Ainsi, tensions sociales et ordre public étaient-ils étroitement associés dans la réflexion de ces notables, indépendamment des solutions – très différentes, voire antagoniques – qu'ils ambitionnaient d'y apporter. De telles vues n'étaient certainement pas l'apanage du grand négoce, dauphinois ou français. Elles servaient au fond de ciment intellectuel à toute une frange de la haute bourgeoisie nationale, à laquelle les négociants et les anciens négociants s'étaient peu à peu ralliés.

Dans cette perspective, le commerce et la fabrique apparaissaient comme les vecteurs de la modernisation du pays. Pour Enfantin ou les frères Perier, il ne faisait guère de doute que c'était là que se concentraient les principales énergies du pays. Quant à Maurice Rubichon, s'il considérait que les activités marchandes généraient des profits démesurés, « *sans avoir rien ajouté à la richesse de la société*[2238] », il n'en reconnaissait pas moins que le commerce apparaissait aux yeux des « *modernes* » comme une activité de tout premier plan. C'était donc admettre – pour mieux en critiquer les soubassements idéologiques – l'association du commerce à la modernité. De ce point de vue, l'anti-modernisme ostensiblement affiché par l'ancien négociant grenoblois ne faisait au fond qu'affermir un peu plus, en négatif, les thèses modernistes.

Entre ces représentations collectives et la réalité, l'écart était pourtant important. Le négoce dauphinois n'avait jamais représenté ni une avant-garde de la bourgeoisie industrielle, ni le fer de lance de la modernisation économique du pays, ni même de la région. Ce discours progressiste ne

2235Rubichon (Maurice), *De l'action du clergé dans les sociétés modernes*, Paris, Lecoffre, 1859, vol. 2, p. 341. Rubichon prônait le retour aux institutions d'Ancien Régime – et tout spécialement au cadre corporatif.

2236Enfantin (Barthélémy-Prosper), 1849, p. 6. On se référera aussi à la déclaration d'Enfantin, « Jugement de la doctrine de Saint-Simon », reproduite dans Enfantin (Barthélémy-Prosper), Saint-Simon (Claude-Henri, de), *Œuvres de Saint-Simon et d'Enfantin*, Paris, E. Dentu, 1865, vol. 2, p. 222-232.

2237Enfantin (Barthélémy-Prosper), 1849, p. 75. Les perspectives développées par les Perier ou par Rubichon n'étaient bien sûr pas identiques. Les références progressistes que l'on retrouve sous la plume d'Enfantin se situent en particulier aux antipodes des positions réactionnaires d'un Rubichon. Ce dernier assumait une défense quasi-inconditionnelle de l'Ancien Régime et de ses institutions. Il est néanmoins frappant de constater qu'il partageait avec ses adversaires politiques et idéologiques un même constat sur l'ampleur des luttes sociales et sur les risques d'instabilité qui en résultaient.

2238Au contraire de Perier ou d'Enfantin, Rubichon attachait nettement plus d'importance au secteur agricole (et dans une moindre mesure au secteur manufacturier) qu'au commerce. De son point de vue, les activités marchandes permettaient de dégager des profits considérables, mais « *sans avoir rien ajouté à la richesse de la société* » (Rubichon (Maurice), 1819, vol. 2, p. 300).

constituait, à bien des égards, qu'une relecture du processus révolutionnaire et du rôle qu'y avait assumé le groupe. En aucun cas les milieux d'affaires du Dauphiné ne s'étaient engagés dans la Révolution avec un programme préétabli et une pleine conscience de la mission qu'ils devaient y remplir. En ce sens, nous n'avons pas affaire, vers la fin des années 1780, à une bourgeoisie marchande déjà bien établie, ambitieuse et soucieuse d'imposer un nouvel ordre social taillé à sa mesure. Pas plus d'ailleurs qu'il n'est question de négociants « archaïques », encore très attachés aux structures d'Ancien Régime, plongés dans des schèmes mentaux et des régimes d'action arriérés.

Cette tension entre modernité et archaïsme, entre le capitalisme et le pré-capitalisme – bref, la question de la « *grande transformation* », selon les termes de Karl Polanyi[2239] –, doit avant tout être appréhendée comme un ensemble de représentations collectives[2240], mobilisées par les négociants ou les notables afin de penser leur situation et d'en donner une image publique conforme à leurs aspirations. Non que la rupture ne soit que pur artifice : il faut au contraire souligner la performativité de ces représentations collectives, au sens où la relecture *a posteriori* de la Révolution et de la modernisation socio-économique de la France fait partie intégrante du processus qu'elle est censée décrire, mais qu'elle contribue en fait à objectiver.

La définition fonctionnelle du « *négociant* » (ou plus largement des catégories commerciales) est inséparable de ce discours sur la modernité sociale et économique. Le négociant n'apparaît plus comme tel parce qu'il jouit d'un statut spécifique, à l'intérieur d'un ordre symbolique et social prédéfini, foncièrement inégalitaire. À partir du début du XIX^e^ siècle, un commerçant se voit assigné ce qualificatif parce qu'il assume, individuellement, une fonction spécialisée, à l'intérieur d'un secteur spécialisé, ressaisi lui-même dans une conception nouvelle et spécifique de l'ordre social et de son évolution, qui se donne pour intemporelle et universelle. Dans ces conditions, les principales dynasties marchandes qui s'étaient développées dans le Dauphiné du XVIII^e^ siècle n'avaient plus grand chose à attendre du négoce ; elles se réorientèrent vers d'autres champs ou revendiquèrent d'autres dénominations plus prestigieuses et qui leur étaient plus profitables. Derrière l'évolution des classifications, des dénominations et des catégorisations sociales ou professionnelles se déroulait en effet un jeu bien plus important : la reconduction du capital, sous toutes ses formes.

2239Polanyi (Karl), *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, trad. C. Malamoud, 1983. Voir en particulier les p. 103-116 : la notion de « *grande transformation* » se rapporte plus précisément à ce que Karl Polanyi désigne comme le « désencastrement » de l'économique et du social. On observera que ce modèle interprétatif a fortement influencé la littérature, et notamment l'histoire ou la sociologie économique (cf. Bourdieu (Pierre), 1994, p. 190 ; Bourdieu (Pierre), *Sur l'État. Cours au Collège de France (1989-1992)*, Paris, Seuil, 2012, p. 357 et 387).

2240Comme l'avait souligné Hirsch (Jean-Pierre), 1991, p. 440.

Index et tables.

NÉGOCIANTS ET FAMILLES.

Abel :.....63, 151, 173, 202, 205, 208, 588.

Ailloud :.....438, 510.

Allégret :.....133, 185, 186, 376, 391, 512.

Andrevon :.....328, 332, 391.

Anthoine :.....58, 95, 96, 114, 141, 166, 173, 174, 185, 187, 346, 347, 358, 364, 365, 371, 372, 374, 385, 389, 391, 398, 403-405, 422, 570, 574.

Balmet :.....185, 186, 376, 414, 534.

Barrillon :..108-110, 114, 121, 157, 170, 172, 177, 185, 186, 222, 248, 268, 274, 293, 323, 376, 391, 411-413, 430, 433, 437-439, 441, 444, 445, 534, 535, 541.

Berlioz :.....46, 86, 246, 261, 328, 411, 413, 438, 439, 510, 581.

Beyle :.....115, 207, 208, 218, 587.

Bodin :.....172, 332, 534.

Bompard :.....45, 83, 127, 146, 179, 184.

Borel :…63, 83, 113, 114, 126, 127, 129, 166, 175, 179, 229-231, 248, 319, 325, 391, 413, 421, 570, 574, 581.

Bottut :.....86, 204, 241, 247, 324, 418, 585.

Busco :.....86, 392, 580.

Caire :.....38, 83, 92, 93, 127, 146, 175, 179, 180, 366, 570.

Charles :.....328, 391, 540.

Charvet :.....45, 170, 188, 206, 247, 319, 328, 353, 358, 408, 532, 580.

Chauvet :..5-8, 16, 38, 45, 62, 63, 71, 96, 101-105, 112, 114, 115, 118, 121, 122, 125, 126, 130, 132, 133, 135, 148, 149, 152, 166, 171, 173, 176, 178, 185-188, 223, 224, 235, 252, 264, 266-268, 270-281, 284, 286, 290, 291, 296, 331, 338, 339, 341, 345, 365, 367, 368, 370-372, 375-387, 392, 393, 398-405, 410-412, 427, 443, 445, 446, 468, 524, 525, 535, 574.

Cornud :.....38, 62, 104, 114, 123, 132, 157, 166, 168, 169, 171, 178, 237, 246, 268, 292, 293, 296, 321, 392, 498, 499, 538, 619, 621.

Crétet :.....179, 520.

Daly :.....296, 392, 582.

Delatune :.....166, 169, 173, 199, 247, 248, 319, 392, 411, 413, 421, 439, 507, 529-532, 538.

Delessert :.....445, 535.

Delolle :.....234, 392, 421, 428, 493, 558, 569.

Denantes :.....268, 392, 506, 507, 580.

Dolle :....38, 86, 146, 184-186, 269, 271, 274, 275, 285, 286, 293, 376, 392, 393, 418, 419, 476, 477

Donnat :.....580

Drevon :.....46, 101, 102, 112, 130, 171, 331, 360, 361, 370, 405-409, 412, 443, 535.

Duplantier :.....166, 185.

Durand :.....38, 83, 328, 411, 413, 414, 438, 468, 510, 511, 575, 580, 581.

Dusseigneur :.....174, 181, 220, 346, 385, 392, 397, 398, 406.

Fazy :.....173.

Flory :.....121, 122, 172, 207, 293, 323, 410-412, 437, 439, 534, 535, 541.

Fornier :.....178.

Freycinet :.....181, 220, 221, 398, 575.

Girard :.....392, 415.

Giroud :.....318, 468, 502, 503, 586.

Guérin :.....172, 370, 389.

Jordan :.....120, 148, 172.

Jourdan :.....236, 239, 240.

Jubié :.....172, 246, 268, 319, 353, 408, 413, 437-439, 441, 534, 535.

Labretonnière :.....392, 413, 421.

Lafaye : 5, 45, 62, 96, 101-104, 114, 118, 166, 171, 178, 185-188, 272, 273, 345, 367, 368, 375,

402, 524, 574.

Lambert :.....101, 102, 112, 130, 171, 331, 361, 370, 405-409, 412, 443, 535.

Lauret :.....278, 281, 367, 385, 392, 393.

Morin :.....173, 181, 199, 246, 506, 531, 532, 569.

Mounier :.....86, 201, 203, 207, 213, 438, 510, 511, 516.

Nugues :.....328, 332.

Perier : .....6, 38, 58, 83, 86, 87, 93, 97, 113, 115, 118, 120, 121, 123, 125, 126, 132, 133, 135, 146, 148, 150, 157, 172-174, 176, 186, 188, 190, 199, 203, 204, 207, 210, 216, 218, 246-248, 260-264, 266-268, 284, 293, 296-298, 300, 314, 318, 319, 323, 328, 354, 356, 365, 385, 389, 392, 410-414, 418, 433, 434, 436-439, 441, 444, 445, 466, 468, 475, 476, 497-499, 506, 510, 513-516, 519, 520, 525, 532-535, 541, 570, 575, 577, 580, 581, 587-589, 594-596, 603-608.

Philippon :.....185, 186, 278, 281, 367, 368, 377, 385, 392, 393.

Pinet :....3, 38, 45, 58, 96, 101, 107, 112, 114, 135-137, 148, 150, 157, 168, 171, 176, 177, 233, 237, 238, 263, 264, 267, 284, 286, 290-292, 297, 298, 300, 301, 326, 331, 341, 353, 356, 361, 377, 390, 392, 398, 399, 403, 404, 411-413, 427, 430-432, 438, 439, 443-445, 474, 510, 512, 535, 574, 588.

Poudrel :.....172, 534.

Prat :.....146, 175, 180, 302, 303, 585.

Raby :.....184-186, 271, 274, 293, 376, 392, 393, 409.

Richard-Calve :.....44, 45, 177, 264, 268.

Rubichon :.....204, 452, 453, 520, 594, 607, 608.

Ruelle :.....121, 122, 185, 186, 377, 385, 392, 404, 409, 512, 524-526.

Sabatier :.....148, 172, 178.

Sambuc :.....172, 370, 389, 538.

Tanc :.....134, 166, 185, 376, 409, 524-526.

Teisseire :.....126, 204, 218, 246, 318, 433, 516, 540, 581, 586.

Tivollier :…46, 121, 125, 173, 176, 204, 208, 268, 392, 411, 412, 414, 512, 533, 537, 569, 580, 587.

Vigne :.....185, 186.

Wollaston :.....174, 220, 385, 398, 406.

LIEUX.

Allemagne :.....102, 166, 390, 406, 407, 409, 411, 527, 535.

Amsterdam :.....381-384, 386, 387, 410.

Angleterre :.....215, 338, 339, 342, 366, 370, 374, 375, 386, 391, 399, 403, 405, 408, 426, 427, 447, 452, 453, 527.

Océan Atlantique :.…15, 110, 187, 270, 271, 276, 281, 285, 342, 381, 385, 386, 388, 398, 400, 405, 430, 523-525, 528.

Avignon :.....177, 186, 530.

Barcelone :.....302, 382, 386, 527.

Bayonne :.....110, 114, 170.

Beaucaire :.....42, 169, 170, 175-177, 184, 187, 345, 358, 409, 554.

Bordeaux :....5, 11, 33, 55, 61, 105, 132, 187, 264, 287, 290, 360, 367, 370, 381, 386, 400, 407, 408, 460, 540, 541.

Boston :.....382, 383.

Bourg-d'Oisans :.....543.

Bourgoin :.....252.

Briançon :.....83, 84, 92, 158-160, 174, 175, 179, 229, 230, 234, 248, 306, 307, 343, 346, 353, 355, 364, 365, 397, 425, 438, 459, 509-511, 546, 564, 570, 585.

Bruges :.....382.

Cadix :.....149, 182-184, 302, 382, 384, 386.

Cap-Français :.....5, 45, 63, 149, 152, 171, 185, 272, 273, 277, 279, 291, 363, 367, 370, 382.

Champagne :.....188.

Constantinople :.....385, 404.

Copenhague :.....381, 383, 384, 404.

Crest : .....34, 37-39, 89, 97, 157, 160, 169, 171, 173, 178, 181, 199, 200, 227, 231, 246, 247, 289, 296, 305, 411, 421, 428, 439, 467, 507, 529, 532, 538, 544, 545, 579, 582, 585.

Cuba :.....185, 270, 377, 385, 392, 409, 524, 525.

Die :.....172, 200, 309, 499, 534, 585.

Dieulefit :.....89, 172, 173, 199, 246, 370, 389, 506, 538, 545, 569.

Dunkerque :.....386.

Espagne :.....13, 15, 19, 20, 146, 170, 181-184, 302, 355, 377, 388, 395, 396, 409.

États-Unis :.....166, 270, 276, 351, 376, 381-383, 392, 527, 531.

Flandre :.....188,

Gap :. 3, 38, 45, 62, 101, 136, 147, 157, 160, 161, 171, 208, 233, 238, 247, 291, 297, 300, 305, 326, 343, 353, 390, 411, 430, 432, 438, 439, 509, 510, 546, 588.

Gênes :.....141, 155, 174, 180, 181, 220, 234, 302, 346, 381-386, 397, 398, 406, 410, 529.

Genève :.....97, 141, 149, 169, 170, 173, 174, 179, 181, 187, 217, 385, 396, 410, 529-531.

Gibraltar :.....382, 384.

Grande-Bretagne :.....345, 363, 367, 375, 377, 389, 390, 398, 406.

Grenoble : 19, 38, 49, 53, 62, 82-89, 91, 101, 102, 120, 130, 133, 145, 147, 150, 157, 160, 161, 164, 168-170, 185, 186, 197, 199-204, 206, 207, 210, 215, 216, 218, 224, 240, 246-248, 252, 260, 262, 267, 284, 295, 305, 308, 310, 314, 320, 324, 325, 328, 340, 348-353, 356, 358, 390, 396, 406, 407, 411, 413, 418, 420, 427, 431, 434, 438, 439, 445, 456, 458-463, 467, 468, 477, 482, 483, 488, 497, 509, 510, 512, 513, 515, 516, 531, 533-535, 537, 543, 545, 546, 550, 555, 564, 570, 577, 580-582, 585-587, 589, 604, 605.

Hambourg :.....101, 102, 171, 381, 383, 384, 386, 387, 404, 406, 410.

Île Maurice :.....185-187.

Italie :. 15, 19, 20, 44, 97, 141, 146, 169, 180, 181, 187, 302, 316, 344-346, 365, 366, 383, 392, 395-397, 406, 409, 411, 529, 531, 552.

Izmir :.....385.

Lille :.....14, 86, 124, 170, 188, 206, 353, 580.

Lisbonne :.....184.

Livourne :.....302, 381, 383, 386, 398.

Londres :.....220, 221, 272, 382, 384, 386, 387.

Lorient :.....187, 188, 370.

Lorraine :.....188.

Louisiane :.....185.

Lyon :....5, 15, 42, 52, 96, 107, 109, 114, 118, 120, 126, 132, 135, 147, 149, 155, 162, 168-172, 179, 187, 210, 217, 234, 271, 291, 314, 323, 345, 370, 389, 390, 438, 530, 535-538, 554, 574, 577, 605.

Madrid :.....149, 182, 183.

Maghreb :.....187.

Marseille :….5, 7, 11, 14, 15, 33, 38, 40, 42, 58, 61, 63, 101, 105, 114, 118, 120, 133, 141, 149, 155, 162, 169-173, 179, 181, 186, 187, 202, 205, 210, 223, 234, 268, 270, 271, 273, 277, 291, 323, 345, 346, 365, 367, 370, 371, 385, 386, 389, 390, 399, 400, 403, 404, 409, 411, 454, 530, 533, 536-538, 545, 574, 577, 580, 587, 588, 605.

Martinique :.....134, 185, 367, 376, 382, 409, 524-526.

Méditerranée :15, 59, 95, 141, 165, 166, 173, 186, 187, 342, 345, 346, 382, 388, 392, 400, 523, 527.

Mer Noire :.....173, 187, 345, 347, 389, 404, 570.

Montélimar :. 38, 49, 62, 114, 123, 157, 160, 171, 172, 220, 236, 246, 268, 305, 307, 308, 398, 458, 459, 483, 498, 499, 538, 544, 552, 576, 579, 585.

Montpellier :.....172, 178.

Nantes :.....11, 91, 141, 370, 381.

Naples :.....181, 529, 530.

Nîmes :.....177, 178, 530.

Nyons :.....110, 157, 160, 185, 309, 545, 552.

Océan Indien :.....185, 187.

Ostende :.....382.

Paris :.....15, 52, 84, 108, 109, 120-122, 126, 155, 168, 187, 188, 222, 270, 314, 326, 407, 411, 430, 434, 438, 440, 441, 477, 497, 527, 529, 530, 532-535, 537, 538, 541, 555, 561, 577, 589.

Philadelphie :.....382, 383.

Picardie :.....86, 188, 306.

Piémont :.....20, 44, 45, 166, 175, 177-180, 345, 372, 389, 527.

Pont-de-Beauvoisin :.....179.

Pont-en-Royans :.....289.

Port-Louis :.....110, 185, 296.

Portugal :.....166, 170, 183, 184.

Provence :.....14, 136, 162, 177, 264, 356, 390, 529.

Rio de Janeiro :.....184.

Romans :. .86, 89, 94, 95, 100, 160, 172, 197, 199-205, 207, 215, 227, 234, 246, 289, 314, 323, 327-332, 345, 458, 467, 493, 534, 535, 544, 569, 579, 585.

Rouen :.....11, 187, 188.

Roybon :.....289, 318.

Russie :.....165, 173, 187, 346, 371, 389-391, 404.

Saint-Domingue :. 14, 96, 102, 108, 184-187, 269, 270, 272-274, 277, 280, 285, 286, 334, 345, 363, 370, 375, 377, 378, 381, 382, 389, 393, 396, 405, 409, 422, 476, 524-526, 602.

Savoie :.....20, 92, 177-180, 217, 343, 344, 364-366, 389.

Scandinavie :.....166.

Serres :.....62, 92, 93, 108, 110, 121, 170, 185, 234, 248, 345, 353, 430, 459, 512, 534, 546.

Sommières :.....530.

Suisse :.....15, 19, 20, 42, 141, 164, 166, 168, 169, 174, 210, 342, 389, 392, 395-397, 411, 527, 531.

Turin :.....63, 83, 114, 129, 149, 155, 169, 170, 174, 175, 179-181, 234, 365, 397.

Valence :.....90, 93, 160, 161, 182, 183, 268, 305-308, 321, 410, 428, 439, 458, 467, 510, 511, 537, 544, 579, 585.

Veynes :.....62, 114, 233, 300, 546.

Vienne :.....34, 45, 79, 82, 89, 160, 170, 171, 188, 206, 247, 289, 305, 306, 308, 318, 321, 328, 353, 358, 397, 408, 458, 467, 531, 543, 546, 547, 550, 580.

Vizille : 86, 94, 174, 197, 199-201, 203, 204, 215, 284, 297, 298, 300, 411, 497, 498, 506, 575, 589, 605.

Voiron : 10, 62, 120, 133, 153, 160, 176, 178, 185, 204, 227, 246, 289, 310, 316, 363, 388, 396, 410, 411, 413, 445, 466, 467, 500, 506, 512, 533, 535-537, 546, 550, 569, 580, 585, 605.

TABLE DES GRAPHIQUES.

Graphique 1.1. Évolution du nombre de patentés dans l'Isère (an 8-1847) : p. 35.
Graphique 1. 2. Négociants et marchands dans l'emprunt forcé de l'an 4 (Hautes-Alpes) : p. 50.
Graphique 1. 3. Capitaux des marchands et des négociants en Isère (an 4) : p. 51.
Graphique 1. 4. Rapport entre fortunes marchandes et négociantes selon les domiciles (1829) : p. 54.
Graphique 1. 5. Les fortunes en Isère : emprunt forcé de l'an 4 (échelle log-log) : p. 70.
Graphique 1. 6. Nombre de catégories par personne selon l'ordre de richesse (Isère, an 4) : p. 74.
Graphique 1. 7. Les signataires de la *Réponse des négociants de Grenoble* et les Perier : p. 86.
Graphique 1. 8. Comparaison de la taille des familles : négociants et autres notables vers 1810 : p. 123.
Graphique 1. 9. Liens de parenté entre les négociants du Briançonnais : p. 127.
Graphique 1. 10. Statuts des commerçantes du Haut-Dauphiné (emprunt forcé, an 4) : p. 131.
Graphique 1. 11. Fortunes des commerçantes (Pf) et commerçants (Ph) dans les Hautes-Alpes : p. 131.
Graphique 1. 12. Les relations entre négciants dauphinois : p. 138.

Graphique 2. 1. Adhésion des commerçants à la société populaire de Grenoble (1790-1793) : p. 240.
Graphique 2. 2. Niveaux des revenus et engagement public des commerçants inscrits sur les collèges électoraux dauphinois vers 1810 : p. 242.
Graphique 2. 3. Niveaux d'implication et lieux de domiciliation des négociants vers 1810 : p. 244.
Graphique 2. 4 Niveaux d'implication et lieux de domiciliation des notables isérois (v. 1810) : p. 245.
Graphique 2. 5. Évolution de la valeur de l'assignat dans les départements dauphinois, de 1791 à 1795 : p. 256.
Graphique 2. 6. Fluctuations des cours de l'assignat dans les départements dauphinois : p. 257.
Graphique 2. 7. Corrélations entre l'évolution inter-mensuelle de la valeur des assignats dans les départements dauphinois (1791-1795) : p. 265.
Graphique 2. 8. Les liens épistolaires de Jean-Jacques Chauvet avec les Antilles (1789-1794) : p. 275.
Graphique 2. 9. Rythme d'expédition des lettres de Chauvet à Philippon et Lauret (1789-1794) : p. 278.
Graphique 2. 10. Évolutions du prix du café d'après les archives Chauvet : p 279.
Graphique 2. 11. Évolution de la correspondance active des sociétés Chauvet (1785-1802) : p. 291.
Graphique 2. 12. Évolution de la correspondance active des Pinet (1785-1803) : p. 292.
Graphique 2. 13. Les achats d'Étienne Cornud de 1784 à 1801 : p. 293.
Graphique 2. 14. La production toilière à Voiron (1783-1808) : p. 316.

Graphique 3. 1. Les effets de la guerre de Sept Ans : comparaison des capitations des marchands grenoblois entre 1755 et 1763 : p. 350.
Graphique 3. 2. Poids fiscal des différentes strates du monde marchand à Grenoble (1748-1755, 1755-1763, 1763-1775 et 1775-1788) : p. 351.
Graphique 3. 3 Comparaison des capitations des marchands grenoblois en 1748 et 1788 : p. 352.
Graphique 3. 4. Évolution des délais de réponse entre Chauvet et Philippon (1789-1790) : p. 368.
Graphique 3. 5. Le réseau épistolaire des sociétés Chauvet (1785-1802) : p. 378.

Graphique 3. 6. Recomposition du réseau épistolaire des sociétés Chauvet (1790-1801) : p. 380.
Graphique 3. 7. Évolution du réseau épistolaire des sociétés Chauvet en France (1790-1801) : p. 381.
Graphique 3. 8. Évolution à moyen terme du réseau épistolaire des sociétés Chauvet en Europe du Nord : 1785-1802 : p. 387.
Graphique 3. 9. Les relations de la société Pinet avec Marseille (1785-1816) : p. 399.
Graphique 3. 10 Les relations de Chauvet avec les ports européens de la Méditerranée et de l'Atlantique : p. 400.
Graphique 3. 11. Mutations du réseau épistolaire de la société Chauvet et C^ie^, de 1785 à 1802 : p. 402.
Graphique 3. 12. Répartition du capital économique chez les 60 négociants les plus riches de l'Isère (an 4-1810) : p. 414.
Graphique 3. 13. Les recettes de la société Pinet (avril 1788-novembre 1793) : p. 431.
Graphique 3. 14. Taux de profit théorique prévu pour les actionnaires de la Société de sans-culottes républicains : p. 435.

Graphique 4. 1. Poids fiscal et niveau de taxation des commerçants de Grenoble en 1788 et en 1829: p. 461.
Graphique 4. 2. Poids fiscal et effectifs des commerçants parmi les 1 685 Dauphinois les plus taxés (1829) : p. 462.
Graphique 4. 3. Comparaison du poids fiscal des commerçants présents dans les trois départements en 1829 : p. 463.
Graphique 4. 4. Courbes de Lorenz des cotes fiscales des commerçants et des Dauphinois les plus imposés en 1829 : p. 465.
Graphique 4. 5. Taux de maintien des commerçants présents dans les top-0,2 % départementaux de 1829, depuis l'an 4 (en fonction de leurs niveaux de fortune) : p. 479.
Graphique 4. 6. Taux de maintien des commerçants présents dans le top-0,2 % isérois de l'an 4, jusqu'en 1829 en fonction de leurs niveaux de fortune (exprimés en francs) : p. 481.
Graphique 4. 7. Taux de maintien des 100 commerçants les plus imposés de Grenoble en 1788, jusqu'au début des années 1810 : p. 482.
Graphique 4. 8. Proportions de « *propriétaires* » et de « *négociants* » patentés en fonction de leur niveau de taxation totale (1829) : p. 492.
Graphique 4. 9. Proportions de « *propriétaires* » et de « *négociants* » patentés en fonction du poids de leur patente respective dans leur taxe totale (1829) : p. 493.
Graphique 4. 10. Proportions de « *propriétaires* » et de « *négociants* » patentés en fonction du poids de leur taxe foncière dans leur taxe totale (1829) : p. 494.
Graphique 4. 11. Poids de la taxe foncière dans la taxe totale des négociants Dauphinois (1829) : p. 497.
Graphique 4. 12. Les investissements de la famille Perier sous la Restauration (1815-1830) : p. 499.
Graphique 4. 13. Évolutions des actifs de la société Denantes sous la Restauration (1821-1830) : p. 507.
Graphique 4. 14 Nombre de faillites dans les Hautes-Alpes (première moitié du XIX^e^ siècle) ; p. 508.
Graphique 4. 15. Poids des négociants dans les représentants politiques des départements dauphinois au niveau national (1791-1830) : p. 517.
Graphique 4. 16. Poids des individus négociants ou liés au négoce dans les représentants politiques des départements dauphinois au niveau national (1791-1830) : p. 518.
Graphique 4. 17. La distribution des principaux négociants dauphinois de l'an 9 à 1829 : p. 548.
Graphique 4. 18. Taxation totale des négociants (x1) et des marchands (x2) appartenant aux 1 685 Dauphinois les plus

imposés (1829) : p. 564.
Graphique 4. 19. Part des anciens étudiants dans l'élite commerçante dauphinoise (vers 1810) : p. 574.

TABLE DES CARTES.

Carte 1. 1. Typologie du négoce français, selon La Tynna (1810) : p. 41.
Carte 1. 2. Le nombre de négociants par département, selon La Tynna (1810) : p. 42
Carte 1. 3. Structures corporatives dans le Dauphiné d'Ancien Régime (1770-1789) : p. 82.
Carte 1. 4 Les bureaux de marque des étoffes (1778-1786) : p. 90.
Carte 1. 5. La tournée de Jean-Jacques Chauvet, de Marseille à Bordeaux (1787) : p. 105.
Carte 1. 6. Déplacements et investissements de Barrillon (1780-1811) : p. 109.
Carte 1. 7. L'influence familiale des Perier (XVIII^e siècle-début du XIX^e siècle) : p. 120.
Carte 1. 8. Spécialisations commerciales des villes du Dauphiné (1788) : p. 154.
Carte 1. 9. Les principaux secteurs commerciaux en Dauphiné (fin des années 1780) : p. 155.
Carte 1. 10. Les principales villes commerçantes du Dauphiné à la fin de l'Ancien Régime : p. 159.
Carte 1. 11. Géographie des prix du seigle et du froment dans le Dauphiné des années 1780 : p. 161.
Carte 1. 12. Les marchés dauphinois dans le monde au XVIII^e siècle : p. 166.
Carte 1. 13. L'expansion des marchés dauphinois en France (XVIII^e siècle) : p. 167.
Carte 1. 14. Les relations d'affaires de la famille Pinet, dans les années 1780 : p. 168.
Carte 1. 15. Achats d'Étienne Cornud (1784-1802) : p. 169.
Carte 1. 16. Les négociants dauphinois en Espagne (fin du XVIII^e siècle) : p. 182

Carte 2. 1. Origine géographique des négociants et marchands de l'assemblée de Romans : p. 203.
Carte 2. 2. Ventilation par localité du courrier des sociétés Chauvet (1785-1789) : p. 272.
Carte 2. 3. Répartition des exécutions capitales en France (1793-1794) : p. 288.
Carte 2. 4. Part des sommes investies par les négociants du Dauphiné en fonction de la valeur totale des biens nationaux vendus dans chaque district : p. 305.
Carte 2. 5. Contribution des nobles à la taxe foncière en 1829 : p. 308.
Carte 2. 6. Contribution des principaux commerçants à la taxe foncière en 1829 : p. 309.
Carte 2. 7. Contributions des principaux commerçants, anciens commerçants ou de leurs héritiers directs à la taxe foncière en 1829 : p. 310.

Carte 3. 1. Le Dauphiné, la guerre et le commerce (v. 1690-v. 1789) : p. 344.
Carte 3. 2. L'entreprise Anthoine face à la rupture russo-turque (1787) : p. 347.
Carte 3. 3. Les relations épistolaires extérieures de la société Chauvet et C^ie en 1793-1794 : p. 382.
Carte 3. 4. Les stratégies de contournement de la société Chauvet et C^ie (1793-1802) : p. 383.
Carte 3. 5. Les relations épistolaires de la société Drevon et Lambert (1808-1815) : p. 407.

Carte 4. 1. Les commerçants dauphinois et les marchés extérieurs (années 1820-années 1850) : p. 528.
Carte 4. 2 Principales localités en relation avec les sociétés Delatune, de la deuxième moitié du XVIII^e à la première

moitié du XIX^e siècle, d'après sa comptabilité : p. 530.
Carte 4. 3. Répartition des patentes dans la France de 1829 : p. 539.
Carte 4. 4. Répartition des commerçants dans les cantons de l'Isère (1846) : p. 543.
Carte 4. 5. Répartition des commerçants dans la Drôme (1836) : p. 544.
Carte 4. 6. Répartition des commerçants inclus parmi les 1 685 Dauphinois les plus taxés en 1829 : p. 546.
Carte 4. 7. Implantation des principaux négociants du Dauphiné en fonction du relief (1829) : p. 553.
Carte 4. 8. Typologie du négoce français, selon Sébastien Bottin (1829) : p. 560.

Sommaire.

REMERCIEMENTS.	p. 3
INTRODUCTION.	p. 5
0. Un négociant ordinaire.	p. 5
1. Les enjeux du sujet.	p. 8
2. Cadre chronologique : « *à travers la Révolution* ».	p. 10
3. Cadre géographique : les circuits dauphinois.	p. 14
4. Évolution du négoce et mobilités sociales.	p. 16
5. Mobilités spatiales.	p. 19
6. L'engagement public des négociants.	p. 21
7. Plan de travail.	p. 23
PARTIE I. Structures du négoce dauphinois.	p. 27
Chapitre 1. Une question de définition.	p. 28
1. Une profession très honorable.	p. 28
2. L'imparfait négociant.	p. 35
3. Trois questions d'histoire sociale.	p. 51
Chapitre 2. Libéralisme et reconnaissance publique.	p. 66
1. Un enjeu politique.	p. 66
2. Institutions et reconnaissance publique.	p. 76
3. La critique des institutions du commerce.	p. 85
Chapitre 3. Famille et systèmes de relations.	p. 99
1. Qualité, marché et liens personnels.	p. 99
2. Comment devient-on négociant ?	p. 107
3. L'ordre des familles.	p. 119
4. Une organisation en réseau ?	p. 136
Chapitre 4. Espaces des réseaux négociants.	p. 144
1. Espace(s) et formation du groupe.	p. 144
2. Négociants et commerce en Dauphiné.	p. 152
3. Le négoce dauphinois dans les circuits nationaux et internationaux.	p. 162

PARTIE II. Négoce et révolutions (1788-1793). p. 193
Chapitre 5. Attentes collectives et engagement public. p. 195
1. Généalogie et illusions du « programme dauphinois ». p. 196
2. Intensité et formes de l'engagement public (1789-1810). p. 219
3. Logiques et enjeux de l'engagement public. p. 235
Chapitre 6. Les négociants dans la conjoncture révolutionnaire. p. 250
1. La crise révolutionnaire : dynamiques et représentations. p. 250
2. Les assignats, l'inflation, le maximum. p. 255
3. « *Désastre et malheurs de la colonie* ». p. 269
4. La Révolution contre le négoce ? p. 282
Chapitre 7. Révolutions et mutations structurelles. p. 295
1. La fin de la société d'ordre. p. 295
2. Biens nationaux et structures foncières. p. 299
3. Révolution et « *ordre manufacturier* ». p. 312
4. De nouvelles institutions commerciales. p. 322

PARTIE III. Des négociants en guerre (1792-1815). p. 337
Chapitre 8. La guerre, catastrophe ou occasion favorable ? p. 338
1. Les conséquences socio-économiques de la guerre. p. 339
2. Guerres et paix : des représentations ambivalentes. p. 354
3. Un éventail de stratégies commerciales. p. 362
Chapitre 9. Guerres et recompositions spatiales du négoce. p. 374
1. Les conflits maritimes et leurs répercussions continentales p. 374
2. Repli ou nouveaux horizons ? p. 394
3. Effets du Blocus continental sur le négoce dauphinois. p. 405
Chapitre 10. Guerre internationale et paix sociale. p. 417
1. Trajectoires collectives. p. 417
2. Des négociants indispensables. p. 423
3. Négoce et effort de guerre. p. 429
4. Guerre et affirmation politique. p. 441

PARTIE IV. Renforcements et mutations. p. 451
Chapitre 11. Un bilan d'ensemble. p. 452
1. La « *ruine du commerce* » : une illusion rétrospective ? p. 452
2. Situation du champ commercial. p. 456
3. Structuration interne du commerce. p. 464

4. Les trajectoires familiales des principaux négociants.	p. 473
Chapitre 12. Les voies du progrès.	p. 485
1. Les principales réorientations des élites commerçantes.	p. 485
2. Le négociant-propriétaire : nouvelle figure sociale ou héritage de l'Ancien Régime ?	p. 488
3. Négociants et industrialisation dauphinoise.	p. 500
4. Du négociant au banquier	p. 509
5. Politique, État et affirmation collective du négoce.	p. 515
Chapitre 13. Reconfiguration des réseaux dauphinois.	p. 523
1. Contraction des circuits internationaux ou reprise économique ?	p. 523
2. Le négoce dauphinois dans l'espace national.	p. 533
3. Négoce et commerce dauphinois dans l'espace régional.	p. 542
Chapitre 14. Un nouveau négociant.	p. 557
1. La réinvention d'une profession.	p. 558
2. Carrières de négociants.	p. 565
3. Apprendre le métier.	p. 572
5. Un modèle bourgeois ?	p. 578
CONCLUSION GÉNÉRALE.	p. 595
0. Chroniques familiales.	p. 595
1. Pour que tout reste comme avant…	p. 597
2. De nouvelles pratiques économiques.	p. 602
3. Les faux-semblants du « libéralisme » dauphinois.	p. 603
4. Modernité et archaïsme.	p. 606
INDEX ET TABLES.	p. 611
Index des principales familles citées.	p. 611
Index des noms de lieux et de régions.	p. 614
Table des graphiques.	p. 618
Table des cartes.	p. 620

UNIVERSITÉ PARIS I PANTHÉON-SORBONNE

École doctorale d'histoire

Institutions et dynamiques historiques de l'économie et de la société

THÈSE

pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ PARIS I PANTHÉON-SORBONNE

Discipline : Histoire

soutenance prévue le 5 décembre 2014

Boris Deschanel

Négoce, espaces et politique.

Les recompositions socio-économiques du commerce dauphinois dans la Révolution (années 1770 – années 1820).

Volume 2 : Bibliographie – État des sources – Annexes.

Directrice de thèse : **Mme Dominique Margairaz**, professeur à l'université Paris I.

Jury

M. Gilbert Buti	professeur à l'université Aix-Marseille.
M. Pierre Gervais	professeur à l'université Paris III.
M. Jean-Pierre Jessenne	professeur émérite à l'université Lille III.
Mme Silvia Marzagalli	professeur à l'université Nice Sophia Antipolis
M. Philippe Minard	professeur à l'université Paris VIII

Bibliographie.

Abélès (Marc), Jeudy (Henri-Pierre), *Anthropologie du politique*, Paris, Armand Colin, 1997.

Aberdam (Serge), *Démographes et démocrates : l'œuvre du Comité de division de la Convention nationale*, Paris, Société des études robespierristes, 2004.

Adams (William Y.), Ruffing (Loraine T.), « Shonto Revisited: Measures of Social and Economic Change in a Navajo Community, 1955-1971 », dans *American Anthropologist* (vol. 79, n° 1), mars 1977, p. 55-83.

Ado (Anatoli), *Paysans en Révolution. Terre, pouvoir et jacquerie (1789-1794)*, Paris, Société des études robespierristes, 1996 (1971).

Aftalion (Florin), *L'économie de la Révolution française*, Paris, Hachette 1987.

Agulhon (Maurice), *La sociabilité méridionale : confréries et associations dans la vie collective en Provence orientale à la fin du XVIII^e siècle*, Aix-en-Provence, La Pensée universitaire, 1966.

Agulhon (Maurice), *Le cercle dans la France bourgeoise, 1810-1848. Étude d'une mutation de sociabilité*, Paris, Armand Colin, 1977.

Agulhon (Maurice), *Les maires en France du Consulat à nos jours*, Paris, Publications de la Sorbonne, 1986.

Albert (Aristide), *Biographie bibliographie du Briançonnais*, Grenoble, F. Allier, 1889.

Albertini (Jean-Marie), Silem (Ahmed) (dir.), *Lexique d'économie*, Paris, Dalloz, 1999.

Alcouffe (Alain), « Vandermonde, la monnaie et la politique monétaire de la Révolution », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 273), 1988, p. 254-264.

Aldrin (Philippe), « Penser la rumeur : une question discutée des sciences sociales », dans *Genèses* (n° 50), 2003, p. 126-141.

Allix (André), « La construction de la route du Lautaret », dans *Les études rhodaniennes* (vol. 5, n° 2-4), 1929, p. 273-292.

Almeida (Sylvain), *Recherches sur la fiscalité française de la Restauration à la Seconde République*, mémoire de master (histoire), Paris X, 1995.

Ambrosoli (Mauro), « The Market for Textile Industry in Eighteenth Century Piedmont: Quality Control and Economic Policy », dans *Rivista di storia economica* (n° 3), 2000, p. 343-364.

Amouretti (Bernard), Les hommes et la route au XIXe siècle : de Briançon au Bourg d'Oisans, Aix-en-Provence, Édisud, 1984.

Anceau (Éric), Wright (Vincent), *Les préfets de Gambetta*, Paris, Presses de l'université Paris-Sorbonne, 2007, p. 108.

Andrews (Richard), « Réflexions sur la Conjuration des Égaux », dans *Annales ESC* (n° 1), janvier-février 1974, p. 73-106.

Angiolini (Franco), Roche (Daniel) (dir.), *Cultures et formations négociantes dans l'Europe moderne*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1995.

Archivi Storici delle Aziende di Credito, Rome, Associazione Bancaria Italiana, 1956.

Arendt (Hannah), *Condition de l'homme moderne*, Paris, Calmann-Lévy, 1983 (1958).

Arendt (Hannah), *Essai sur la révolution*, Paris, Gallimard, 1967.

Arnoux (Mathieu), « Travail, redistribution et construction des espaces économiques (XIe-XVe siècle) », dans *Revue de synthèse* (vol. 127, n° 2), octobre 2006, p. 273-298.

Arsac (Pierre), Les contrats de mariage au XIXe siècle : Grenoble, 1813-1860, thèse de doctorat (histoire du droit), université de Grenoble, 1967.

Aslanian (Sebouh D.), *From the Indian Ocean to the Mediterranean. The Global Trade Networks of Armenian Merchants from New Julfa*, University of California Press, Berkeley-Los Angeles, 2011.

Asselain (Jean-Charles), *Histoire économique de la France du XVIIIe siècle à nos jours*, Paris, Le Seuil, 1984 (2 vol.).

Aubin (Christian), « Les assignants sous la Révolution française : un exemple d'hyperinflation », dans *Revue économique* (vol. 42, n° 4), juillet 1991, p. 745-761.

Audisio-Poulain (Ghislaine), *Les négociants à Grasse dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle : des « parcours de vie »*, thèse de doctorat (histoire), Université de Nice-Sofia Antipolis, 2000.

Audran (Karine), « L'accusation d'émigration des négociants malouins : une justification abusive de la politique de la Terreur à Saint-Malo », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 345), Paris, 2006, p. 31-53.

Audran (Karine), « Les négoces portuaires sous la Révolution et l'Empire en Bretagne : bilan et stratégies. Saint-Malo, Morlaix, Brest, Lorient et Nantes, 1789-1815 », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 360), 2010, p. 197-206.

Augier (Jean-Paul), *Protestantisme, républicanisme et laïcité chez les réformés de la Drôme, du Ralliement de 1892 au Front populaire*, thèse de doctorat (histoire), EHESS, 2009.

Auricoste (Françoise), Marchands et négociants quercynois aux XVIIe et XIXe siècles, Nîmes, Lacour, 2005.

Austin (John L.), *How to Do Things With Words: The William James Lectures Delivered at Harvard University in 1955*, Oxford, Clarendon Press, 1962.

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

Badré (Bertrand), Colombet (Philippe), *Entreprises en révolution*, Paris, J.-C. Lattès, 1990, p. 172-173.

Bailey (F. G.), *Les règles du jeu politique*, Paris, PUF, 1969.

Bairoch (Paul), Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle, Paris, Mouton, 1976.

Baker (E. Wayne), « The Social Structure of a National Securities Market », dans *The American Journal of Sociology* (vol. 89, n° 4), Chicago, janvier 1984, p. 775-811.

Bakounine (Pierre), *La grande Révolution, 1789-1793*, Paris, Stock, 1909.

Ballot (Charles), *L'introduction du machinisme dans l'industrie française*, Lille, O. Marquant, 1923.

Baratier (Édouard), *Histoire de Marseille*, Toulouse, Privat, 1973

Barber (Elinor G.), *The Bourgeoisie in Eighteenth-Century France*, Princeton, University Press, 1970.

Barbié (Olivier), Convergences entre économie et sociologie autour du concept de réseau social, thèse de doctorat (sociologie), université Paris 1, 2010.

Bardet (Jean-Pierre), *Rouen aux XVII^e^ et XVIII^e^ siècles : les mutations d'un espace social*, Paris, impr. Jouve, 1983 (2 vol.).

Barker (Richard J.), « French Entrepreneurship During the Restoration: The Record of a Single Firm, the Anzin Mining Company », dans *Journal of Economic Historiy*, juin 1961, p. 161-178.

Barker (Richard J.), « The Perier Bank During the Restoration », dans *Journal of European Economic History* (vol. 2, n° 3), 1973.

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.

Baron (Bruno), *Élites, pouvoirs et vie municipale à Brest (1750-182*0), thèse de doctorat (histoire), université de Bretagne occidentale, 2012, p. 201.

Barral (Pierre), Les Perier dans l'Isère au XIX^e^ siècle d'après leur correspondance familiale, Grenoble, impr. Allier, 1964.

Batagelj (Vladimir), Mrvar (Andrej), White (Douglas R.), « Analyzing Large Kinship and Marriage Networks », dans *Social Science Computer Review* (vol. 17, n° 3), 1999, p. 245-274 et Johansen

(Ulla C.), White (Douglas R.), *Network Analysis and Ethnographic Problems: Process Models of a Turkish Nomad Clan*, Lanham, Lexington Books, 2005.

Barthélémy (Édouard de), La Roque (Louis de), *Catalogue des gentilshommes du Dauphiné qui ont pris part ou envoyé leur procuration aux assemblées de la noblesse pour l'élection des députés aux états généraux de 1789*, Paris, E. Dentu-A. Aubry, 1867.

Bartoloméi (Arnaud), *La Bourse et la vie : destin collectif et trajectoires individuelles des marchands français de Cadix (1778-1824)*, thèse de doctorat (histoire), Université de Provence, 2007.

Batagelj (Vladimir), Mrvar (Andrej), White (Douglas R.), « Analyzing Large Kinship and Marriage Networks », dans *Social Science Computer Review* (vol. 17, n° 3), 1999, p. 245-274

Baumont (Stéphane) (dir.), *Histoire de Montélimar*, Toulouse, Privat, 1992.

Baury (Roger), Poussou (Jean-Pierre), Vignal-Souleyrou (Marie-Catherine) (dir.), *Monarchies, noblesses et diplomaties européennes. Mélanges en l'honneur de Jean-François Labourdette*, Paris, Presses de l'université Paris-Sorbonne, 2005.

Beauguitte (Laurent), « Blockmodeling et équivalences », en ligne (http://halshs.archives-ouvertes.fr), 2011.

Beauguitte (Laurent), Mercklé (Pierre), « Analyse des réseaux : une introduction à Pajek », en ligne (http://quanti.hypotheses.org/512), 2011.

Beaulieu (C.), *Histoire du commerce, de l'industrie et des fabriques de Lyon, depuis leur origine jusqu'à nos jours*, Lyon, Auguste Baron, 1838.

Béaur (Gérard), *Histoire agraire de la France au XVIII^e siècle : inerties et changements dans les campagnes françaises entre 1715 et 1815*, Paris, Sedes, 2000.

Béaur (Gérard), Minard (Philippe) (dir.), *Atlas de la Révolution française. Économie*, éditions de l'EHESS, Paris, 1997.

Beaurepaire (Pierre-Yves) (dir.), *La plume et la toile. Pouvoirs et réseaux de correspondance dans l'Europe des Lumières*, Arras, Artois Presses Université, 2002.

Bec (Christian), « Mentalité et vocabulaire des marchands florentins au début du XV^e siècle », dans *Annales ESC* (vol. 22, n° 6), 1967, p. 1206-1226.

Becchia (Alain), *La draperie d'Elbeuf (des origines à 1870)*, Rouen, Publications de l'université de Rouen, 2000.

Becchia (Alain) et Largesse (Pierre), « L'emprunt forcé de 1793 et le patronat textile elbeuvien », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 284), Paris, 1991, p. 191-226.

Bechhofer (Frank) et Elliot (Brian), « The Petite Bourgeoisie in Late Capitalism », dans *Annual Review of Sociology* (vol. 11), Palo Alto, 1985, p. 181-207

Becker (Howard S.), « Notes on the Concept of Commitment », dans *American Journal of Sociology* (vol. 66, n° 1), juillet 1960, p. 32-40.

Bell (David. A.), *La première guerre totale : l'Europe de Napoléon et la naissance de la guerre moderne*, Seyssel, Champ Vallon, 2010.

Bellet (Charles-Félix), *Histoire de la ville de Tain, en Dauphiné, depuis la domination romaine jusqu'à nos jours*, Paris, A. Picard, 1905-1922.

Belmont (Alain), *Des ateliers au village, les artisans ruraux en Dauphiné sous l'Ancien Régime*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 1998 (2 vol.).

Belmont (Alain) (dir.), *Pierres de mémoire, écrits d'histoire. Pages d'histoire en Dauphiné offertes à Vital Chomel*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2000.

Belmont (Alain) et Bigand-Esparel (Patricia), « Révolution et propriété foncière dans un village du Bas-Dauphiné », dans *Evocations* (n° 1), janvier-mars 1988, p. 19-39.

Bénatouïl (Thomas), « Critique et pragmatique en sociologie. Quelques principes de lecture », dans *Annales HSS* (vol. 54, n° 2), 1999, p. 281-317.

Benjamin-Labarthe (Elyette), Dubesset (Éric) (dir.), *La Révolution haïtienne au-delà de ses frontières*, Paris, Karthala, 2010.

Berard (Maurice), *Une famille du Dauphiné, les Berard : notice historique et généalogique*, Paris, Larose, 1937.

Bercé (Yves-Marie), *Fête et révolte. Des mentalités populaires du XVI^e^ au XVIII^e^ siècle*, Paris, Hachette, 1994 (1976).

Berengo (Marino), *Nobili e mercanti nella Lucca del Cinquecento*, Turin, G. Einaudi, 1965.

Berge (Laxine), *The Age of Manufacture, 1700-1820*, New-York-Oxford, Oxford University Press, 1986.

Berger (Nicolas), « Sociologie analytique, mécanismes et causalité : histoire d'une relation complexe », dans *L'année sociologique* (vol. 60, n° 2), 2010, p. 419-443

Bergeron (Louis), *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, Paris, éditions de l'EHESS, 1999 (1978).

Bergeron (Louis), *Les capitalistes en France (1780-1840)*, Paris, Gallimard, 1978.

Bergeron (Louis), Chassagne (Serge), *Le coton et ses patrons, France, 1760-1840*, Paris, éditions de l'EHESS, 1991.

Bergeron (Louis), Chaussinant-Nogaret (Guy), *Grands notables du premier empire : notices de biographie sociale. Gard, Hérault, Drôme* (vol. 5), Paris, éditions du CNRS, 1980.

Bergeron (Louis), « La place des gens d'affaires dans les listes de notables du Premier empire,

d'après les exemples du Piémont et de la Ligurie », dans *Annuario dell'Istituto Storico Italiano per l'Età Moderna e Contemporanea* (vol. 23, n° 4), 1971, p. 316-317.

Bergeron (Louis), « Négociants et manufacturiers français dans les premières décennies du XIX^e^ siècle : d'une approche typologique à une analyse sociologique », dans Revue historique (vol. 261, n° 1), janvier-mars 1979, p. 131-142.

Bergeron (Louis), « Problèmes économiques de la France napoléonienne », dans *Revue d'histoire contemporaine* (vol. 17, n° 3), juillet-septembre 1970, p. 469-505.

Bergeron (Louis), Chaussinand-Nogaret (Guy), Forster (R.), « Les notables du "Grand Empire" en 1810 », dans *Annales ESC* (vol. 26, n° 5), p. 1052-1075.

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

Bernard (Paule), « Un exemple d'industrie dispersée en milieu rural. Deux vallées du Bas-Dauphiné : la Bièvre et le Liers », dans *Revue de géographie alpine* (vol. 40, n° 1), 1952, p. 133-157.

Bersagol (Jean-Luc), *Petites villes et réseaux urbains en Haute-Auvergne aux XVII^e^ et XVIII^e^ siècles*, thèse de doctorat (histoire), Université Paris X, 2008.

Bertrand (Gilles), Le Grand Tour revisité. Pour une archéologie du tourisme : le voyage des Français en Italie, milieu XVIII^e^-début XIX^e^ siècle, Rome, École française de Rome, 2008.

Bertrand (Gilles), « L'ouverture du Dauphiné sur l'étranger à la fin de la période moderne (1740-1820) », dans *La Pierre et l'Écrit* (n° 11), 2000, p. 135-162.

Bertrand (Romain), *L'histoire à parts égales. Récits d'une rencontre Orient-Occident (XVI^e^-XVII^e^ siècles)*, Paris, Seuil, 2011.

Bertrand-Fabre (Danièle), *Une maison de commerce nîmoise au XVIII^e^ siècle : Fornier et C^ie^ (1762-1779)*, mémoire de maîtrise (histoire), Université de Montpellier III, 1971.

Beylie (Jacques), « Notes sur les corporations en Dauphiné dans la seconde moitié du XVIII^e^ siècle », dans *Bulletin de la société d'ethnologie et d'anthropologie dauphinoises*, 1901, p. 56-70.

Bianchi (Serge), *Des révoltes aux révolutions : Europe, Russie, Amérique (1770-1802). Essai d'interprétation*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2004.

Biard (Michel), Bourdin (Philippe), Marzagalli (Silvia), *Révolution, Consulat, Empire, 1789-1815*, dans Cornette (Joël) (dir.), *Histoire de France*, Paris, Belin, 2009.

Bihr (Alain), *La reproduction du capital : prolégomènes à une théorie générale du capitalisme*, Lausanne, Cahiers libres, 2001 (2 vol.).

Bihr (Alain), *Les rapports sociaux de classes*, Lausanne, Page deux, 2012

Birmelé (Étienne), *Étude structurelle des réseaux : modèles aléatoires, motifs et cycles*, mémoire

d'habilitation à diriger des recherches (mathématiques), université Évry-Val d'Essonne, 2011.

Blanchard (Marcel), « Note sur le commerce des céréales du Bas-Dauphiné dans le courant du XVIIIe siècle », dans *Recueil des travaux de l'institut de géographie alpine* (vol. 1, n° 3), 1913, p. 295-298.

Blanchard (Marcel), « Textes relatifs aux premiers projets de chemins de fer dans le département de l'Isère », dans *Revue de géographie alpine* (vol. 14, n° 2), 1926, p. 473-486.

Blancpain (François), *La colonie française de Saint-Domingue*, Paris, Karthala, 2004.

Blum (Alain), Gribaudi (Maurizio), « Des catégories aux liens individuels : l'analyse statistique de l'espace social », *Annales ESC*, (n° 6), Paris, 1990, p. 1365-1402.

Blum (Alain), Gribaudi (Maurizio), « Les déclarations professionnelles. Pratiques, inscriptions sources » *Annales ESC* (n° 4), Paris, 1993, p. 987-998.

.

Bodinier (Bernard), Teyssier (Éric), *L'événement le plus important de la Révolution : la vente des biens nationaux*, Paris, Société des études robespierristes, 2000.

Boissonnade (Prosper), *Les études relatives à l'histoire économique de la Révolution*, Paris, L. Cerf, 1906.

Boltanski (Luc), *Les cadres : la formation d'un groupe social*, Paris, éditions de Minuit, 1982.

Boltanski (Luc), Chiapello (Ève), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1999.

Boltanski (Luc), Thévenot (Laurent), *De la justification : les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard, 1991.

Boltanski (Luc), Bourdieu (Pierre), « La production de l'idéologie dominante », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (vol. 2, n° 2-2-3), 1976, p. 3-73.

Boltanski (Luc), Bourdieu (Pierre), « Le titre et le poste : rapports entre le système de production et le système de reproduction », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (vol. 1, n° 2), Paris, mars 1975, p. 95-107.

Bonin (Hubert), Marzagalli (Silvia) (dir.), *Négoce, ports et océans, XVIe-XXe siècles*, Bordeaux, Presses universitaires de Bordeaux, 2000.

Bonnel (Ulane), *La France, les États-Unis et la guerre de course, 1787-1815*, Paris, Nouvelles éditions latines, 1961.

Bonacci (Giulia), Béchacq (Dimitri), Berloquin-Chassany (Pascale), Rey (Nicolas) (dir.), *La Révolution haïtienne au-delà de ses frontières*, Paris, Karthala, 2006.

Bonnin (Bernard), *La terre et les paysans en Dauphiné au XVIIe siècle (1580-1715)*, thèse de doctorat (histoire), Université de Lyon II, 1979.

Borel du Bez (Lucien), *Le conventionnel Borel du Bez (1756-1796). Documents inédits sur la réactions thermidorienne à Lyon et dans la région du Sud-Est*, Gap, impr. L. Jean et Peyrot, 1926.

Borel du Bez (Lucien), *Les attributions des capitaines-châtelains du Briançonnais à la fin de l'Ancien Régime*,

Borel du Bez (Lucien), « Le conventionnel Borel du Bez (1756-1796) », dans *Bulletin de la société d'études des Hautes-Alpes* (45e année, 5e série), 1926, p. 1-70.

Bornecque (Robert), « La vie dans le Briançonnais au XVIIIe siècle, d'après les mémoires des ingénieurs militaires », dans *Cahiers d'histoire* (vol. 15, n° 1), 1970.

Bossenga, « Protecting Merchants: Guilds and Commercial Capitalism in Eighteenth-Century France », dans *French Historical Studies* (vol. 15, n° 4), Durham, Duke University Press, automne 1988.

Bottin (Jacques), Pelus-Kaplan (Marie-Louise), *Marchands d'Europe, pratiques et savoirs à l'époque moderne*, Paris, éditions rue d'Ulm, 2002.

Bottin (Jacques), « Les toiles en France au début de l'époque moderne : production de masse et marché mondial », dans Bergeron (Louis), Bourdelais (Patrice) (dir.), *La France n'est-elle pas douée pour l'industrie ?*, Paris, Belin, 1998, p. 53-78.

Bouchardeau (Gauthier), « Des négociants drômois de par le monde au XIXe siècle »; dans Revue drômoise : archéologie, histoire, géographie (n° 533), Valence, Société d'archéologie, d'histoire et de géographie de la Drôme, septembre 2009, p. 28-49.

Bouchardeau (Philippe), « Une justice pour les entreprises : le tribunal de commerce de Romans, le traitement des faillites et les conjonctures drômoises au début du XIXe siècle », dans Revue drômoise : archéologie, histoire, géographie (n° 526), décembre 2007, p. 5-20.

Bouchardeau (France), Bouchardeau (Philippe), Histoire de la Chambre de commerce de Valence. La formation du patronat drômois au XIXe siècle, Grenoble, Université des sciences sociales de Grenoble, 1981.

Bouchary (Jean), *Les manieurs d'argent à Paris à la fin du XVIIIe siècle*, Paris, Librairie des sciences politiques et sociales, 1939-1943 (3 vol.).

Boudjaaba (Fabrice), « Parenté, alliance et marché dans la France rurale traditionnelle : essai d'application de l'analyse de réseaux au marché foncier et immobilier de Saint-Marcel (Normandie), 1760-1824 », dans *Annales de démographie historique* (n° 1), 2005, Paris, p. 33-59.

Bouffartigue (Paul), *Les cadres. Fin d'une figure sociale*, Paris, La Dispute, 2001.

Bouillane de Lacoste (Françoise de), « Étienne Cornud : l'irrésistible ascension d'un petit industriel montilien », dans *Études drômoises* (n° 29), Valence, 2007.

Boukharine (Nicolaï), *L'économie politique du rentier. Critique de l'économie marginaliste*, Paris, Études et documentation internationale, 1967.

Bourdieu (Jérôme), Bruegel (Martin), Stanziani (Alessandro), *Nomenclatures et classifications : approches historiques, enjeux économiques*, actes du colloque de l'École normale supérieure de

Cachan, Versailles, éditions de l'INRA, 2004.

Bourdieu (Pierre), *Esquisse d'une théorie de la pratique*, Paris, Le Seuil, 2000 (1972).

Bourdieu (Pierre), *La misère du monde*, Paris, Le Seuil, 1993.

Bourdieu (Pierre), *La reproduction. Éléments pour une théorie du système d'enseignement*, Paris, Éditions de Minuit, 1970.

Bourdieu (Pierre), *Langage et pouvoir symbolique*, Paris, Seuil, 2001.

Bourdieu (Pierre), *Les structures sociales de l'économie*, Paris, Seuil, 2000.

Bourdieu (Pierre), *Raisons pratiques : sur la théorie de l'action*, Paris, Le Seuil, 1994.

Bourdieu (Pierre), *Sur l'État. Cours au Collège de France (1989-1992)*, Paris, Seuil, 2012.

Bourdieu (Pierre), « L'illusion biographique », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (n° 62-63), juin 1986, p. 69-72.

Bourdieu (Pierre), « L'opinion publique n'existe pas », dans *Les temps modernes* (n° 318), janvier 1973, p. 1292-1309.

Bourdieu (Pierre), « La dernière instance », dans David (Yasha), *Le siècle de Kafka*, Paris, Centre Georges Pompidou, 1984, p. 268-270.

Bourdieu (Pierre), « La fabrique de l'habitus économique », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (vol. 150), décembre 2003, p. 79-90.

Bourdieu (Pierre), « Le capital social : notes provisoires », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (vol. 31), janvier 1980, p. 2-3.

Bourdieu (Pierre), « Le champ économique », *Actes de la recherche en sciences sociales* (n° 119), 1997, p. 49.

Bourdieu (Pierre), « Les trois états du capital culturel », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (vol. 30), Paris, novembre 1979, p. 3-6.

Bourgeoisie de Province et Révolution, actes du colloque de Vizille (octobre 1984), Grenoble, Presses universtaires de Grenoble, 1987.

Bourguet (Marie-Noëlle), *Déchiffrer la France. La statistique départementale à l'époque napoléonienne*, Paris, Éditions des archives contemporaines, 1988.

Bourguet-Rouveyre (Josiane), « La survivance d'un système électoral sous le Consulat et l'Empire », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 346), octobre-décembre 2006, p. 17-29.

Bourguinat (Nicolas), Les grains du désordre. L'État face aux violences frumentaires dans la première moitié du XIXe siècle, Paris, éd. de l'EHESS, 2002.

Bourset (Madeleine), *Casimir Perier : un prince financier au temps du romantisme*, Paris, Publications de la Sorbonne, 1994.

Jean Bouvier, *Le crédit Lyonnais de 1863 à 1882*, Paris, Imprimerie nationale, 1961 (2 vol.).

Bouvier (Jean), « L'appareil conceptuel dans l'histoire économique contemporaine », dans *Revue économique* (vol. 16, n° 1), 1965, p. 1-17.

Boyer (Robert), *La théorie de la régulation : une analyse critique*, Paris, La Découverte, 1987.

Boyer (Robert), « Économie et histoire : vers de nouvelles alliances », dans *Annales ESC* (n° 44), novembre-décembre 1989, p. 1397-1426.

Boyer (Robert), « Cinquante ans de relations entre économistes et historiens : réflexions d'un économiste sur les cas de la France et des États-Unis », dans *Le Mouvement social* (n° 155), avril-juin 1991, p. 67-120.

Boyer (Robert), « Les crises financières comme conflit de temporalité », dans *Vingtième Siècle. Revue d'histoire* (vol. 1, n° 117), p. 69-88.

Bozon (Pierre), « L'industrie du Seuil de Rives (Bas-Dauphiné) », dans *Revue de géographie alpine* (tome 31, n° 2), 1943, p. 215-247.

Braudel (Fernand), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Paris, Armand-Collin, 1979 (3 vol.).

Braudel (Fernand), *La dynamique du capitalisme*, Paris, éditions Arthaud, 1985.

Braudel (Fernand), *La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, Paris, Armand Colin, 1990 (1966) (2 vol.).

Braudel (Fernand), « Histoire et sciences sociales : la longue durée », dans *Réseaux* (vol. 5, n° 27), 1987, p. 7-37.

Braudel (Fernand), Labrousse (Ernest) (dir.), *Histoire économique et sociale de la France*, PUF, 1970-1980 (4 vol.).

Brenner (Robert L.), *Merchants and Revolution: Commercial Change, Political Conflict, and London's Overseas Traders, 1550-1653*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993.

Bresson (Alain), *L'économie de la Grèce des cités*, Paris, Armand Colin, 2007 (2 vol.).

Breunig (Charles), « Casimir Perier and the "Troubles of Grenoble", March 11-13, 1832 », dans *French Historical Studies* (vol. 2, n° 4), automne 1962, p. 469-489.

Brewer (John), *The Sinews of Power. War, Money and the English State, 1688-1783*, Londres, Unwin Hyman-Century Hutchinson, 1988.

Brière (Jean-François), *Haïti et la France, 1804-1848 : le rêve brisé*, Paris, Karthala, 2008.

Brudner (Lilyan), White (Douglas), « Class, Property and Structural Endogamy: Visualizing Networked Histories », dans *Theory and Society* (n° 26), 1997, p. 161-208.

Bruguière (Michel), *Gestionnaires et profiteurs de la Révolution. L'administration des finances françaises de Louis XVI à Bonaparte*, Paris, O. Orban, 1986.

Bruhns (Hinnerk), « Max Weber, l'économie et l'histoire », dans *Annales. Histoire, sciences sociales*, (vol. 51, n° 6), 1996, p. 1270-1273.

Brun-Durand (Justin), *Dictionnaire biographique et biblio-iconographique de la Drôme*, Grenoble, H. Falque et F. Perrin, 1900-1901.

Bulferetti (Luigi), Costantini (Claudio), *Industria e commercio in Liguria nell'età del Risorgimento (1700-1861)*, Milan, Banca commerciale italiana, 1966.

Burgaud-Gonset (Hélène), *Les Ruelle : chroniques familiales*, s. l., s. n., 1991.

Burkardt (Albrecht) (dir.), *Commerce, voyage et expérience religieuse, XVI^e^-XVIII^e^ siècles*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2007.

Busca (Didier), Toutain (Stéphanie), *Analyse factorielle simple en sociologie*,

Butel (Paul), *Européens et espaces maritimes (vers 1690-vers 1790)*, Presses universitaires de Bordeaux, Bordeaux, 1997.

Butel (Paul), *Histoire des Antilles françaises, XVII^e^-XX^e^ siècle*, Paris, Perrin, 2007 (2002)

Butel (Paul), *Les négociants bordelais, l'Europe et les Îles au XVIII^e^ siècle*, Paris, Aubier-Montaigne, 1982.

Butel (Paul), « Crise et mutation de l'activité économique à Bordeaux sous le Consulat et l'Empire », dans *Revue d'histoire moderne et contemporaine* (vol. 17, n° 3), juillet-septembre 1970, p. 540-558.

Butel (Paul), « Succès et déclin du commerce colonial français, de la Révolution à la Restauration », dans *Revue économique* (n° 6), 1989, p. 1079-1096.

Buti (Gilbert), *Les chemins de la mer. Saint-Tropez : petit port méditerranéen (XVII^e^-XVIII^e^ siècles)*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2010.

Buti (Gilbert), « Du comptoir à la toge. Antoine Anthoine : négoce, familles et pouvoirs en Provence au XVIII^e^ siècle », dans *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest* (vol. 112, n° 4), 2005.

Buti (Gilbert), « Stratégies marchandes au temps des troubles et des incertitudes. Le cas de la France méditerranéenne au XVIII^e^ siècle », dans *The Historical Review – La Revue historique* (vol. 7), Athènes, p. 23-36.

Caire-Chiles (Frederic), *Justinian Caire and Santa Cruz Island: The Rise and Fall of a Californian Dinasty*, Norman, A. H. Clark, 2011.

Caise (Albert), *Histoire de Saint-Vallier, de son abbaye, de ses seigneurs et de ses habitants*, Paris, Dumoulin, 1867.

Calafat (Guillaume), « Expertise et tribunaux de commerce », dans *Hypothèses* (n° 1), 2010, p. 141-154.

Callon (Michel), Meadel (Cécile), Rabeharisoa (Vololona), « L'économie des qualités », dans *Politix* (vol. 13, n° 52), 2000, p. 211-239.

Carrier (Nicolas), Mouthon (Fabrice), *Paysans des Alpes. Les communautés montagnardes au Moyen Âge*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2010.

Caron (Jean-Claude), *Générations romantiques. Les étudiants de Paris et le Quartier latin (1814-1851)*, Paris, Armand Colin, 1991.

Caron (Pierre), *Tableaux de dépréciation du papier-monnaie*, Paris, É. Leroux, 1909.

Caron (Xavier), « Images d'une élite au XVIII^e siècle : quarante négociants anoblis face à la question sociale », dans *Histoire, économie et société* (vol. 3, n° 3), 1984.

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

Carrière (Charles), Courdure (Marcel), Gutsatz (Michel), Squarzoni (René), *Banque et capitalisme commercial : la lettre de change au XVIII^e siècle*, Marseille, Institut historique de Provence, 1976.

Carrière (Charles), Goury (Michel), *Georges Roux, dit de Corse : l'étrange destin d'un armateur marseillais, 1703-1792*, Marseille, J. Laffite, 1990.

Caspard (Pierre), *La Fabrique-Neuve de Cortaillod, 1752-1854. Entreprise et profit pendant la révolution industrielle*, Paris, Publications de la Sorbonne, 1979.

Casson (Mark), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford, Robertson, 1982.

Caty (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.

Cauna (Jacques de), *Au temps des isles à sucre. Histoire d'une plantation de Saint-Domingue au XVIII^e siècle*, Paris, Karthala, 1987

Cauna (Jacques de), Graff (Marion), *La traite bayonnaise au XVIII^e siècle : instructions, journal de bord, projets d'armement*, Pau, Cairn, 2009.

Cavignac (Jean), *Jean Pellet, commerçant de gros (1694-1772)*, Paris, Sevpen, 1967.

Cavignac (Jean), *Les vingt-cinq familles. Les négociants bordelais sous Louis-Philippe*, Paris, Cahiers de l'IAES (n° 6), 1985.

Cayez (Pierre), « Entreprises et entrepreneurs lyonnais sous la Révolution et l'Empire », dans

Histoire, économie et société (n° 1), 1993, p. 17-27.

Cerruti (Simona), *La ville et les métiers. Naissance d'un langage corporatif (Turin, XVII^e^-XVIII^e^ siècle)*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1990.

Chabasseur (Olivier), *Les banques régionales et locales en France et en particulier dans le Dauphiné*, Grenoble, Imprimerie Allier, 1942.

Chabert (Alexandre), *Essai sur les mouvements des prix et des revenus en France de 1798 à 1820*, Paris, Médicis, 1949.

Chagny (Robert), « Claude Perier , acquéreur de biens nationaux pendant la Révolution française », dans Belmont (Alain) (dir.), *Pierres de mémoire, écrits d'histoire, pages d'histoire en Dauphiné offertes à Vital Chomel*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 2000, p. 289-308.

Chagny (Robert) (dir.), *Aux origines provinciales de la Révolution*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1988.

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 (3 vol.).

Chamboredon (Robert), « Gérer à distance une maison de commerce au XVIII^e^ siècle : utopie et réalité », dans le *Bulletin du Centre d'histoire moderne et contemporaine de l'Europe* (n° 9), Montpellier, 2002.

Chamboredon (Robert), « Le négociant-hôte : une forme diffuse de sociabilité au XVIII^e^ siècle », dans *Provence historique* (vol. 47, fascicule 187), janvier-février-mars 1997, p. 201-213.

Champollion-Figeac (Aimé), *Chroniques dauphinoises et documents inédits relatifs au Dauphiné pendant la Révolution*, Vienne, Imprimerie de Savigné, 1880-1881.

Chantelat (Pascal), « La nouvelle sociologie économique et le lien marchand : des relations personnelles à l'impersonnalité des relations », dans *Revue française de sociologie* (vol. 43, n° 3), Paris, juillet-septembre 2002, p. 521-556.

Chappey (Jean-Luc), Gainot (Bernard), *Atlas de l'empire napoléonien (1799-1815). Ambitions et limite d'une nouvelle civilisation européenne*, Paris, éd. Autrement, 2008.

Charavay (Étienne), *Assemblée électorale de Paris, 18 novembre 1790-15 juin 1794*, Paris, Quantin, 1890.

Charle (Christophe), Histoire sociale de la France au XIX^e^ siècle, Paris, Seuil, 1991.

Charle (Christophe), *Les élites de la République, 1880-1900*, Paris, Fayard, 1987.

Chartier (Roger), *Les origines culturelles de la Révolution française*, Paris, éditions du Seuil, 1990.

Chassagne (Serge), *Banque Guérin et fils, banque et soie, une affaire de famille*

Chassagne (Serge), *Le coton et ses patrons, 1760-1840*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1991.

Chassagne (Serge), « À propos de Pétré Grenouilleau (O.) : *Les négoces maritimes français, XVII^e^-XX^e^ siècles*, Belin Sup., 1997 », dans *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest* (n° 1), 1998, p. 122-127.

Chassagne (Serge), « Faillis en Anjou au XVIII^e^ siècle. Contribution à l'histoire économique d'une province », dans *Annales ESC* (vol. 25, n° 2), 1970, p. 477-497

Chassagne (Serge), « Une famille de maîtres de forge catholiques de la région lyonnaise : les Prénat (XIX^e^-XIX^e^ siècle) », dans Poussou (Jean-Pierre) et Robin-Romero (Isabelle) (dir.), Histoire des familles, de la démographie et des comportements, en hommage à Jean-Pierre Bardet, Paris, Presses de l'université Paris-Sorbonne, 2007, p. 369-384.

Chassaigne (Philippe), « L'économie des îles sucrières dans les conflits maritimes de la fin du XVIII^e^ siècle », dans *Histoire, économie et* société (vol. 7, n° 1), 1988, p. 93-105.

Chaunu (Pierre), « Les dépassements de l'histoire quantitative : rétrospective et perspective », dans *Mélanges de la Casa de Velásquez* (vol. 8)*,* 1972, p. 647-685.

Chaussinand-Nogaret (Guy) (dir.), *Histoire des élites en France du XVI^e^ au XX^e^ siècle*, Tallandier, 1991.

Chaussinand-Nogaret (Guy), *Les financiers du Languedoc au XVIII^e^ siècle,* Paris, Sevpen, 1970.

Chaussinand-Nogaret (Guy), *Une histoire des élites (1700-1848) : recueil de textes présentés et commentés*, Paris-La Haye, Mouton, 1975.

Chaussinand-Nogaret (Guy), « Aux origines de la Révolution : noblesse et bourgeoisie », dans *Annales ESC* (n° 2-3), 1975, p. 265-278.

Chauvard (Jean-François), *La circulation des biens à Venise : stratégies patrimoniales et marché immobilier (1600-1750)*, Rome, École française de Rome, 2005.

Chauvel (Louis), « Sur les strobiloïdes, courbes de répartition du revenu. Jalons pour une analyse comparative internationale et diachronique des inégalités économiques ? », dans *Document de travail OFCE* (n° 50), 1995, p. 130-139.

Chevalier (Jean André Ulysse), *Essai sur les hôpitaux et les institutions charitables de la ville de Romans*, Valence, impr. de Chenevier et Chavet, 1865.

Chomel (Vital) (dir.), *Histoire de Grenoble*, Toulouse, Privat, 1976.

Chomel (Vital) (dir.), *Les débuts de la Révolution en Dauphiné, 1788-1791*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1988.

Chomel (Vital) et Lapeyre (Henri), *Catalogue des livres de commerce et papiers d'affaires conservés aux archives départementales de l'Isère*, Grenoble, imprimerie Allier, 1962.

Choquette (Leslie), *Frenchmen into Peasants: Modernity and Tradition in the Peopling of French*

Canada, Cambridge, Harvard historical studies, 1997.

Choulet (Eugène), *La famille Casimir-Perier. Étude généalogique, biographique et historique*, Grenoble, J. Baratier, 1894.

Clavero (Bartolomé), *Antidora. Antropología católica de la economía moderna*, Milan, Giuffrè Editore, 1991.

Clemens (Elisabeth S.), « Toward a Historical Sociology: Theorizing Events, Processes, and Emergence », dans *Annual Review of Sociology* (vol. 33), 2007, p. 527-549.

Clemens (Gabriele B.), « Gros acheteurs et spéculateurs dans les ventes aux enchères de biens nationaux dans les départements rhénans à l'époque napoléonienne », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n°314), Paris, 1998. p. 669-674.

Clere (Jean-Jacques), « L'abolition des droits féodaux en France », dans *Cahiers d'histoire* (n° 94-95), 2005.

Clinquart (Jean), *L'administration des douanes en France sous la Révolution*, Neuilly-sur-Seine, Descamps, 1989.

Clough (Shepard B.), « The Crisis in French Economy at the Beginning of the Revolution », dans *The Journal of Economic History* (vol. 6, n° 2), novembre 1946, p. 191-196.

Cobban (Alfred), *The Social Interpretation of the French Revolution*, Cambridge, Cambridge University Press, 1964.

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

Conard (Pierre), *La peur en Dauphiné (juillet-août 1789)*, Paris, G. Bellais, 1904.

Conchon (Anne), *Le péage en France au XVIII^e siècle. Les privilèges à l'épreuve de la réforme*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2002

Conchon (Anne), « Les transports intérieurs sous la Révolution : une politique de l'espace », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 352), 2008, p. 5-28.

Coquelin (Charles), Guillaumin (Gilbert-Urbain), *Dictionnaire de l'économie* politique, Paris, Hachette-Guillaumin, 1854, vol. 2.

Coquery (Natacha), *Tenir boutique à Paris au XVIII^e siècle. Luxe et demi-luxe*, Paris, éditions du CTHS, 2011.

Coquery (Natacha) (dir.), *La boutique et la ville. Commerce, commerçants, espaces et clientèles, XVI^e-XX^e siècle*, Tours, Presses de l'université François Rabelais, 2005.

Coquery (Natacha), Menant (François), Weber (Florence) (dir.), *Écrire, compter mesurer : vers une histoire des rationalités pratiques*, Paris, Éditions rue d'Ulm, 2006.

Cornette (Joël), *Un révolutionnaire ordinaire. Benoît Lacombe, négociant. 1759-1819*, Mâcon, Champ Vallon, 1986.

Cortès (Louis), *Voiron à travers les âges*, Grenoble, impr. Allier, 1963.

Corvisier (André) (dir.), *Histoire militaire de la France : des origines à 1715*, Paris, PUF, 1992.

Coston (Adolphe de), *Histoire de Montélimar et des principales familles qui y ont habité*, Montélimar, Bourron, 1878 (4 vol.).

Côte (Léon), *L'industrie gantière et l'ouvrier gantier à Grenoble*, Paris, Bellais, 1903.

Couailhac (Marie-José), *Les magistrats dauphinois, 1815-1870*, thèse de doctorat (histoire), université de Grenoble, 1987.

Cougny (Gaston), Robert (Adolphe), *Dictionnaire des parlementaires français de 1789 à 1889*, Paris, Bourloton, 1889 (5 vol.).

Coulomb (Clarisse), *Les Pères de la patrie. La société parlementaire en Dauphiné au temps des Lumières*, Grenoble, PUG, 2006.

Covo (Manuel), *Commerce, empire et révolutions dans le monde atlantique. La colonie française de Saint-Domingue entre métropole et États-Unis (ca. 1778-ca. 1804*), thèse de doctorat (histoire), EHESS, 2013.

Covo (Manuel), « Le Comité des colonies. Une institution au service de la "famille coloniale" ? », dans *La Révolution française*, en ligne (http://lrf.revues.org/692), 2013.

Crespo Solana (Ana) (dir.), *Comunidades transnacionales. Colonias de mercaderes estranjeros en el Mundo Atlántico (1500-1830)*, Madrid, Doce Calles, 2010.

Crise et régulation, Grenoble, PUG, 1983.

Crossick (Geoffrey), Haupt (Heinz Gerhard), *Shopkeepers and Master Artisans in Nineteenth Century Europe*, Londres, Methuén, 1984.

Crouzet (François), *Capital Formation in the Industrial Revolution*, Londres, Methuen, 1972.

Crouzet (François), *L'économie britannique et le blocus continental (1806-1813)*, Paris, Economica, 1988.

Crouzet (François), *La grande inflation. La monnaie française de Louis XVI à Napoléon*, Paris, Fayard, 1993

Crouzet (François), *La guerre économique franco-anglaise au XVIII^e siècle*, Paris, Fayard, 2008.

Crouzet (François), « Angleterre et France au XVIII^e siècle : essai d'analyse comparée de deux croissances économiques », dans *Annales ESC* (n° 2), 1966, p. 254-291.

Crouzet (François), « Les conséquences économiques de la Révolution française. Réflexions sur un

débat », dans *Revue économique* (vol. 40, n° 6), 1989, p. 1189-1203.

Crouzet (François) (dir.), Le négoce international, XVIIIe-XIXe siècles, Paris, Economica, 1989.

Crowhurst (Patrick), *The French War on Trade: Privateering 1793-1815*, Aldershot, Scolar Press, 1985.

Crubellier (Maurice), « Le Briançonnais à la fin de l'Ancien Régime (notes de géographie historique) », dans *Revue de géographie alpine* (vol. 36 n° 3), 1948.

Dal'zotto (Élodie), *Presse et Révolution française en Dauphiné. Étude de la presse dauphinoise au début de la Révolution française à travers la confrontation de deux périodiques grenoblois : les* Affiches du Dauphiné *et le* Journal patriotique de Grenoble*, 1790-1792*, mémoire de master 1 (histoire, histoire de l'art), Université de Grenoble, 2007.

Dalem (Alexis), « Guerre et économie : le libéralisme et la pacification par le marché », dans *Raisons politiques* (n° 9), février 2003, p. 49-64.

Dardel (Pierre), *Commerce, industrie et navigation à Rouen et au Havre au XVIIIe siècle*, Rouen, Société libre d'émulation de la Seine-Maritime, 1966.

Darmon (Muriel), « La notion de carrière : un instrument interactionniste d'objectivation », dans *Politix* (n° 82), 2008, p. 149-167.

Darquenne (Roger), « Histoire économique du département de Jemappes » dans *Annales du Cercle archéologique de Mons* (n° 65), Mons, 1965.

Darrow (Margaret H.), « The General Maximum in Montauban », dans *French Historical Studies* (vol. 17, n° 2), automne 1991, p; 498-525.

Daudin (Guillaume), *Commerce et prospérité : la France au XVIIIe siècle*, Paris, Presses de l'université Paris-Sorbonne, 2005.

Daudin (Guillaume), *Le rôle du commerce dans la croissance : une réflexion à partir de la France du XVIIIe siècle*, thèse de doctorat (économie), université Paris I, 2001.

Daudin (Guillaume), « Profits du commerce intercontinental et croissance dans la France du XVIIIe siècle », dans *Revue économique* (vol. 57, n° 3), Paris, mai 2006, p. 605-614.

Daumard (Adeline), *La bourgeoisie parisienne de 1815 à 1848*, Paris, Sevpen, 1963.

Daumard (Adeline), Furet (François), *Structures et relations sociales à Paris au milieu du XVIIIe siècle*, Paris, Armand Colin, 1961.

Daussy (Hugues), Pitou (Frédérique) (dir.), *Hommes de loi et politique (XVIe-XVIIIe siècles)*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2007.

David (Marie-Gabrielle), « La reconversion économique et le commerce lyonnais (1815-1827) », dans *Bulletin du Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise* (1969, n° 3), Lyon, 1969.

De Oliveira (Matthieu), *Les routes de l'argent. Réseaux et flux financiers de Paris à Hambourg (1789-1815)*, Paris, CHEFF, 2011.

De Oliveira (Matthieu), « Du Négoce à la Banque », dans Bosman (Françoise) (dir.), *Usine à mémoires. Les Archives nationales du monde du travail à Roubaix*, Paris, Le Cherce Midi, 2008.

Degenne (Alain), Forsé (Michel)*, Les réseaux sociaux*, Paris, Armand Colin, 2004.

Delacroix (Nicolas), *Essai sur la statistique, l'histoire et les antiquités du département de la Drôme*, Valence, J. Montal, 1817.

Delacroix (Nicolas), *Statistique du département de la Drôme*, Valence, Borel, 1835.

Delobette (Édouard), *Ces « Messieurs du Havre ». Négociants, commissionnaires et armateurs de 1680 à 1830*, thèse de doctorat (histoire), Université de Caen, 2005.

Demangeon (Albert), « La route des Alpes occidentales », dans *Annales de géographie* (vol. 30 n° 164), 1921, p. 125-132.

Demier (Francis), *La France de la Restauration (1814-1830). L'impossible retour du passé*, Paris, Gallimard, 2012.

Dermigny (Louis), *Cargaisons indiennes : Solier et C^ie (1781-1793)*, Paris, Sevpen, 1960.

Dermigny (Louis), *Naissance et croissance d'un port. Sète de 1666 à 1880*, Montpellier, Causse 1955.

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.

Deschanel (Boris), « Champ et habitus économique dans le Dauphiné préindustriel au XVIII^e siècle », dans *Revue française de socio-économie* (n° 13), 2014 (a), p. 49-65.

Deschanel (Boris), « Divergence confessionnelles et convergences professionnelle. Les négociants protestants du Dauphiné, de l'Ancien Régime à la Révolution », dans *Histoire des Alpes – Storia delle Alpi – Geschichte der Alpen* (n° 18), 2013, p. 139-154.

Deschanel (Boris), « Prestige et accumulation capitaliste. L'exemple de la bourgeoisie commerciale dauphinoise (1780-1830) », dans *Le prestige. Autour des formes de la différenciation sociale*, actes du 10^e colloque annuel de la Maison archéologie et ethnologie René-Ginouvès, Éditions de Boccard, Paris, 2014 (b), p. 185-193.

Deschanel (Boris), « Stratégies et espaces : les négociants dauphinois face à la guerre et à la paix (Révolution, Empire) », Jean Duma (dir.), *Commerce et économie dans la guerre et la paix. 136^e congrès national des sociétés historiques et scientifiques, Perpignan, 2011*, éditions électroniques du CTHS, en ligne (cths.fr), 2012.

Desrosières (Alain), *La politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, Paris, La Découverte, 2000 (1993).

Desrosières (Alain), « Éléments pour l'histoire des nomenclatures socio-professionnelles », dans *Pour une histoire de la statistique*, Paris, Insee, 1977, vol. 1.

Desrosières (Alain), Thévenot (Laurent), *Les catégories socio-professionnelles*, Paris, La Découverte, 1988.

Desrosières (Alain), Thévenot (Laurent), « Les mots et les chiffres : les nomenclatures socio-professionnelles », dans *Économie et statistique* (n° 110), 1979, p. 49-65.

Dewerpe (Alain), « La "stratégie" chez Pierre Bourdieu. Note de lecture », dans *Enquête. Cahiers du CERCOMi* (n° 3), 1996, p. 191-208.

Deyon (Pierre), Terrier (Didier), *Les deux âges de la proto-industrie*, Paris, éditions de l'EHESS, 1996.

Dezalay (Yves), « Les courtiers de l'international : héritiers cosmopolites, mercenaires de l'impérialisme et missionnaires de l'universel », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (n° 151-152), 2004, p. 5-35.

Diamantis (Apostolos), *Types de marchands et d'activités commerciales en Grèce au XVIII^e siècle*, thèse de doctorat (histoire), dir. Spyros Asdrachas, Université Paris I, s. d.

Didry (Claude), Vincensini (Caroline), « Au-delà de la dichotomie marché-société : l'institutionnalisme de Douglass C. North », archives ouvertes de l'Université Paris I – Panthéon-Sorbonne, septembre 2008.

Dillard (Dudley), « Money as an Institution of Capitalism », dans *Journal of Economic Issues* (vol. 21, n° 4), 1987

Dioque (Georges), *Un Haut-alpin à Marseille : le baron Anthoine (1749-1826). Du négoce à la mairie*, Gap, Société d'études des Hautes-Alpes, 1991.

Dobb (Maurice), *Études sur le développement du capitalisme*, Paris, Maspero, 1981 (nouv. éd.).

Dogan (Mattei), « Comportement politique et condition sociale en Italie », dans *Revue française de sociologie*, 1966, p. 700-734.

Domingos (Manuela D.), *Bertrand, uma livraria antes do Terramoto*, Lisbonne, Biblioteca Nacional, 2002.

Dorigny (Marcel), « Les Girondins et le droit de propriété », dans *Bulletin d'histoire économique et sociale de la Révolution française*, 1980-1981, p. 15-31.

Dorigny (Marcel), Gainot (Bernard), *Atlas des esclavages. Traites, sociétés coloniales, abolitions de l'Antiquité à nos jours*, Paris, Autrement, 2010.

Doyle (William); *Origins of the French Revolution*, Oxford, Oxford University Press, 1980.

Doyle (William), *The Parlement of Bordeaux and the End of the Old Regime (1771-1790)*, Londres

et Tonbridge, E. Benn, 1974.

Doyle (William), « Reflections on the Classic Interpretation of the French Revolution », dans *French Historical Studies* (vol. 16, n° 4), automne 1990, p. 743-748.

Dreyfus (Françoise), *L'invention de la bureaucratie : servir l'État en France, en Grande-Bretagne et aux États-Unis (XVIIIe-XXe siècle)*, Paris, La Découverte, 2000.

Droux (Joëlle), Mottu-Weber (Liliane), *Genève française, 1798-1813. Nouvelles approches. Actes du colloque tenu du 12 au 14 novembre 1998*, Genève, Société d'histoire et d'archéologie de Genève, 2004.

Ducoudray (Émilie), « La bourgeoisie parisienne et la Révolution : remarques méthodologiques pour de nouvelles recherches », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 263), Paris, 1986, p. 7-21.

Dufayard (Charles), « La journée des tuiles, 7 juin 1788 », dans *Revue historique* (vol. 38, n° 2), 1888, p. 305-345.

Dupouy (Madeleine), Les Lamaignère de Bayonne : essor et déclin d'une famille de négociants du XVIIe au XIXe siècles, Bayonne, Atlantica, 2003.

Dupuy (Roger) (dir.), *Pouvoir local et Révolution (1780-1850). La frontière intérieure*, actes du colloque international de Rennes (28 septembre-1er octobre 1993), Rennes, Presses universitaires de Rennes, 1995.

Durand (Yves), « Négociants et financiers en France au XVIIIe siècle », dans *La fiscalité aux XVIIe et XVIIIe siècles*, actes du colloique de Florence (1978), Rome, École française de Rome, 1980, p. 95-110.

Durkheim (Émile), *De la division du travail social*, Paris, PUF, 1967 (8e éd. ; 1e éd. : 1893).

Durkheim (Émile), *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, Payot, 2009 (1895), p. 75.

Durkheim (Émile), Mauss (Marcel), « De quelques formes primitives de classification », dans *L'année sociologique* (n° 4), 1901-1902, p. 1-72.

Égret (Jean), *La Pré-Révolution française 1787-1788*, Paris, PUF, 1962.

Égret (Jean), *La révolution des notables. Mounier et les monarchiens (1789)*, Paris, Armand Colin, 1989 (1950).

Égret (Jean), *Le parlement de Dauphiné et les affaires publiques dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle*, Grenoble, Allier père et fils, 1942 (2 vol.).

Égret (Jean), *Les derniers états du Dauphiné : Romans (septembre 1788-janvier 1789)*, Grenoble-Paris, B. Arthaud, 1942.

Égret (Jean), « Les origines de la Révolution en Bretagne (1788-1789) », dans *Revue historique*, (vol. 213, n° 2), 1955, p. 189-215.

Elias (Norbert), *La société de cour*, Paris, Flammarion, 1985 (1969).

Elias (Norbert), Scotson (John L.), *Logiques de l'exclusion*, Paris, Fayard, 2001

Encrevé (André), Protestants français au milieu du XIX^e^ siècle. Les réformés de 1848 à 1870, Genève, Éditions Labor et fides, 1986.

Engel (Friedrich), Marx (Karl), *L'idéologie allemande*, Paris, Éditions sociales, 1976 (1845).

Erickson (Bonnie H.), « Social Networks and History. A Review Essay », dans *Historical Methods*, Summer (vol. 30, n° 3), 1997, p. 149-157.

Essadki (Mohamed), *La draperie Morin, 1820-1914*, travail d'étude et de recherche d'histoire économique, université Grenoble 2, 1994.

Estrada-Saavedra (Marco), « ¿Acción o práctica política? Notas en torno a un programa de investigación sobre la distinción conceptual entre lo social et lo político », dans *Estudios sociológicos* (vol. 21, n° 61), janvier-avril 2003, p. 191-200.

État, finances et économie pendant la Révolution française, actes du colloque de Bercy (12-14 octobre 1989), Paris, Imprimerie nationale, 1991

Eymard-Duvernay (François), « Convention de qualité et formes de coordination », dans *Revue économique* (vol. 40, n° 2), mars 1989, p. 329-359.

Faivre d'Arcier (Amaury), *Les oubliés de la liberté. Négociants, consuls et missionnaires français au Levant pendant la Révolution (1784-1798)*, Bruxelles, P. Lang, 2007

Falconnet (François), *De l'agent seigneurial au fonctionnaire : notaires, notariat et société en Bas-Dauphiné (1770-1820)*, thèse pour le diplôme d'archiviste-paléographe, École nationale des chartes, Paris, 2009.

Falque-Vert (Henri), *Les hommes et la montagne en Dauphiné au XIII^e^ siècle*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1997.

Farr (James), « Social Capital: A Conceptual History », dans *Political Theory* (vol. 32, n° 1), février 2004, p. 6-33.

Faucher (Daniel), « Le Conseil général du département de la Drôme sous le Premier Empire et les questions économiques », dans *Recueil des travaux de l'institut de géographie alpine* (vol. 6, n° 4), 1918, p. 447-467.

Faucher (Daniel), *Plaines et bassins du Rhône moyen entre Bas-Dauphiné et Provence. Étude géographique*, Valence, Charpin et Reyne, 1927.

Fauchon (Georges), *Le pays voironnais : Coublevic, La Buisse, Saint-Julien-de-Retz, Saint-Étienne-de-Crossey, Saint-Aupre, Saint-Nicolas-de-Macherin, Chirens, La Murette, Saint-Cassien*, La Tronche-Montfleury, éditions des Cahiers de l'Alpe, 1968.

Faure (Alain), *La Révolution dans le canton de Vif*, Grenoble, Imprimerie Guirimand, 1987.

Faure (Félix), *Les assemblées de Vizille et de Romans en Dauphiné durant l'année 1788*, Paris, Hachette, 1887.

Favier (René), *Les villes du Dauphiné aux XVII^e^ et XVIII^e^ siècles,* Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1993.

Favier (René) (dir.), *Le parlement de Dauphiné : des origines à la Révolution*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2001.

Favier (René), « Négoce, impôts et fourniture aux armées. Pierre-Daniel Pinet, manieur d'argent à Gap à la fin du XVIII^e^ siècle », dans *Bulletin du Centre d'histoire moderne et contemporaine de l'Europe méditerranéenne et de ses périphéries*, (n° 8), Montpellier, juillet-décembre 2002, p. 211-226.

Favier (René), « "Faiseurs de rien, vendeurs de tout". Les merciers de Grenoble au XVIII^e^ siècle », dans Coquery (Natacha), *La boutique et la ville. Commerce, commerçants, espaces et clientèles, XVI^e^-XX^e^ siècles*, Tours, Publications de l'université François Rabelais, 2000, p. 90-112.

Favier (René), « Naissance de la franc-maçonnerie en Dauphiné au XVIII^e^ siècle », dans Duclos (Jean-Claude), Emprin (Gil), Favier (René), *Être franc-maçon en Isère en 1940 : exposition, Grenoble, Musée de la résistance et de la déportation de l'Isère, 20 mai 2006-19 mars 2007*, Grenoble, Conseil général de l'Isère, 2006.

Febvre (Lucien), *Combats pour l'histoire*, Paris, Armand Colin, 1953.

Fohlen (Claude), « Du nouveau sur la révolution industrielle en France », dans *Revue économique* (vol. 6, n° 5), Paris, septembre 1955, p. 800-808.

Fontaine (Laurence), Histoire du colportage en Europe (XV^e^-XIX^e^ siècle), Paris, Albin Michel, 1993.

Fontaine (Laurence), *L'économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, Paris, Gallimard, 2009.

Fontaine (Laurence), *Le voyage et la mémoire. Colporteurs de l'Oisans au XIX^e^ siècle*, Lyon, Presses universitaires de Lyon, 1984.

Fontaine (Laurence), *Pouvoir, identités et migrations dans les hautes vallées des Alpes occidentales (XVII^e^-XVIII^e^ siècle)*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2003.

Fontaine (Laurence), « Droit et stratégies : la reproduction des systèmes familiaux dans le Haut-Dauphiné (XVII^e^-XVIII^e^ siècles) », dans *Annales ESC* (vol. 47, n° 6), 1992, p. 1259-1277.

Fontaine (Laurence), « Espaces, usages et dynamiques de la dette dans les hautes vallées dauphinoises (XVII^e^-XVIII^e^ siècles) », dans *Annales HSS* (vol. 49, n° 6), Paris, p. 1375-1391.

Fontaine (Laurence), Weber (Florence), *Les paradoxes de l'économie informelle. À qui profitent les règles ?*, Paris, Karthala, 2010.

Fonvieille (René), *Barnave et la Pré-Révolution (Dauphiné, 1788)*, Grenoble, J.-P. Debbane, 1987.

Fortea Pérez (José Ignacio), *El comercio internacional castellano a través del puerto de Laredo en la época de Felipe II, según la correspondencia de Simón Ruiz*, thèse de doctorat (histoire), université de Cantabrie, 2009.

Foucault (Michel), « Nietzsche, la généalogie, l'histoire », dans Bachelard (Suzanne) (dir.), *Hommage à Jean Hyppolite*, Paris, PUF, 1971.

Foucault (Michel), « *Omnes* et *singulatim* : vers une critique de la raison politique », dans *Dits et écrits*, Paris, Gallimard, 1994, p. 134-161.

Fournier (Joseph), *La chambre de commerce de Marseille et ses représentants permanents à Paris : 1599-1875. Étude historique et documents inédits*, Marseille, Barlatier, 1920.

Fraboulet (Danièle), *Quand les patrons s'organisent. Stratégies et pratiques de l'Union des industries métallurgiques et minières (1901-1950)*, Villeneuve-d'Ascq, Presses du Septentrion, 2007.

Froger (Jérôme), « Bourgoin, de l'Ancien Régime à la Révolution », dans *Évocations* (n° 3), juillet-septembre 1989, p. 92-112.

Froment (Maëlle), *Fonctions de la correspondance marchande : l'exemple de la correspondance de Charles Fieffé, négociant bordelais (1790-1816)*, mémoire de maîtrise (histoire), Université Paris 1, 2010.

Furet (François), *Penser la Révolution française*, Paris, Gallimard, 1978.

Furet (François), « Structures sociales parisiennes au XVIII^e siècle : l'apport d'une série "fiscale" », dans *Annales ESC* (vol. 16, n° 5), 1961, p. 939-958.

Furet (François), Ozouf (Mona) (dir.), *Dictionnaire critique de la Révolution française*, Paris, Flammarion, 1988.

Furet (François), Richet (Denis), *La Révolution française*, Hachette, 1963.

Gal (Stéphane), *Grenoble au temps de la Ligue, étude politique, sociale et religieuse d'une cité en crise (vers 1562-vers 1598)*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 2000

Gallay (Alain), « Une approche anthropologique de la notion de bien de prestige », dans *Bulletin d'études préhistoriques et archéologiques alpines* (n° 21), 2009, p. 29-44.

Ganilh (Charles), *De la Contre-Révolution en France ou de la restauration de l'ancienne noblesse et des anciennes supériorités sociales dans la France nouvelle*, Paris, Béchet aîné, 1823.

Gauci (Perry), *The Politics of Trade: The Overseas Merchant in State and Society (1660-1720)*, Oxford, Oxford University Press, 2001.

Garden (Maurice), *Lyon et les Lyonnais au XVIII^e siècle*, Paris, Les Belles Lettres, 1970.

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.

Gascon (Richard), *Grand commerce et vie urbaine au XVIe siècle : Lyon et ses marchands, environs de 1520-environs de 1580*, Paris, Mouton, 1971.

Gascon (Richard), « Structure et géographie d'une maison de marchands de soie à Lyon au XVIe siècle », dans *Revue de géographie de Lyon* (vol. 27, n° 2), 1952, p. 145-154.

Gauchet (Robert), « La rédaction du tableau de dépréciation des assignats », dans *La Révolution française* (nouv. série, vol. 1), 1935, p. 242-245.

Gaudechot (Jacques), *Les institutions de la France sous la Révolution et l'Empire*, Paris, PUF, 1951.

Gautier (Claude), « La sociologie de l'accord : justification contre déterminisme et domination », dans *Politix* (vol. 14, n° 54), 2001, p. 197-220.

Gauvard (Claude), Libera (Alain de), Zink (Michel), *Dictionnaire du Moyen Âge*, Paris, PUF, 2002

Gayot (Gérard), *Les draps de Sedan (1646-1870)*, Paris, éd. de l'EHESS, 1998.

Gayot (Gérard), Poupart de Neuflize (André), *L'entrepreneur et l'historien : deux regards sur l'industrialisation dans le textile (XVIIIe-XIXe siècle)*, éd. M. De Oliveira, C. Maitte, D. Terrier, Villeneuve-d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2013.

Gayot (Gérard), Hirsch (Jean-Pierre) (dir.), *La Révolution française et le développement du capitalisme. Actes du colloque de Lille, 19-21 novembre 1987*, Villeneuve-d'Ascq, numéro spécial de la *Revue du Nord*, 1989

Genard (Jean-Louis), « Expliquer, comprendre, critiquer », dans *SociologieS*, 2011 (http://sociologies.revues.org/3555).

Géraud-Llorca (Édith), « La doctrine et la propriété à la fin de l'Ancien Régime (1750-1789) », dans *La doctrine juridique*, Paris, PUF, 1993.

Germain (Alexandre), *Histoire du commerce de Montpellier, antérieurement à l'ouverture du port de Cette*, Montpellier, impr. Jean Martel aîné, 1861.

Gervais (Pierre), *Les origines de la révolution industrielle aux États-Unis. Entre économie marchande et capitalisme industriel, 1800-1850*, Paris, éditions de l'EHESS, 2004.

Gervais (Pierre), « Gestion et profit marchands avant la "révolution industrielle" : l'exemple d'une route privée entre New York et Philadelphie, 1815-1828 », dans *Le mouvement social* (n° 176), juillet-septembre 1996, p. 47-67.

Gervais (Pierre), « L'impensé du marché. Approches du développement économique aux États-Unis (XVIIIe-XIXe siècles) », dans Revue de synthèse (vol. 127, n° 2), octobre 2006, p. 299-328.

Gervais (Pierre), « Crédit et filières marchandes au XVIIIe siècle », *Annales HSS* (vol. 67, n° 4), 2012, p. 1011-1048.

Gervais (Pierre), Lemarchand (Yannick), Margairaz (Dominique) (dir.), *Merchants and Profit in the Age of Commerce, 1680-1830*, Londres, Pickering and Chatto, 2014.

Gilles (Bertrand), *La banque et le crédit en France de 1815 à 1848*, Paris, PUF, 1959.

Gilles (Bertrand), *Les investissements français en Italie (1815-1914)*, Turin, Industria libraria, 1968.

Gilles (Philippe), Histoire des crises et des cycles économiques. Des crises industrielles du XIXe aux crises financières du xxe siècle, Paris, Armadn-Colin, 2004.

Gioffrè (Domenico), *Gênes et les foires de change de Lyon à Besançon*, Paris, Sevpen, 1960.

Girard (Violaine), « Une notabilisation sous contrôle : la trajectoire d'un maire rural face à un professionnel de la politique sur la scène intercommunale (1971-1995) », dans *Politix* (vol. 3, n° 83), 2008, p. 49-74.

Godbout (Jacques T.), *L'esprit du don*, Paris, 2000 (nouv. éd.).

Godechot (Jacques), *Les institutions de la France sous la Révolution et l'Empire*, Paris, PUF, 1951.

Godechot (Jacques), « La France et les problèmes de l'Atlantique à la veille de la Révolution », dans *Revue du Nord* (vol. 36, n° 142), 1954, p. 231-244.

Goldstein Sepinwall (Alyssa), « Atlantic Amnesia: French Historians, the Haitian Revolution and the 2005-6 CAPES Exam », dans *Proceeding of the Western Society for French History* (n° 34), 2006.

Gómez Pernía (Alejandro Enrique), *Le syndrome de Saint-Domingue : perceptions et représentations de la Révolution haïtienne dans le monde atlantique, 1790-1886*, thèse de doctorat (histoire), EHESS, 2010.

Gómez Zorraquino (José Ignacio), « La colonie marchande béarnaise de Huesca au XVIIe siècle », dans *Revue de Pau et du Béarn* (n° 32), 2005, p. 195-213.

Gotteri (Nicole), *La police secrète du Premier Empire*, vol. 2, « Bulletins quotidiens adressés par Savary à l'empereur de janvier à juin 1811 », Paris, Champion, 1998, p. 657.

Granet-Abisset (Anne-Marie), « Commerce et instruction, ou la mobilité organisée. L'exemple du au XIXe siècle », dans Histoire des Alpes (n° 3), 1998, p. 281-294.

Granet-Abisset (Anne-Marie), « Entre autodidaxie et scolarisation : les Alpes briançonnaises », dans *Histoire de l'éducation* (n° 70), 1996.

Granet-Abisset (Anne-Marie), « Le pays négociant : à propos des communautés du Queyras, XIXe-xxe siècles » dans Kezich (Giovanni) et Viazzo (Pier Paolo) (dir.), Annali di San Michele (n° 15, « Un mondo negoziado, un mondo guadagnato… Antropologia, storia locale e storia nelle Alpi »), Trente, 2002, p. 81-91.

Grange (Cyril), *Les gens du Bottin mondain (1903-1987) : y être, c'est en être*, Paris, Fayard, 1996.

Grange (Cyril), « Les comportements de fécondité de la bourgeoisie juive à Paris (1790-1950) », dans *Annales de démographie historique* (n° 115), 2008, p. 35-56.

Granovetter (Mark), *Le marché autrement : les réseaux de l'économie*, Paris, Desclée de Brouwer, 2000.

Granovetter (Mark), *Sociologie économique*, Paris, Seuil, 2008.

Granovetter (Mark), « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », dans *American Journal of Sociology* (n° 3), 1985, p. 481-510.

Granovetter (Mark), « The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited », dans *Sociological Theory* (n° 1), 1983, p. 201-233.

Greer (Donald), *The Incidence of the Terror During the French Revolution*, Cambridge, Harvard University Press, 1935.

Grenier (Jean-Yves), *L'économie d'Ancien Régime : un monde de l'échange et de l'incertitude*, Paris, Albin-Michel, 1996.

Grenier (Jean-Yves), Lepetit (Bernard), « L'expérience historique. À propos de C.-E. Labrousse », dans *Annales ESC* (vol. 44, n° 6), 1989, p. 1337-1360

Gribaudi (Maurizio), *Exercices méthodologiques sur les réseaux : espaces, temporalités et stratifications*, Paris, 1995.

Gribaudi (Maurizio), « Les discontinuités du social. Un modèle configurationnel », dans Bernard Lepetit (dir.), *Les formes de l'expérience. Une autre histoire sociale*, Paris, Albin Michel, 1995, p. 187-225.

Groenewald (Gerald), « An Early Modern Entrepreneur: Hendrick Oostwald Eksteen and the Creation of Wealth in Dutch Colonial Cape Town », dans *Kronos* (n° 35), novembre 2009, p. 6-31.

Gueniffey (Patrice), *La politique de la Terreur. Essai sur la violence révolutionnaire (1789-1794)*, Paris, Fayard, 2000.

Guerrau (Alain), *L'avenir d'un passé incertain. Quelle histoire du Moyen Âge au XXIe siècle ?*, Paris, Seuil, 2001.

Guerreau (Alain), *Le féodalisme, un horizon théorique*, Paris, Le Sycomore, 1980.

Guerreau (Alain), *Situation de l'histoire médiévale (esquisse)*, 2008.

Guerreau (Alain), « Avant le marché, les marchés : en Europe, XIIIe-XVIIIe siècle », dans *Annales, histoire, sciences* sociales (vol. 56), 2001, p. 1129-1175.

Guerreau (Alain), « Fief, féodalité, féodalisme. Enjeux sociaux et réflexion historienne », dans

Annales ESC (vol. 45, n° 1), p. 137-166.

Guicheteau (Samuel), *La révolution des ouvriers nantais. Mutation économique, identité sociale et dynamique révolutionnaire (1740-1815)*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2008.

Guilhaumou (Jacques), *La langue politique et la Révolution française*, Paris, Méridiens-Klincksieck, 1989.

Guyotjeannin (Olivier), *Les sources de l'histoire médiévale*, Paris, Librairie générale française, 1998.

Guzzi-Heeb (Sandro), « Parentela e sviluppo economico : un modello alpino ? Il Vallese occidentale fra il 1750 e il 1850 », dans *Histoire des Alpes – Storia delle Alpi – Geschichte der Alpen* (n° 12), 2007, p. 29-47.

Habermas (Jürgen), *La technique et la science comme « idéologie »*, Paris, Gallimard, 1973 (1968).

Halpenny (Francess G.), Hamelin (Jean), La Terreur (Marc), *Dictionary of Canadian Biography – Dictionnaire biographique du Canada*, Toronto, University of Toronto Press, 1974.

Hamaide (Éric), Les relations entre Lyon et la Chine au XIXe siècle, thèse de doctorat (histoire), université Lyon II, 1999.

Hamman (Philippe), « Patrons et milieux d'affaires français dans l'arène politique et électorale (XIXe-XXe siècles) : quelle historiographie ? », Politix (n° 84), 2008, p. 35-59.

Hamon (Paul), *Nouvelle biographie du Dauphiné*, Grenoble, Bibliothèque municipale de Grenoble, 1980.

Hau (Michel), *L'industrialisation de l'Alsace (1803-1939)*, Strasbourg, Association des publications près les universités de Strasbourg, 1987

Hau (Michel), *La Maison De Dietrich de 1684 à nos jours*, Strasbourg, Oberlin, 1998.

Haudrère (Philippe), *Le grand commerce maritime au XVIIIe siècle*, Paris, Sedes, 1997.

Haudrère (Philippe), *Les Compagnies des Indes orientales, trois siècles de rencontre entre Orientaux et Occidentaux*, Paris, Desjonquères, 2006.

Heitz (Georges), Maistre (Chantal), Maistre (Gilbert), *Colporteurs et marchands savoyards dans l'Europe des XVIIe et XVIIIe siècles*, Annecy, Académie salésienne, 1992

Hermann-Mascart (Nicole), *L'emprunt forcé de l'an II : un impôt sur la fortune*, Paris, Amateurs de Livres, 1990.

Herskovits (Melville J.), *Les bases de l'anthropologie culturelle*, Paris, Maspero, 1967.

Hickey (Daniel), « Innovation and Obstacles to Growth in the Agriculture of Early Modern France: The Example of Dauphiné », dans *French Historical Studies* (vol. 15, n° 2), automne 1987, p. 208-240.

Hilaire (Jean), « Vivre sous l'empire du Code civil : les partages successoraux inégalitaires au XIXe siècle », dans Bibliothèque de l'École des chartes (vol. 156, n° 1), 1998, p. 117-141.

Hincker (François), *La Révolution française et l'économie. Décollage ou catastrophe ?*, Paris, Nathan, 1991.

Hincker (François), *Les Français devant l'impôt sous l'Ancien Régime*, Paris, Flammarion, 1971.

Hirsch (Jean-Pierre), *Les deux rêves du commerce. Entreprises et institutions dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, éditions de l'EHESS, 1991.

Hirsch (Jean-Pierre), « La région lilloise : foyer industriel ou place de négoce ? », dans *Le Mouvement social* (n° 132), juillet-septembre 1985, p. 27-41.

Hirsch (Jean-Pierre), « Les milieux du commerce, l'esprit de système et le pouvoir à la veille de la Révolution », dans *Annales ESC* (n° 6), 1975, p. 1337-1370.

Hirsch (Jean-Pierre), « Retour sur l'ancien esprit du capitalisme », dans *Revue d'histoire du XIXe siècle* (n° 23), 2001, p. 87-104.

Hirschman (Albert O.), *Les passions et les intérêts : justifications politiques du capitalisme avant son apogée*, Paris, PUF, 1980.

Histoire politique : pendant la Révolution française, Comité des travaux historiques et scientifiques, Paris, éditions du CTHS (115e et 116e congrès nationaux des sociétés historiques et scientifiques), 1992.

Hobsbawm (Éric J.), « The Making of a "Bourgeois Revolution" », dans *Social Research* (vol. 56, n° 1), été 1989, p. 5-32.

Hoffman (Philip T.), Postel-Vinay (Gilles), Rosenthal (Jean-Laurent), *Des marchés sans prix : une économie du crédit à Paris (1660-1870)*, Paris, éditions de l'EHESS, 2001.

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*, Paris, Gagnier et Bray, 1849.

Hofmann (Étienne), Rosset (François), *Le groupe de Coppet : une constellation d'intellectuels européens*, Lausanne, Presses polytechniques et universitaires romandes, 2005

Hoock (Jochen), « Réunions de métiers et marché régional. Les marchands réunis de la ville de Rouen au début du XVIIIe siècle », dans *Annales ESC* (n° 43), 1988, p. 305-308.

Hoselitz (Bert F.), « Entrepreneurship and Capital Formation in France and Britain since 1700 », dans *Capital Formation and Economic Growth*, Princeton, National Bureau for Econoimc Research, 1956, p. 291-338.

Hoselitz (Bert F.), « Generative and Parasitic Cities », dans *Economic Development and Cultural Change* (vol. 3, n° 3), 1955, p. 278-294.

Hubrecht (Georges), *Les assignats dans le Haut-Rhin*, Strasbourg, Heitz, 1931.

Hughes (Everett C.), « Good People and Dirty Workd », dans *Social Problems* (vol. 10, n° 1), 1962.

Hugues (Everett C.), « The Study of Institutions », dans *Social* Forces (n° 20), 1942, p. 307-310.

Hunt (Lynn A.), *Politics, Culture and Class in the French Revolution*, Berkeley, Los Angeles, Londres, University of California Press, 1984.

Imbert (Jean), *Histoire de Serres et des Serrois*, Paris, Res Universis, 2006 (1966).

Imizcoz Beunza (José Maria), « Communauté, réseau social, élites : l'armature sociale de l'Ancien Régime », dans Castellano (Juan Luis), Dedieu (Jean-Pierre) (dir.), *Réseaux, familles et pouvoirs dans le monde ibérique à la fin de l'Ancien Régime*, Paris, éditions du CNRS, 1998, p. 31-66.

Immergut (Ellen M.), « The Theoritical Core of the New Institutionalism », dans *Politics and Society* (vol. 26, n° 1), mars 1998.

Izquierdo (François), *Le traité d'Utrecht et le Briançonnais. Les conséquences économiques et sociales de la perte des vallées cédées*, mémoire de master 1, Université Pierre Mendès-France, 2013.

Jaurès (Jean) (dir.), *Histoire socialiste (1789-1900)*, Paris, J. Rouff, 1901.

Jeannin (Pierre), *Marchands d'Europe : pratiques et savoirs à l'époque moderne*, Paris, Presses de l'ENS, 2002.

Jeannin (Pierre), *Marchands du Nord : espaces et trafics à l'époque moderne*, Paris, Presses de l'École normale supérieure, 1996.

Jeannin (Pierre), « Une lettre d'Augustin Perier sur la suppression de l'École normale (1822) », dans *Revue d'histoire moderne et contemporaine* (vol. 15, n° 3), juillet-septembre 1968, p. 466-470.

Jessenne (Jean-Pierre), *Pouvoir au village et Révolution : Artois, 1760-1848*, Lille, Presses universitaires de Lille, 1987.

Jessenne (Jean-Pierre) (dir.), *Vers un ordre bourgeois ? Révolution française et changement social*, actes du symposium international de Villeneuve-d'Ascq (12-14 janvier 2006), Rennes, PUR, 2007.

Jessenne (Jean-Pierre), Leuwers (Hervé), « Changements sociaux et dynamiques politiques », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 358), janvier-mars 2010.

Joachim (Benoît), « Commerce et décolonisation. L'expérience franco-haïtienne au XIXe siècle », dans Annales ESC (vol. 27, n° 6), 1979.

Johansen (Ulla C.), White (Douglas R.), *Network Analysis and Ethnographic Problems: Process Models of a Turkish Nomad Clan*, Lanham, Lexington Books, 2005.

Joignant (Alfredo), « Pour une sociologie cognitive de la compétence politique », dans *Politix*

(vol. 17, n° 65), janvier-février-mars 2004, p. 149-173.

Joly (Hervé), *De la sociologie à la prosopographie historique des élites : regards croisés sur la France et l'Allemagne*, mémoire de synthèse pour l'habilitation à diriger des recherches, EHESS, 2008.

Jones (Peter), *Liberty and Locality in Revolutionary France. Six Villages Compared, 1760-1820*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.

Juglar (Clément), *Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis*, Paris, Guillaume et C^ie^, 1862.

Jullian (Marcel), Meyer (Charles), *Histoire de France des commerçants*, Paris, Robert Laffont, 1983.

Jullien (Pierre), *La vente des biens du clergé dans le district de la Tour-du-Pin, 1789-1799*, mémoire de maîtrise, université de Grenoble, 1974

Juratic (Sabine), Pellegrin (Nicole), « Femmes, ville et travail en France dans la deuxième moitié du XVIII^e^ siècle », dans *Histoire, économie et société* (vol. 13, n° 3), 1994, p. 477-500.

Kaiser (Wolfgang), *Marseille au temps des troubles*. *Morphologie sociale et luttes de factions 1559-1596*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1992.

Kandel (Sébastien), *Les négociants bordelais sous la Restauration*, mémoire de TER (histoire), Université Bordeaux 3, 1970.

Kaplan (Steven), *Les ventres de Paris : pouvoir et approvisionnement dans la France d'Ancien Régime*, Paris, Fayard, 1988.

Kaplan (Steven), « Réflexions sur la police du monde du travail, 1700-1815 », dans *Revue historique* (vol. 261), janvier-mars 1979, p. 17-77.

Kawa (Catherine), « Voies nouvelles pour une étude de la bureaucratie révolutionnaire », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 271), 1988, p. 60-75.

Kleinschmager (Richard), Paquot (Thierry), Pumain (Denise), *Dictionnaire : la ville, l'urbain*, Paris, Anthropos-Economica, 2006.

Knight (Frank H.), *Risk, Uncertainty, and Profit*, New York, Cosimo Classics, 2006 (1921)

Kondratieva (Tamara), *Bolcheviks et jacobins. Itinéraire des analogies*, Paris, Payot, 1989.

Koselleck (Reinhart), « Crisis », dans *Journal of the History of Ideas* (vol. 67, n° 2), avril 2006, p. 357-400.

La journée des tuiles à Grenoble (7 juin 1788) : documents contemporains en grande partie inédits, recueillis et publiés par un vieux bibliophile dauphinois, Grenoble, Imprimerie F. Allier père et fils, 1888.

Labardin (Pierre), *L'émergence de la fonction comptable en France*, thèse de doctorat (sciences de gestion), Université d'Orléans, 2008.

Labasse (Jean), *Le commerce des soies à Lyon sous Napoléon et la crise de 1811*, Paris, PUF, 1957.

Labasse (Jean), *Les capitaux et la région, étude géographique : essai sur le commerce et la circulation des capitaux dans la région lyonnaise*, Paris, Armand Collin, 1955.

Labourdette (Jean-François), *La nation française à Lisbonne de 1669 à 1790 : entre colbertisme*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1988.

Labrousse (Ernest), *La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution*, Paris, PUF, 1944.

Lambert (Anne), *Écritures du commerce : la correspondance au fondement des transactions Ruiz-Bonvisi (1580-1590)*, thèse pour le diplôme d'archiviste paléographe, École nationale des chartes, Paris, 2010.

Lambert-Dansette (Jean), *Histoire de l'entreprise et des chefs d'entreprise en France*, Paris, L'Harmattan, 2000-2009 (5 vol.).

Landes (David S.), « The Statistical Study of French Crises », dans *The Journal of Economic History* (vol. 10, n° 2), novembre 1950, p. 195-211.

Lang (Dimitri), « Kant et Montesquieu. À propos des vertus pacificatrices du commerce et des relations entre les nations », dans Theis (Robert), Sosoe (Lukas K.) (dir.), *Les sources de la philosophie kantienne, XVII^e^ et XVIII^e^ siècles*, Paris, Vrin, 2005, p. 253-262.

Lanier (Jean-François), « La diffusion des idées des états de Romans », dans *Revue drômoise* (vol. 86, n° 447), 1988, p. 33-40.

Lapeyre (Henri), *Une famille de marchands, les Ruiz*, Paris, Armand Colin, 1955.

Lapied (Martine), « Le rôle des comités de surveillance dans la circulation de l'information à partir de l'étude des comités du Sud-Est », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 330), Paris, 2002, p. 29-39.

Larson Sarfatti (Mgali), *The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis*, Berkeley, University of California Press, 1977.

Latour (Bruno), *Enquête sur les modes d'existence : une anthropologie des Modernes*, Paris, La Découverte, 2012.

Latour (Bruno), *La science en action. Introduction à la sociologie des sciences*, Paris, La Découverte, 2005 (1987).

Latour (Bruno), *Nous n'avons jamais été modernes. Essai d'anthropologie symétrique*, Paris, La Découverte, 1997 (1991).

Latour (Bruno), Woolgar (Steve), *La vie en laboratoire. La production des faits scientifiques*, Paris,

La Découverte, 1988 (1979).

Launay (Michel), *Jean-Jacques Rousseau, écrivain politique (1712-1762)*, Cannes, CEL, 1971.

Lazega (Emmanuel), *Réseaux sociaux et structures relationnelles*, Paris, PUF, 1998.

Le Bouëdec (Gérard), *Activités maritimes et sociétés littorales de l'Europe atlantique (1690-1790)*, Paris, Armand-Collin, 1997.

Le Bozec (Christine), Wauters (Éric) (dir.), *Pour la Révolution française : en hommage à Claude Mazauric*, Rouen, Publications de l'université de Rouen et du Havre, 1998.

Le Cocq (Charles-Joseph), *Coup d'œil sur la statistique commerciale de la ville de Tournay et de son arrondissement*, Bruxelles, P.-J. De Mat, 1815.

Le Gall (Yvon), « Patriotisme et provincialisme en Bretagne (1788-1790) », dans *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest* (vol. 96, n° 4), 1989, p. 381-431.

Le Goff (Jacques), *La civilisation de l'Occident médiéval*, Paris, Flammarion,

Le Gouic (Olivier), *Lyon et la mer au XVIIIe siècle,* thèse de doctorat (histoire), Université de Bretagne-Sud (Lorient), 2011.

Le Meur (Cyril), *Les moralistes français et la politique à la fin du XVIIIe siècle. Le prince de Ligne, Sénac de Meilhan, Chamfort, Rivarol, Joubert, Hérault-Séchelles devant la mort d'un genre et la naissance d'un monde*, Paris, Champion, 2002.

Le Roux (Thomas), *Le commerce intérieur de la France à la fin du XVIIIe siècle : les contrastes économiques régionaux de l'espace français à travers les archives du maximum*, Paris, Nathan, 1996.

Le Roy-Ladurie (Emmanuel), « Système de la coutume : structures familiales et coutume d'héritage en France au XVIe siècle », dans *Annales ESC* (n° 27), 1972, p. 825-846.

Le Velly (Ronan), « Karl Polanyi, la Nouvelle sociologie économique et les forces du marché », dans *Revue Interventions* économiques (n° 38), en ligne (http://interventions-economiques.revues.org/), 2008.

Lefebvre (Georges), « Mr S. E. Harris, *The assignats* », note de lecture dans *Annales d'histoire économique et sociale* (vol. 3, n° 12), 1931, p. 628-630.

Legoff (Jean-Baptiste), « Dénoncer les conventionnels pendant la Terreur et la Réaction thermidorienne : des logiques et pratiques entre local et national », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 372), avril-juin 2013, p. 81-104.

Lehideux-Vernimmen (Virginie), *Les André : une famille nîmoise protestante, 1600-1800*, Nîmes, C. Lacour, 1992.

Lemarchand (Guy), *L'économie en France de 1770 à 1830 : de la crise de l'Ancien Régime à la révolution industrielle*, Paris, Armand Colin, 2008.

Lemarchand (Guy), « À propos des révoltes et révolutions de la fin du XVIIIe siècle », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 340), 2005, p. 145-174.

Lemarchand (Guy), « La question de la transition en Europe du féodalisme au capitalisme aujourd'hui et l'apport d'A. Soboul », dans *Cahier des annales de Normandie* (n° 30), 2000, p. 239-254.

Lemarchand (Guy), « Un cas de transition du féodalisme au capitalisme : l'Angleterre », dans *Cahier des Annales de Normandie* (n° 30), 2000, p. 293-324.

Lemarchand (Yannick), « Style mercantile ou mode des finances. Le choix d'un modèle comptable dans la France d'Ancien Régime », dans *Annales HSS* (n° 1), janvier-février 1995, p. 159-182.

Lemercier (Claire), *La chambre de commerce de Paris, 1803-1852. Un « corps consultatif » entre représentation et information économiques*, thèse de doctorat (histoire), EHESS, 2001.

Lemercier (Claire), *Un modèle français de jugement des pairs. Les tribunaux de commerce, 1790-1880*, dossier pour l'habilitation à diriger des recherches, Paris, 2012.

Lemercier (Claire), « Analyse de réseaux et histoire », dans *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 52-2, avril-juin 2005, p. 88-112

Lemercier (Claire), « Analyse de réseaux et histoire de la famille : une rencontre encore à venir ? », dans *Annales de démographie historique*, 2005, n° 1, p. 7-31

Lemercier (Claire), « Discipliner le commerce sans corporation : la loi, le juge, l'arbitre et le commerçant à Paris au XIXe siècle », dans Le Mouvement social (n° 224), 2008, p. 61-74.

Lemercier (Claire), « Réseaux et groupes d'influence – bilan historiographique », en ligne (http://halshs.archives-ouvertes.fr/), texte à paraître dans *L'histoire politique en renouveau* (ouvrage issu du séminaire du CHPP), 12 décembre 2010.

Lemercier (Claire), Zalc (Claire), *Méthodes quantitatives pour l'historien*, Paris, La Découverte, 2008.

Lemesle (Hélène), « Réglementer l'achat public en France (XVIIIe-XIXe siècle) », dans Genèses (n° 80), 2003, p. 8-26.

Léon (Pierre), *La naissance de la grande industrie en Dauphiné (fin du XVIIe siècle-1869)*, Paris, PUF, 1954 (2 vol.).

Léon (Pierre), *Les Dolle et les Raby : marchands et spéculateurs dauphinois dans le monde antillais du XVIIIe siècle*, Paris, Les Belles Lettres, 1963.

Léon (Pierre) (s. dir), *Aires et structures du commerce français au XVIIIe siècle*, actes du colloque national de l'Association française des historiens économistes (octobre 1973), Lyon, 1975.

Léon (Pierre) (dir.), *Histoire économique et sociale du monde*, Paris, Armand Colin, 1977-1978.

Léon (Pierre) (dir.), *Papiers d'industriels et de commerçants lyonnais : Lyon et le grand commerce au XVIIIe siècle*, Lyon, Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise, 1976.

Léon (Pierre) (s. dir;), *Structures économiques et problèmes sociaux du monde rural dans la France du Sud-Est (fin du XVIIe siècle-1835)*, Paris, Les Belles Lettres, 1966.

Léon (Pierre), « Économie et diplomatie : les relations commerciales delphino-piémontaises au début du XVIIIe siècle », dans *Cahiers d'histoire*, 1960, p. 277-304.

Léon (Pierre), « L'industrialisation du Piémont durant le XIXe siècle », dans Annales ESC (n° 6), 1961, p. 1218-1224.

Léon (Pierre), « Vie et mort d'un grand marché international : la foire de Beaucaire (XVIIIe-XIXe siècles) », dans Revue de géographie de Lyon (vol. 28, n° 4), 1953, p. 309-328.

Lepetit (Bernard), « L'impensable réseau. Les routes françaises avant les chemins de fer », dans *Cahier / Groupe réseaux* (vol. 2, n° 5), p. 11-29, 1986.

Leroux (Pierre), *De la ploutocratie ou du gouvernement des riches*, Boussac, P. Leroux, 1848 (nouv. éd.).

Les Drômois acteurs de la Révolution, actes du colloque de Valence, Bourg-lès-Valence, impr. Jalin, 1990.

Les ports normands : un modèle ?, actes du colloque de Rouen-Le Havre (28-29 mai 1998), Publications de l'université de Rouen, Mont-Saint-Aignan, 1999.

Lespagnol (André), *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV*, Saint-Malo, éditions l'Ancre de Marine, 1991.

Letonnelier (Gaston), *Les cahiers de doléance du Dauphiné*, Grenoble, Arthaud, 1935.

Levi (Giovanni), *Le pouvoir au village. Histoire d'un exorciste dans le Piémont du XVIIe siècle*, Paris, Gallimard, 1989 (1985).

Levi (Giovanni), Rosental (Paul-André), « Carrières d'artisans et marché du travail à Turin XVIIIe-XIXe siècles », *Annales ESC* (vol. 45, n° 6), 1990, p. 1351-1364.

Levi-Strauss (Claude), *Les structures élémentaires de la parenté*, Berlin, Mouton de Gruyter, 2002 (1947).

Levra (Umberto), *Storia di Torino (vol. 6). La città nel Risorgimento (1798-1864)*, Turin, G. Einaudi, 2000.

Levratto (Nadine), Stanziani (Alessandro) (dir.), Le capitalisme au futur antérieur. Crédit et spéculation en France (fin XVIIIe -début XVIIIe siècle), Bruxelles, Bruylant, 2011.

Lévy (Jacques), *L'espace légitime. Sur la dimension géographique de la fonction politique*, Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1994.

Lévy (Jacques), *Le tournant géographique : penser l'espace pour lire le monde*, Paris, Belin, 1999.

Lévy-Leboyer (Maurice), La position internationale de la France. Aspects économiques et financiers, XIXe-XXe siècles, Paris, Éditions de l'EHESS, 1977.

Lévy-Leboyer (Maurice), Les banques européennes et l'industrialisation internationale dans la première moitié du XIXe siècle, Paris, PUF, 1964.

Lévy-Leboyer (Maurice), « Le patronat français a-t-il échappé à la loi des trois générations ? », dans *Le Mouvement social* (n° 132), 1985, p. 3-7.

Lhéritier (Michel), *Histoire des rapports de la Chambre de commerce de Guyenne avec les intendants, le Parlement et les jurats, de 1705 à 1791*, Bordeaux, impr. de Gounouilhou, 1913.

Loisel (Françoise), La maison Guérin ou une maison de banque à Lyon dans la première moitié du XIXe siècle, mémoire de DEA (histoire), Université Lyon 2, 1990.

Lorcin (Jean), « Les chambres de commerce et l'histoire sociale : l'exemple de Saint-Étienne », dans *Bulletin du Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise* (n° 2), Lyon, 1970.

LoRomer (David G.), *Merchants and Reform in Livornio, 1814-1868*, Berkeley, University of California Press, 1987.

Lucas (Robert E.), « Expectations and the Neutrality of Money », dans *Journal of Economic Theory* (n° 4), 1972, p. 103-124.

Luhmann (Niklas), « L'opinion publique », dans *Politix* (vol. 14, n° 55), juillet-août-septembre 2001, p. 25-59.

Lukács (Georg), *Histoire et conscience de classe*, tr. K. Axelos, J. Bois, Paris, Éditions de Minuit, 1960.

Lupo (Sébastien), « "Vous m'avés si fort imposé de ne pas répliquer…" : réseau et hiérarchie dans une commandite marseillaise à Smyrne au XVIIIe siècle », dans *The Historical Review – La revue d'histoire* (n° 7), 2010, p. 37-55.

Maignien (Edmond), *Bibliographie historique du Dauphiné pendant la Révolution française*, Grenoble, Impr. dauphinoise, 1891.

Malia (Martin), *History's Locomotives: Revolutions and the Making of the Modern World*, Londres, Yale University Press, 2006.

Maffre (Philippe), Les origines de l'enseignement commercial en France au XIXe siècle, thèse de doctorat (histoire), université Paris I, 1984 (2 vol.).

Magnan de Bornier (Philippe), *Au rythme du Pontias : Nyons, XVIe-XVIIIe siècles*, Gap, Le Garde-Notes Baronniard, 1998.

Magra (Christopher P.), *The Fisherman's Cause. Atlantic Commerce and Maritime Domensions of the American Revolution*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009.

Maignien (Edmond), *Bibliographie historique du Dauphiné pendant la Révolution française de 1787 au 11 nivôse an XIV, 31 décembre 1805*, Grenoble, Imprimerie dauphinoise, 1891.

Maillard (Jean), « *Tisserands, fabricants, marchands-fabricants dans la fabrique choletaise vers 1820. Essai de délimitation* », dans *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest* (vol. 97, n° 3), 1990, p. 307-328.

Mairet (Gérard), *Le discours et l'historique. Essai sur la représentation historienne du temps*, Paris, Mame, 1974.

Manneville (Philippe), « Les négociants protestants havrais en 1855 », dans *Annales de Normandie* (vol. 38, n° 2-3), 1988, p. 131-136.

Marconi (Cyrille), *Les ateliers de charité du Dauphiné. L'assistance par le travail entre secours et enjeux économiques (1771-1917)*, thèse de doctorat (histoire du droit), dir. J.-C. Gaven, université de Grenoble, 2012.

Margairaz (Dominique), *Foires et marchés dans la France préindustrielle*, Paris, éditions de l'EHESS, 1988.

Margairaz (Dominique), *François de Neufchâteau : biographie intellectuelle*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2005.

Margairaz (Dominique), « Dénivellation des prix et inégalités de développement régional dans la France de 1790. Essai de cartographie », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 244), avril-juin 1981, p. 260-278.

Margairaz (Dominique), « Enjeux et pratiques des classifications du commerce en France : les trois fugures de différenciation gros/détail (1673-1844) », dans Blondé (B.) et Coquery (N.) (dir.), *Commerce de détail et consommateurs dans l'Europe moderne*, Tours, Presses de l'université François Rabelais, 2006.

Margairaz (Dominique), « Qualité et fiscalité dans l'économie d'Ancien Régime » in J. Vögle et R. Salais (dir.), *Qualitätspolitik. Die Qualität der Produkte in historischer Perspektive*, Berlin, Frankfurt a/Main, Campus, *à paraître*.

Margairaz (Dominique), Minard (Philippe), « L'information économique, XVI^e^-XIX^e^ siècle », Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2008.

Margairaz (Dominique), Minard (Philippe), « Le marché dans son histoire », dans *Revue de synthèse* (vol. 127, n° 2), octobre 2006, p. 241-252.

Margairaz (Dominique), Minard (Philippe), « Marché des subsistances et économie morale : ce que "taxer" veut dire », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 352), avril-juin 2008, p. 53-99.

Marnot (Bruno), Marzagalli (Silvia) (dir.), *Guerre et économie dans l'espace atlantique du XVI^e^ au XX^e^ siècle*, actes du colloque international de Bordeaux (octobre 2003), Bordeaux, Presses universitaires de Bordeaux, 2004.

Marque (Jean-Pierre), *Institution municipale et groupes sociaux. Gray, petite ville de province (1690-1790)*, Paris, Belles lettres, 1979

Marquié (Claude), *L'industrie textile carcassonnaise au XVIIIe siècle. Étude d'un groupe social : les marchands-fabricants*, Carcassonne, Société d'études scientifiques de l'Aude, 1993.

Marraud (Mathieu), *De la ville à l'État : la bourgeoisie parisienne (XVIIe- XVIIIe siècle)*, Paris, Albin Michel, 2009.

Martin (Jean-Clément), *Contre-Révolution, Révolution et Nation en France (1789-1799)*, Paris, Seuil, 1998.

Martin (Jean-Clément), *La Vendée et la Révolution*, Paris, Perrin, 2007.

Martin (Jean-Clément), « La vente des biens nationaux dans le Domfrontais (Orne). Structures et mutations de la propriété foncière, 1789-1822 », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 276), 1989, p. 150-163.

Martin (Jean-Clément), « Le commerçant, la faillite et l'historien », dans *Annales ESC* (n° 6, vol. 35), 1980, p. 1251-1268.

Martin (Jean-Marie), « La guerre de Succession d'Espagne : l'armée des Alpes et le siège de Toulon », dans *Revue historique des armées* (n° 258), 2010, p. 89-98.

Martin (Olivier), *L'analyse de données quantitatives*, Paris, Armand Colin, 2009 (2005

Marx (Karl), *Contribution à la critique de l'économie politique*, Paris, Giard et Brière, 1909.

Marx (Karl), *Le capital : critique de l'économie politique*, Paris, Éditions sociales, 1977 (3 vol.).

Marx (Karl), *Les luttes de classe en France*, Paris, Gallimard, 1994.

Marzagalli (Silvia), *Les boulevards de la fraude : le négoce maritime et le blocus continental (1806-1813). Bordeaux, Hambourg, Livourne*, Lille, Presses du Septentrion, 1999.

Marzagalli (Silvia), Stratégies marchandes et organisation du monde du négoce en Europe et aux Amériques (fin XVIIe-début XIXe siècle), mémoire de synthèse pour l'habilitation à diriger des recherches (histoire), Université de Paris 1 , 2004.

Marzagalli (Silvia), « Les voyages des négociants bordelais à l'époque du Blocus continental », dans *Bulletin du Centre d'histoire des espaces atlantiques* (n° 6, nouv. série), 1993, p. 137-150.

Matthews (R. C. O.), « The Economics of Institutions and the Sources of Growth », dans *The Economic Journal*, décembre 1986, p. 903-918.

Mathiez (Albert), *La question sociale pendant la Révolution française*, Paris, É. Cornely, 1905.

Mathiez (Albert), *La vie chère et le mouvement social sous la Terreur*, Paris, Payot, 1973 (1927).

Maurel (Blanche), *Saint-Domingue et la Révolution française : les représentants des colons en France de 1789 à 1795*, Paris, PUF, 1943.

Maza (Sarah), *The Myth of the French Bourgeoisie: an Essay on the Social Imaginary (1750-1850)*, Cambridge, Harvard University Press, 2003

Mazauric (Claude), *L'histoire de la Révolution française et la pensée marxiste*, Paris, PUF, 2009.

Mazauric (Claude), *Sur la Révolution française*, Paris, Éditions sociales, 1970.

Mazauric (Claude), « France révolutionnaire, France révolutionnée, France en Révolution : pour une clarification des rythmes et des concepts », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 272), 1988, p. 127-150.

McDade (Katie), '*A Particular Spirit of Entreprise': Bristol and Liverpool Slave Trade Merchants as Entrepreneurs in the Eighteenth Century*, thèse de doctorat (histoire), université de Nottingham, 2011.

Mendels (Franklin F.), « Proto-Industrialization: The First Phase of the Industrialization Process », dans *The Journal of Economic History* (vol. 32, n° 1), Cambridge, Cambridge University Press, mars 1972, p. 241-261.

Mendels (Franklin F.), « Social Mobility and Phases of Industrialization », dans *Journal of Interdisciplinary History* (vol. 7, n° 2), Cambridge, MIT Press, automne 1976, p. 193-216.

Menger (Pierre-Michel) (dir.), *Les professions et leurs sociologies. Modèles théoriques, catégorisations, évolutions*, Paris, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, 2003.

Mérand (Frédéric), « Les institutionnalistes (américains) devraient-ils lire les sociologues (français) ? », dans *Politique européenne* (n° 25), 2008, p. 23-51.

Mercklé (Pierre), *Sociologie des réseaux sociaux*, Paris, La Découverte, 2004.

Meyer (Jean), *L'armement nantais dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle*, Paris, Sevpen, 1969.

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.

Michel (Francisque), *Histoire du commerce et de la navigation à Bordeaux*, Bordeaux, Feret et fils, 1867-1871.

Michelon (Séverine), Les députés liés aux milieux d'affaires lyonnais au XIXe siècle, mémoire de maîtrise, Université Lumière-Lyon II, 1999.

Miller (Judith A.), « Des contrats sous tensions : rétablir la propriété après la Terreur », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 352), Paris, avril-juin 2008, p. 241-262.

Minard (Philippe), *La fortune du colbertisme. État et industrie dans la France des Lumières*, Seyssel, Champ Vallon, 1989.

Minard (Philippe), Woronoff (Denis) (dir.), *L'argent des campagnes. Échanges, monnaie, crédit dans la France rurale d'Ancien Régime*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière, 2003.

Minard (Philippe), « Le crédit des pauvres », note de lecture publiée sur www.laviedesidees.fr, 2009.

Mollin (Joseph), « La métallurgie à Saint-Laurent-du-Pont – Fourvoirie », dans *Revue de géographie alpine*, 1958 (t. 46, n° 1), p. 65-79.

Monestarolo (Giorgio), *Negozianti e imprenditori nel Piemonte d'Antico Regime. La cultura economica di Ignazio Donaudi delle Mallere (1744-1795)*, Firenze, L. S. Olschki, 2006.

Monnier (Raymonde), « Républicanisme, libéralisme et Révolution française », dans *Actuel Marx* (n° 32), 2002.

Morin (François), « Les Morin, dynastie de notables, maires de Dieulefit », dans *Histoire et archives drômoises* (n° 17), novembre 2005.

Morineau (Michel), *Pour une histoire économique vraie*, Lille, Presses universitaires de Lille, 1985.

Morineau (Michel), « Esquisse et crise. Une relecture nécessaire d'Ernest Labrousse », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 303), 1996, p. 77-107.

Morsel (Joseph), « Crise ? Quelle crise ? Remarques à propos de la prétendue crise de la noblesse allemande à la fin du Moyen Âge », dans *Sources. Travaux historiques* (n° 14), 1988, p. 17-42.

Morsel (Joseph), « Du texte aux archives : le problème de la source », dans *Bulletin du centre d'études médiévales d'Auxerre* (hors-série n° 2), 2008 (revue en ligne).

Moullier (Igor), « Florin Aftalion, *L'économie de la Révolution française* », note de lecture dans *Annales historiques de la Révolution française*, avril-juin 2008 (n° 352), p. 268-269.

Moullier (Igor), « Une recomposition administrative : le bureau des subsistances, de l'Ancien Régime à la fin du Premier Empire, dans *Annales historiques de la Révolution française*, avril-juin 2008 (n° 352), p. 29-51.

Moutoukias (Zacharias), Vignal-Ramos (Annie), « Réseaux personnels et autorité coloniale : les négociants de Buenos Aires au XVIII^e siècle », dans *Annales ESC* (vol. 47, n° 4-5), 1992, p. 889-915.

Muth (John F.), « Rational Expectations and the Theory of Price Movements », dans *Econometrica* (vol. 29, n° 3), 1961, p. 315-335.

Nachi (Mohamed), *Introduction à la sociologie pragmatique*, Paris, Armand Colin, 2006.

Nadel (Siegfried F.), *A Black Byzantium: The Kingdom of Nupe in Nigeria*, Oxford, Oxford University Press, 1942.

Nicolas (Jean), *La rébellion française. Mouvements populaires et conscience sociale (1661-1789)*, Paris, Seuil, 2002.

Nicolas (Jean), *La Révolution française dans les Alpes : Dauphiné et Savoie (1789-1799)*, Paris, Privat, 1989.

Nicolas (Jean), *La Savoie au XVIIIe siècle*, Montmélian, La Fontaine de Siolé, 2003.

Nieto (Philippe), *Le Centenaire de la Révolution dauphinoise. Vizille, un mythe républicain*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1988.

Nietzsche (Friedriech), *La généalogie de la morale*, Paris, Gallimard 1985 (1887), p. 59-61.

Noël (Erick), « La fortune antillaise des Delahaye-Lebouis (fin XVIIIe-début XIXe siècles) », dans Histoire, économie et société (vol. 16, n° 4), 1997, p. 647-670.

Noël (Octave), *Histoire du commerce extérieur de la France depuis la Révolution*, Paris, Guillaumin et Cie, 1879.

Norberg (Kathryn), *Rich and Poor in Grenoble (1600-1814)*, Londres, University of California Press, 1985.

North (Douglass C.), *Institutions, Institutional Change and Economic Perspectives*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.

North (Douglass C.), « Institutions », dans *The Journal of Economic Perspectives* (vol. 5, n° 1), 1991, p. 97-112.

Offerlé (Michel), *Les partis politiques*, Paris, PUF, 1997 (3e éd.).

Offerlé (Michel) (dir.), La profession politique (XIXe-XXe siècles), Paris, Belin, 1999.

Ollivier-Chakhnovskaia (Julie), « Les Français expulsés de l'empire russe par l'oukase de Catherine II du 8 février 1793 », *Cahiers du monde russe* (vol. 46, n° 3), p. 529-543.

Orléan (André), *L'empire de la valeur. Refonder l'économie*, Paris, Seuil, 2011.

Orléan (André) (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, 1994.

Orléan (André), « Pour une approche cognitive des conventions économiques », dans *Revue économique* (vol. 40, n° 2), 1989, p. 241-272.

Orléan (André), « Mimétisme et anticipation rationnelle : une perspective keynésienne », dans *Recherches économiques de Louvain* (vol. 52, n° 1), 1986, p. 45-66.

Oury (Bernard), « De la Corse à Briançon : juin 1793-février 1794, l'odyssée de Jean-Jacques Prat, marchand Briançonnais », dans *Bulletin de la Société d'études des Hautes-Alpes*, 1993, p. 291-308.

Ozouf (Mona), *La classe ininterrompue. Cahiers de la famille Sandre, enseignants, 1780-1860*, Paris, Hachette, 1979.

Palmade (Guy P.), Capitalisme et capitalistes français au XIXe siècle, Paris, Armand Colin, 1961.

Papenfuse (Edward C.), *In Pursuit of Profit. The Annapolis Merchants in the Era of the American Revolution, 1763-1805*, Baltimore-Londres, John Hopkins University Press, 1975.

Paradeise (Catherine), « Sociabilité et culture de classe », dans *Revue française de sociologie* (vol. 21, n° 4), 1980, p. 571-597.

Pareto (Vilfredo), *Cours d'économie politique*, Lausanne, F. Rouge, 1896-1897 (2 vol.).

Pareto (Vilfredo), *Traité de sociologie générale*, Lausanne, F. Rouge, 1917

Parrochia (Daniel) (dir.), *Penser les réseaux*, Seyssel, Champ Vallon, 2001.

Pascal (Pascale), *La société gapençaise à la fin de l'Ancien Régime et pendant la Révolution française*, mémoire de maîtrise, (dir.) Vovelle (Michel), Université d'Aix-en-Provence – Marseille I, 1984.

Pattieu (Sylvain), « Usages et conséquences des mobilités à l'époque moderne », dans *Actes de la recherche en sciences sociales* (n° 170),

Paul (Bénédique), *Le capital institutionnel dans l'analyse du changement économique et social : application au secteur de la microfinance en Haïti*, thèse de doctorat (dir.) Dameus (Alix), Garabe (Michel), Université Montpellier I, 2011.

Pérotin-Dumon (Anne), *La ville aux Îles, la ville dans l'île*, Paris, Karthala, 2000.

Perrenoud (Alfred), Perret (Geneviève), *Livre des habitants de Genève, 1684-1792*, Genève, Société d'histoire et d'archéologie de Genève, 1985.

Perrot (Jean-Claude), *Genèse d'une ville moderne, Caen au XVIII^e siècle*, thèse de doctorat (histoire), Université Paris I, 1974 (2 vol.).

Perrot (Jean-Claude), *Une histoire intellectuelle de l'économie politique, XVII^e-XVIII^e siècle*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1992.

Perrot (Jean-Claude), « Introduction à l'emploi des registres fiscaux en histoire sociale. L'exemple de Caen au XVIII^e siècle », dans *Annales de Normandie* (vol. 16, n° 1), 1966, p. 33-63.

Perrot (Jeau-Claude), « Les dictionnaires de commerce au XVIII^e siècle », dans *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 1981, p. 36-37.

Pétré-Grenouilleau (Olivier), *Les négoces maritimes français (XVII^e-XX^e siècles)*, Paris, Belin, 1997.

Pétré-Grenouilleau (Olivier), *Les traites négrières : essai d'histoire globale*, Paris, Gallimard, 2004.

Pétré-Grenouilleau (Olivier), « L'histoire maritime en France : du bilan aux perspectives ? », dans *Histoire, économie et* société (n° 1), 2001, p. 37-48.

Peyrot (Jean), « Capitalisme commercial et fabriques dans la France du sud-est au XVIII^e siècle, dans Négoce et industrie en France et en Irlande au XVIII^e et XIX^e siècle, actes du colloque franco-irlandais

d'histoire (mai 1978), Paris, éditions du CNRS, 1980.

Pfister (Ulrich), *Regional Development and Commercial Infrastructure in the Alps:* , Bâle, Shwabe, 2002.

Pfister-Langanay (Christian), *Ports, navires et négociants à Dunkerque (1662-1792)*, Dunkerque, Société dunkerquoise, 1985.

Picard (Roger), *Les cahiers de 1789, au point de vue industriel et commercial*, Paris, M. Rivière, 1910.

Pickford (Mary A.), « The Panic in Lower Dauphiné and in Provence », dans *The English Historical Review* (vol. 29, n° 114), avril 1914, p. 276-301.

Pierre (Roger), *240 000 Drômois à la fin de l'Ancien Régime : les débuts de la Révolution*, Valence, éditions Notre Temps, 1986.

Pierre (Roger), *240 000 Drômois aux quatre vents de la Révolution*, Valence, éditions Notre Temps, 1989.

Pierre (Roger), *240 000 Drômois, de Robespierre à Bonaparte*, Valence, éditions Notre Temps, 1996.

Pigenet (Michel), *Les ouvriers du Cher (fin XVIIIe siècle-1914). Travail, espace et conscience sociale*, Paris, Institut CGT d'histoire sociale, 1990.

Piketty (Thomas), *Le capital au XXIe siècle*, Paris, Seuil, 2013.

Pinaud (Pierre-François), *Les receveurs généraux des finances, 1790-1865. Étude historique, répertoires nominatif et territorial*, Genève, Droz, 1990.

Pinçon (Michel), Pinçon-Charlot (Monique), *Grandes fortunes : dynasties familiales et formes de richesses en France*, Paris, Payot, 1996.

Pinçon (Michel), Pinçon-Charlot (Monique), *Sociologie de la bourgeoisie*, Paris, La Découverte, 2007 (3e éd.).

Pineau-Defois (Laure), Les grands négociants nantais du dernier tiers du XVIIIe siècle. Capital hérité et esprit d'entreprise (fin XVIIe-début XIXe siècles), thèse de doctorat (histoire), Université de Nantes, 2008.

Pineau-Defois (Laure), « Une élite d'ancien régime : les négociants nantais dans la tourmente révolutionnaire (1780-1793) », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 358), janvier-mars 2010, p. 97-118.

Pitou (Frédérique), *Laval au XVIIIe siècle. Marchands, artisans, ouvriers dans une ville textile*, Laval, Société d'archéologie et d'histoire de la Mayenne, 1995.

Piuz (Anne-Marie), *Affaires et politique. Recherches sur le commerce de Genève au XVIIe siècle*, Genève, impr. Kunig, 1964.

Piuz (Anne-Marie), Mottu-Weber (Liliane), *L'économie genevoise, de la Réforme à la fin de l'Ancien Régime, XVIe-XVIIIe siècles*, Genève, Société d'histoire et d'archéologie de Genève-Georg, 1990.

Plessis (Alain), *Régents et gouverneurs de la Banque de France sous le Second Empire*, Genève, Droz, 1985.

Plessis (Alain) (dir.), Naissance des libertés économiques. Liberté du travail et liberté d'entreprendre : le décret d'Allarde et la loi Le Chapelier, leurs conséquences, 1791-fin XIXe siècle, actes du colloque de l'IEP de Paris (28-29 novembre 1991), Paris, Institut d'histoire de l'industrie, 1993.

Plessis (Alain), « La Révolution et les banques en France : de la Caisse d'escompte à la Banque de France », dans *Revue économique* (vol. 40, n° 6), Paris, novembre 1989, p. 1001-1014.

Ploux (François), De bouche à oreille : naissance et propagation des rumeurs dans la France du XIXe siècle, Paris, Aubier, 2003.

Polanyi (Karl), *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1983.

Poloni-Simard (Jacques), *La mosaïque indienne : mobilité, stratification sociale et métissage dans le corregimiento de Cuenca (Équateur) du XVIe au XVIIIe siècle*, Paris, éditions de l'EHESS, 2000.

Port (Célestin), *Essai sur l'histoire du commerce maritime de Narbonne*, Paris, Durand-Dumoulin, 1854.

Postel-Vinay, « À la recherche de la révolution économique dans les campagnes (1789-1815) », dans *Revue économique* (vol. 40, n° 6), Paris, novembre 1989, p. 985-1000.

Poujade (Patrice), *Une société marchande. Le commerce et ses acteurs dans les Pyrénées modernes*, Toulouse, Presses universitaires du Mirail, 2008.

Poussou (Jean-Pierre) (dir.), *L'économie française du XVIIIe au XXe siècle. Perspectives nationales et internationales*, Paris, Presses de l'université Paris-Sorbonne, 2000.

Poussou (Jean-Pierre) (dir.), *Le bouleversement de l'ordre du monde. Révoltes et révolutions en Europe et aux Amériques à la fin du XVIIIe siècle*, Paris, SEDIS, 2004.

Poussou (Jean-Pierre), « Le dynamisme de l'économie française sous Louis XVI », dans *Revue économique* (vol. 40, n° 6), 1989, p. 965-984.

Pronovost (Claude), *La bourgeoisie marchande en milieu rural (1720-1840)*, Québec, Presses de l'université Laval, 1998.

Prost (Michel), *L'isolat de la Vallouise : étude des structures démographiques d'une communauté des Alpes briançonnaises (1540-1851) et essai d'anthropologie*, Paris, Éditions de l'EHESS (3 vol.).

Prost (Michel), « Éléments sur les notaires d'une haute vallée des Alpes briançonnaises, la Vallouise, au XVe siècle. Effectifs, typologie des actes et pratique notariale. Comparaisons avec le XVIIIe siècle », dans Problèmes et méthodes d'analyse historique de l'activité notariale (XVe-XIXe siècle), Toulouse, Presses universitaires du Mirail, 1991.

Pumain (Denise), Saint-Julien (Thérèse), *Analyse spatiale : les interactions*, Paris, Armand Colin, 2001.

Quazza (Guido), *Le Riforme in Piemonte nella prima metà del Settecento*, Modène, Società tipografica editrice modenese, 1957 (2 vol.).

« Que le bonheur habite dans les chaumières... ». La vente des biens nationaux dans la Drôme, Valence, Archives départementales de la Drôme, 1994.

Ramella (Franco), *Terra e telai. Sistemi di parentela e manifattura nel Biellese dell'ottocento*, Turin, Einaudi, 1983.

Ramsay (Clay), « L'idéologie de la Grande Peur : le cas du Soissonnais », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 299), 1995, p. 13-31.

Rancière (Jacques), *La mésentente : politique et philosophie*, Paris, Galilée, 1995.

Rebolledo-Dhuin (Viera), *La librairie et le crédit. Réseaux et métiers du livre à Paris (1830-1870)*, thèse de doctorat (histoire), université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines, 2001

Reddy (William M.), *The Rise of Market Culture. The Textile Trade and French Society, 1750-1900*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.

Reynard (Pierre-Claude), « Manufacturing Quality in the Pre-Industrial Age: Finding Value in Diversity », dans *The Economist History Review* (vol. 53, n° 3), août 2000, p. 493-516.

Reynier (Élie), *Histoire de Privas, XVIIe et XVIIIe siècles*, Aubenas, Société de l'imprimerie Habauzit, 1946, vol. 2.

Revue française de gestion,

Rey (Alain), *« Révolution ». Histoire d'un mot*, Paris, Gallimard, 1989.

Reychman (Jan), « Le commerce polonais en mer Noire au XVIIIe siècle par le port de Kherson », dans *Cahiers du monde russe et soviétique* (vol. 7, n° 2), p. 234-248.

Richard (Guy), *Noblesse d'affaires au XVIIIe siècle*, Paris, Armand Colin, 1974.

Ricuperati (Giuseppe) (dir.), *Storia di Torino (vol. 5). Dallà città razionale alla crisi dello Stato d'Antico Regime (1730-1798)*, Turin, G. Einaudi, 2002.

Riffaterre (Clément), *Le mouvement antijacobin et antiparisien à Lyon dans Rhône-Loire en 1793, 29 mai-15 août*, Paris, A. Rey, 1928.

Rivière (Carole-Anne), « La spécificité française de la construction sociologique du concept de sociabilité », dans *Réseaux* (n° 123), 2004, p. 207-231.

Rochas (Adolphe), *Biographie du Dauphiné contenant l'histoire des hommes nés dans cette province*, Paris, Charavay, 1856-1860 (2 vol.).

Rojon (Jérôme), *L'industrialisation du Bas-Dauphiné : le cas du textile (fin XVIIIe siècle à 1914)*, thèse de doctorat (histoire), Université de Lyon 2, 2007.

Rosenberg (Harriet G.), *A Negociated World: Three Centuries of Change in a French Alpine Community*, Toronto, University of Toronto Press, 1988.

Roussel (Laurent), « L'argent dans la ville : France, Espagne, Italie, XVIIe-XVIIIe siècles », dans *Liame* (n° 8), Montpellier, 2002.

Routier (Jacqueline), *Briançon à travers l'histoire*, Gap, Société d'études des Hautes-Alpes, 1997.

Roover (Raymond, de), *L'évolution de la lettre de change, XVIe-XVIIIe siècle*, Paris, Armand Colin, 1953.

Roux (Xavier), *La corporation des gantiers de Grenoble, avant et après la Révolution*, Grenoble, G. Dupont, 1887.

Salanova (Laure), « Le statut des assemblages campaniformes en contexte funéraire : la notion de bien de prestige », dans *Bulletin de la Société préhistorique française* (vol. 95, n° 3), 1998, p. 315-326.

Saly-Giocanti (Frédéric), *Utiliser les statistiques en histoire*, Paris, Armand Colin, 2005

Santana Acuña (Álvaro), « Entre la cultura, el lenguaje, lo "social" y los actores : nueva historiografía anglófona sobre la Revolución francesa », dans *Historia social* (n° 54), 2006, p. 157-181.

Sapir (Jacques), *Quelle économie pour le XXIe siècle ?*, Paris, Odile Jacob, 2005.

Sargent (Thomas J.), Velde (François R.), « Macroeconomic Features of the French Revolution », dans *Journal of Political Economy* (n° 103), 1995, p. 474-518.

Sauger (Alain), *La Drôme, les Drômois et leur département, 1790-1990*, Pont-Saint-Esprit, La Mirandole, 1995.

Saunier (Éric), Révolution et sociabilité en Normandie au tournant des XVIIIe et XIXe siècles. Six-mille franc-maçons de 1740 à 1830, Rouen, Presses de l'université de Rouen, 1998.

Sayous (André-E.), *Structure et évolution du capitalisme européen, XVIe-XVIIIe siècles*. Londres, Variorum Reprints, 1989.

Schlesinger (Arthur M.), *The Colonial Merchants and the American Revolution, 1763-1776*, New York, s. n., 1917.

Schmidt (Nelly), *Abolitionnistes de l'esclavage et réformateurs des colonies*, 1820-1851, Paris, Karthala, 2001

Schnakenbourg (Éric), *La France, le Nord et l'Europe au début du XVIII^e siècle,* Paris, Champion, 2008.

Schumpeter (Joseph), *A Theoritical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Projet*, New York, McGraw-Hill Book Company, 1939.

Schumpeter (Joseph), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot, 1942.

Schumpeter (Joseph), *Théorie de l'évolution économique : recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Paris, Dalloz, 1935.

Scott A. Boorman et Ronald L. Breiger, Harrison C. White, « Social Structures from Multiple Networks », *American Journal of Sociology* (vol. 81, n° 4), 1976, p. 730-780

Sédillot (René), *Le coût de la Révolution française*, Paris, Perrin, 1986.

Sée (Henri), *Histoire économique de la France*, Paris, Armand Colin, 1948 (2 vol.).

Sée (Henri), « Le rôle de la bourgeoisie bretonne à la veille de la Révolution », dans *Annales de Bretagne* (vol. 34, n° 4), 1913, p. 405-433.

Sée (Henri), « The Economic and Social Origins of the French Revolution », dans *The Economic History Review* (vol. 3, n° 1), Oxford, janvier 1931, p. 1-15.

Serna (Pierre), *La république des girouettes. 1789-1815 et au-delà. Une anomalie politique : la France de l'extrême centre*, Paris, Champ Vallon, 2005.

Serna (Pierre), « Lefebvre au travail, le travail de Georges Lefebvre : un océan d'érudition sans continent Liberté ? », dans *La Révolution française*, en ligne (http://lrf.revues.org/165), 2010.

Seyve (Michel), *Montélimar et la Révolution (1788-1792). Audaces et timidités provinciales*, Montélimar, éditions Notre Temps, 1987.

Seyve (Claude) et Seyve (Michel), *Montélimar : Première République, Premier Empire (1792-1815)*, Montélimar, éditions Notre Temps, 1995.

Silverman (Bernard W.), *Density Estimation for Statistics and Data Analysis*, Londres, Chapman and Hall, 1986.

Simonin (Jean-Pascal), « La crise de l'Ancien Régime : un essai de justification théorique », dans *Histoire et mesure* (vol. 7, n° 3-4), 1992, p. 231-247.

Skornicki (Arnault), « L'État, l'expert et le négociant : le réseau de la "science du commerce" sous Louis XV », dans *Genèses* (n° 65), Paris, 2006, p. 4-26.

Slimani (Ahmed), « La *pré-révolution* politique et institutionnelle en Normandie (1788-1789) », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 364), p. 111-135.

Smith (Jay M.), « Social Categories, the Language of Patriotism, and the Origins of the French Revolution: The Debate over *noblesse commerçante* », dans *The Journal of Modern History* (vol. 72, n° 2), Chicago, juin 2000, p. 339-374.

Smith (John Maynard), *Evolution and the Theory of Games*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

Soboul (Albert), *La Révolution française*, Paris Gallimard, 1984.

Soboul (Albert), *Les sans-culottes*, Paris, Seuil, 1968.

Soboul (Albert), « Jaurès, Mathiez et l'histoire de la Révolution », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 237), 1979, p. 443-454.

Soboul (Albert) (dir.), *Dictionnaire historique de la Révolution française*, Paris, PUF, 2005 (1989).

Solé (Jacques), *La Révolution en question*, Paris, Le Seuil, 1988.

Stanziani (Alessandro), *Rules of Exchange. French Capitalism in Comparative Perspective, 18th-20th centuries*, Cambridge, Cambridge University Press, 2012.

Steiner (Philippe), *La sociologie économique*, Paris, La Découverte, 2007.

Stone (Bailey), *The Genesis of the French Revolution. A Global-historical Interpretation*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994.

Stoskopf (Nicolas), *Les patrons du Second Empire. Banquiers et financiers parisiens*, Paris, Picard, 2002.

Suter (Jean-François), « Du libéralisme au saint-simonisme », dans Perroux (François), Schuhl (Pierre-Maxime), Saint-simonisme et parti pour l'industrie, XIXe-XXe siècles. 2. Saint-simonisme et pensée contemporaine, Genève, Droz, 1970, p. 231-244.

Szramkiewicz (Romuald), *Histoire du droit des affaires et des institutions commerciales*, Paris, Les cours de droit, 1985.

Szramkiewicz (Romuald), *Les régents et censeurs de la Banque de France*, Genève, Droz, 1974

Tackett (Timothy), « La Grande Peur et le complot aristocratique sous la Révolution française », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 335), 2004, p. 1-17.

Tackett (Timothy), Tuttle (Elisabeth), Vovelle (Michel), « Reflections on the Revisionist Interpretation of French Revolution », dans *French Historical Studies* (vol. 16, n° 4), automne 1990, p. 749-755.

Talmon (Jacob L.), *Les origines de la démocratie totalitaire*, Paris, Calmann-Lévy, 1966.

Tambiah (Stanley J.), *Magic, Science, Religion, and the Scope of Rationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

Tarrade (Jean), « Le groupe de pression du commerce à la fin de l'Ancien Régime et sous l'Assemblée constituante », dans *Bulletin de la société d'histoire moderne* (n° 2), 1970.

Tarlé (Eugène), *Le blocus continental et le royaume d'Italie. La situation économique de l'Italie sous Napoléon I^er^*, Paris, Félix Alcan, 1931.

Taylor (George V.), « Noncapitalist Wealth and the Origins of French Revolution », dans *The American Historical Review* (vol. 72, n° 2), Chicago, 1967

Taylor (George V.), « Some Business Partnerships at Lyon (1785-1793) », dans *The Journal of Economic History* (vol. 23, n° 1), Cambridge, mars 1963, p. 46-70.

Thénard (Pierre-Joseph), *Quelques souvenirs du règle de la Terreur à Cambrai*, Cambrai, L. Carion, 1869.

Thiébaud (Jean-Marie), Tissot-Robbe (Gérard), *Les corps francs de 1814 à 1815. La double agonie de l'Empire*, Paris, L'Harmattan, 2011.

Thompson (Edward P.), « The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century », dans *Past & Present,* (n° 50), 1971, p. 76-136.

Thomson (James K. J.), *Clermont-de-Lodève, 1633-1789: Fluctuations in the Prosperity of a Languedocian Cloth-Making Town*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

Thoral (Marie-Cécile), *L'émergence d'un pouvoir local : le département de l'Isère face à la centralisation napoléonienne (1800-1837)*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2011.

Thuillier (Guy), La monnaie en France au début du XIXe siècle, Genève, Droz, 1983.

Thuillier (Guy), *La réforme monétaire de l'an XI. La création du franc germinal*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière, 1993.

Traverso (Enzo), « Le totalitarisme. Histoire et apories d'un concept », dans *L'homme et la société* (n° 129), 1998, p. 97-111.

Trénard (Louis), « La crise sociale lyonnaise à la veille de la Révolution », dans *Revue d'histoire moderne et contemporaine* (vol. 2, n° 1), janvier-mars 1955, p. 5-45.

Triolaire (Cyril) (dir.), *La Révolution française au miroir des recherches actuelles : actes du colloque tenu à Ivry-sur-Seine (15-16 juin 2010)*, Paris, Société des études robespierristes, 2011.

Tulard (Jean), *Les vingt jours (1^er^-20 mars 1815) : Napoléon ou Louis XVIII ?*, Paris, Fayard, 2001.

Turc (Sylvain), *Les élites grenobloises, des Lumières à la monarchie de Juillet*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2009.

Turc (Sylvain), « L'impossible Restauration. La noblesse grenobloise dans le nouvel ordre des choses post-révolutionnaire, d'après le "Milliard des émigrés" (1820-1840) », dans *Histoire, économie et société* (n° 1), 2011, p. 69-84.

Tyrat (Jean-Yves), « Problèmes de méthode en histoire sociale », dans *Revue d'histoire moderne et contemporaine* (n° 10), 1963.

Uriu (Yoichi), « Espace et Révolution : enquête, grande peur et fédérations », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 280), 1990, p. 150-166.

Van Regemorter (Jean-Louis), « Commerce et politique : préparation et négociation du traité franco-russe de 1787 », dans *Cahiers du monde russe et soviétique* (vol. 4, n° 3), 1963, p. 230-257.

Verley (Patrick), *Entreprises et entrepreneurs du XVIIIe siècle au début du XXe siècle*, Paris, Hachette, 1994.

Verley (Patrick), *L'échelle du monde. Essai sur l'industrialisation de l'Occident*, Paris, Gallimard, 1997

Vermale (François), *Le père de Casimir Perier (1743-1801)*, Grenoble, B. Arthaud, 1935.

Vermale (François), *Les prisons du père de Stendhal sous la Terreur (1793-1794)*, Grenoble, B. Arthaud, 1938.

Vermale (François), « Les fournisseurs à l'armée des Alpes après le 9 thermidor », dans *Annales révolutionnaires* (vol. 8, n° 1), janvier-février 1916, p. 34-46.

Vernin (Alexandre), « Savons et savonneries à Nyons au XVIIIe siècle », dans *Provence historique* (n° 208), 2002, p. 209-232.

Veyrassat (Béatrice), *Négociants et fabricants dans l'industrie cotonnière suisse, 1760-1840. Aux origines financières de l'industrialisation*, Lausanne, Payot, 1982.

Viallet (Hélène), *Les alpages et la vie d'une communauté montagnarde : Beaufort du Moyen Âge au XVIIIe siècle*, Annecy, Académie salésienne, 1993.

Viazzo (Pier Paolo), « Transizioni alla modernità in area alpina : dicotomie, paradossi, questioni aperte », dans *Tradition et modernité-Tradition und Modernität*, Zurich, Association internationale pour l'histoire des Alpes, 2007.

Vidal (Cécile), « La nouvelle histoire atlantique en France : ignorance, réticence et reconnaissance tardive », dans *Nuevo Mundo – Mundos Nuevos* (revue en ligne), 2008.

Vidalenc (Jean), *Les émigrés français (1789-1825)*, Caen, Association des publications de la faculté des lettres et sciences humaines, 1963

Vigier (, Philippe), *Essai sur la répartition de la propriété foncière dans la région alpine*, Paris, Sevpen, 1963.

Vignols (Léon), « Le dictionnaire universel du commerce de Savary des Bruslons. L'opinion des négociants nantais en 1738, etc. », dans *Annales de Bretagne* (vol. 28, n° 4), p. 742-751.

Vilar (Pierre), *Iniciación al vocabulario del análisis histórico*, Barcelone, Crítica, 1999 (1980).

Vilar (Pierre), *La Catalogne dans l'Espagne moderne : recherche sur les fondements économiques des structures nationales*, Paris, Sevpen, 1962 (3 vol.).

Vilar (Pierre), *Or et monnaie dans l'histoire*, Paris, Flammarion, 1974.

Viret (Jérôme Luther), « La reproduction familiale et sociale en France sous l'Ancien Régime. Le rapport au droit et aux valeurs », dans *Histoire et sociétés rurales* (vol. 29, n° 1), 2008.

Virieux (Maurice), « L'élite lyonnaise sous la Régence », dans *Revue d'histoire moderne et contemporaine*

Vivier (Nadine), Le Briançonnais rural aux XVIII^e^ et XIX^e^ siècles, Paris, L'Harmattan, 1992.

Vivier (Nadine), « Les prélèvements pour les guerres révolutionnaires dans le district de Briançon », dans *Économie, société, civilisation pendant la Révolution française. Actes du 115^e^ congrès national des sociétés historiques et scientifiques*, Paris, Éditions du CTHS, 1992, p. 107-114.

Vovelle (Michel), *Combats pour la Révolution française*, Paris, La Découverte, 2001 (1993).

Vovelle (Michel), *Idéologies et mentalités*, Paris, Gallimard, 1992 (nouv. éd.).

Vovelle (Michel), *La chute de la monarchie, 1787-1792*, Paris, Le Seuil, 1972.

Vovelle (Michel), *La découverte de la politique : géopolitique de la Révolution française*, Paris, La Découverte, 1993.

Vovelle (Michel), *La mentalité révolutionnaire. Société et mentalités sous la Révolution française*, Paris, Éditions sociales, 1985.

Vovelle (Michel), *La Révolution française*, Paris, Messidor, 1986.

Vovelle (Michel), « L'élite ou le mensonge des mots », dans *Annales ESC* (vol. 29, n° 1), 1974, p. 49-72.

Weber (Max), *Économie et société*, Paris, Plon, 1971 (1921).

Weber (Max), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 2003.

Weir (David R.), « Les crises économiques et les origines de la Révolution française », dans *Annales ESC* (vol. 46, n° 4), 1991, p. 917-947.

White (Douglas R.), Batageli (Vladimir), Mrvar (Andrej), « Analyzing Large Kinship and Marriage Networks with Pgraph and Pajek », dans *Social Science Computer Review* (vol. 17, n° 3), 1999, p. 245-274.

White (Eugene N.), « Financial and Monetary History of the French Revolution Project », dans *Rutger University Working Papers* (n° 4), février 1988.

White (Eugene N.), « Measuring the French Revolution's Inflation: the *Tableaux de dépréciation* »

dans *Histoire et mesure* (vol. 6, n° 3-4), 1991, p. 245-274.

Woolf (Joseph), *Napoleon's integration of Europe*, Londres, Routledge, 1991.

Woronoff (Denis), *L'industrie sidérurgique en France pendant la Révolution et l'Empire*, Paris, éd. de l'EHESS, 1984.

Woronoff (Denis) (dir.), *La circulation des marchandises dans la France de l'Ancien Régime*, Actes de la journée d'études de Bercy (1997), Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1998.

Zeller (Gaston), « Procès à réviser ? Louis XI, la noblesse et la marchandise », dans *Annales ESC* (n° 4), 1946, p. 333-346.

Zylberberg (Michel), *Une si douce domination : les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1993, p. 103.

Sources.

L'enquête menée visait à associer une approche « micro » et « macro » : il s'agissait en effet de décrire non seulement les évolutions du négoce dauphinois, de ses réseaux commerciaux et du champ commercial dans lequel il prenait place, mais aussi de mieux comprendre la situation des individus, des familles ou des entreprises dans l'espace socio-économique ainsi défini. En somme, nous avons souhaité répondre aux questions formulées en introduction, à travers une analyse de l'articulation – et des transformations de l'articulation – entre les acteurs et les structures dans lesquelles ils prenaient position. En conséquence, nos recherches dans les divers services d'archives se sont concentrées sur trois grandes catégories de documents écrits[1] : les archives privées émanant des négociants eux-mêmes (ou de leurs familles et de leurs maisons de commerce) ; les archives produites par les principales institutions publiques, entre la fin de l'Ancien Régime et la Restauration (incluant également des archives statistiques élaborées par ces mêmes institutions) ; enfin, nous avons complété l'enquête en étudiant également la littérature qui avait été consacrée, entre la fin du XVIII^e^ et le début du XIX^e^ siècles[2], au problème du négoce et des négociants. Dans cette perspective, nous nous sommes principalement appuyés sur un ensemble de sources

1 Dans le cadre de nos recherches, les sources écrites ont été presque exclusivement mobilisées. L'examen de bâtiments encore en place – généralement assimilé à la collecte de sources archéologiques – a été pratiqué, mais de manière non-systématique et pour des usages bien particuliers (notamment afin de décrire la nature des biens de prestige accumulés par la bourgeoisie négociante entre la fin du XVIII^e^ et le début du XIX^e^ siècles).

2 Il est généralement d'usage de distinguer les sources imprimées des ressources bibliographiques en fonction d'une date précise, marquant une séparation conventionnelle entre les deux catégories – le plus souvent selon la date butoir fixée pour délimiter l'objet d'étude (en l'occurrence, par exemple, l'année 1830). Cette méthode présente néanmoins des limites, dans la mesure où certains documents imprimés, postérieurs à 1830, nous ont fourni un ensemble de données de première main, pertinentes pour notre sujet, et traitées selon les mêmes méthodes (d'analyse et de critique) qu'en ce qui concerne les sources antérieure à 1830. La distinction classique entre « sources primaires » et « sources secondaires » présentait un autre défaut : celui de présupposer le rattachement d'un texte donné à une catégorie précise en fonction de son genre, plutôt que de la situation dans laquelle il avait été produit. C'est précisément en partant de cette question du contexte d'énonciation des sources que nous avons tenté de construire la classification qui sera utilisée ici. Nous avons ainsi rangé sous la rubrique *bibliographie* l'ensemble des documents produits dans un cadre scientifique et reçus comme tels – c'est-à-dire fondé un discours rationnel, élaboré au sein d'institutions scientifiques, impliquant une double rupture, avec l'expérience première d'une part, avec les diverses prénotions ou obstacles épistémologiques d'autre part. Cf. Bachelard (Gaston), *La formation de l'esprit scientifique*, Paris, Vrin, 2004 (1938). Nous avons puisé dans ces textes des éléments historiographiques, des outils théoriques ou méthodologiques, ainsi que des informations factuelles et leur interprétation. En revanche, les documents à vocation littéraires, politiques, idéologiques, ainsi que les mémoires de « statistique descriptive » et les rapports administratifs ont tous été considérés en tant que *sources imprimées*. Ces éléments ne participent pas à définir les cadres théoriques ou méthodologiques de l'analyse, mais ils en constituent plutôt l'objet.

imprimées ainsi que, dans une moindre mesure, sur des mémoires manuscrits divers, conservés par des personnalités privées ou recueillis par l'administration. Pour des raisons de commodité, la liste complète des fonds utilisés ne reprendra pas cette typologie. Afin de ne pas alourdir inutilement l'exposé, nous avons donc préféré dissocier d'une part l'analyse synthétique des documents, d'autre part la présentation détaillée des fonds.

1. Analyse générale des fonds utilisés.

Avant d'en venir à un exposé des sources, il nous a paru nécessaire de revenir brièvement sur la perspective dans laquelle les recherches archivistiques ont été menées, sur les principales questions soulevées par la documentation, tout en donnant quelques éclaircissements à propos des méthodes utilisées dans le traitement de la documentation. Nous commencerons par revenir sur la place des archives privées dans le déroulement de l'enquête, dans la mesure où celles-ci ont représenté un objet central de nos recherches. Nous reviendrons dans un deuxième temps sur la question des archives publiques et de leur exploitation – notamment destinée à mieux saisir le cadre institutionnel et social dans lequel se situaient les acteurs commerciaux. Enfin, nous nous efforcerons d'expliquer la manière dont nous avons sélectionné et étudié les sources imprimées consultées.

(a) Archives privées

Les archives privées que nous avons étudiées sont majoritairement issues des séries J des archives départementales des Hautes-Alpes, de la Drôme, de l'Isère. De manière exceptionnelle, certains documents ont été classés dans les séries E ou F, voire en série L (ce qui contrevient évidemment aux règles habituelles de classement). Il faut ajouter à cet ensemble l'important fonds Chauvet et Lafaye[3], conservé par le service d'archives de la Chambre de commerce de l'industrie de Marseille-Provence. Enfin, d'autres archives – pour la plupart moins considérables ou étudiées partiellement – ont été repérées dans divers autres services, à Lyon, à l'étranger (Londres, Louisiane). Le tableau ci-après livre une présentation plus précise du contenu de ces fonds :

3 Lequel, en dépit de son nom, regroupe essentiellement les archives des sociétés Chauvet successives : Chauvet et Lafaye, Chauvet et C^{ie}, Chauvet Tivollier et C^{ie}.

Lieu de conservation et cote	Négociants concernés	Contenu	Dates extrêmes
ADHA, F 3484	Borel, Gravier	Papiers familiaux divers. Correspondance commerciale.	1633-1875
ADHA, 15 J	Ithier	Correspondance passive diverse (fragmentaire). Méthode d'apprentissage de la comptabilité. Papiers familiaux divers.	1641-1984
ADHA, 38 J 12-13	Abel	Correspondance commerciale active (fragmentaire). Correspondance commerciale passive.	1787-an 8
ADHA, 77 J, *non classé*	Tanc	Correspondance commerciale et familiale passive (fragmentaire).	XVIII^e^-XIX^e^ siècles
ADHA, L 1623	Jacques	Correspondance passive diverse (fragmentaire). Papiers familiaux divers.	XVIII^e^-XIX^e^ siècles
ADD, 14 J 20	Vernet	Papiers personnels divers (actes de vente notamment).	1783-1793
ADD, 18 J	Delatune	Comptabilité (grands livres, dont trois ont été analysés).	XVIII^e^-XX^e^ siècles
ADD, 37 J	Cornud	Correspondance passive diverse (fragmentaire). Comptabilité (fragmentaire, dont un journal d'achats). Papiers familiaux et personnels divers.	1649-XIX^e^ siècle
ADI, 2 E 376-381 bis	Dolle, Favier, Raby	Papiers familiaux divers. Comptabilité et liquidation (très fragmentaires). Correspondance active (fragmentaire) Correspondance passive (fragmentaire)	XVI^e^ siècle-1826
ADI, 2 E 1093	Mary	Comptabilité (un journal d'achats et de ventes en partie simple ; les archives concernent les affaires d'un simple marchand).	1787-an 12
ADI, 1 J 645-649	Drevon, Lambert	Comptabilité (trois journaux de comptes courants). Contrats. Correspondance commerciale active (303 lettres). Correspondance commerciale passive (317 lettres[4]).	an 4-1817
ADI, 1 J 654	Abrard, Gastoud	Correspondance commerciale passive (fragmentaire). Comptabilités (très fragmentaire). Contrats d'association. Papiers familiaux divers (marchands et négociants).	1777-1824
ADI, 11 J	Perier	Papiers familiaux et personnels divers (*l'essentiel des archives commerciales ou industrielles semblent avoir été perdues*).	XVIII^e^-XIX^e^ siècles
ADI, 14 J	Pinet	Comptabilité (un grand livre, journaux). Correspondance commerciale active (7 800 lettres). Correspondance commerciale passive (classée par lieux, 108 liasses). Documents sur la Banque de France. Fournitures militaires. Créances. Papiers divers (lettres de change, sociétés, dettes…).	1746-1816
ADI, 98 J	Denantes	Comptabilité (livre des inventaires). Instructions pour la tenue des livres de compte. Correspondance passive (fragmentaire, 16 lettres).	XVIII^e^-XX^e^ siècles
ADR, 145 J	Guérin	Correspondance active (ont été consultées les lettres échangées avec	XVIII^e^-XIX^e^

4 Le registre de correspondance de la société Drevon et Lambert ne contient pas la copie intégrale de chaque missive reçue, contrairement aux missives envoyées. Seules figurent dans le registre les références à la date, à la destination et au destinataire.

		des négociants dauphinois[5]).	siècles
AMB	Nicolas	Comptabilité (un journal des ventes en partie simple d'un marchand de vin).	1820-1823
AMR	Delolle	Papiers familiaux divers (lettres, actes notariés, industrie…).	XVIII[e]-XIX[e] siècles
CCIMP, L 19/62	Chauvet, Lafaye	Correspondance commerciale active (6 500 lettres). Comptabilité (six registres, dont deux grands livres).	1785-1805
LSE	Dusseigneur	Comptabilité (un registre, très fragmentaire).	1784-1800
LSU●	Duplantier	Correspondance familiale (fragmentaire, 98 lettres).	1777-1859

ADHA : archives départementales des Hautes-Alpes ; ADD : archives départementales de la Drôme ; ADI : archives départementales de l'Isère ; ADR : archives départementales du Rhône ; AMB : archives municipales de Briançon ; AMR : archives municipales de Romans ; CCIMP, Chambre de commerce et d'industrie de Marseille-Provence ; LSE : London School of Economics Library ; LSU : Lousiane State University Libraries.
● : fonds numérisés.

Comme nous l'avons souligné en introduction, notre propos n'était certainement pas d'écrire l'histoire de ces entreprises ou de ces familles, mais bien de saisir, dans sa généralité, l'évolution d'un groupe social et d'une catégorie sociale. Dans ces conditions, la question de la représentativité des sources s'impose bien sûr comme un problème incontournable – mais compliqué. Car « *aux "occasions" documentaires, il faut toujours joindre les "risques" documentaires*[6] ». La découverte d'un fonds particulier, en même temps que les informations et les perspectives interprétatives nouvelles qu'elle apporte, suscite aussi un ensemble d'obstacles immédiats. Le document ne prend ainsi sa signification qu'en tenant compte des biais qu'il comporte, c'est-à-dire des phénomènes qu'il occulte et de ceux qu'il est susceptible de déformer. Face à la documentation écrite dont nous disposons aujourd'hui, il convient en particulier de garder en mémoire « *que tout ne se met pas par écrit, et que beaucoup ensuite s'en perd*[7] ». Pour éviter les contre-sens, il convient non seulement d'adopter une démarche comparative, en variant les sources utilisées, mais il faut aussi et surtout réintroduire, dans l'ordre de l'analyse critique, une réflexion sur les conditions de production et de conservation du document – c'est-à-dire sur le « contexte » dans lequel l'archive se situe.

Avant toute chose, un croisement entre archives privées et sources fiscales ou électorales rappelle que les archives conservées actuellement ne permettent d'observer qu'un nombre très limité d'entreprises et d'entrepreneurs. Proportionnellement aux effectifs des principaux commerçants de la région, la quantité d'individus ou de familles dont nous avons pu consulter les archives demeure très faible : près de 1,6 % des commerçants recensés sur les listes de l'emprunt forcé de l'an 6 (N = 565)[8], environ 4,3 % les notables dauphinois vers 1800 (N = 115)[9], à peine

5 D'après les indications que Serge Chassagne a bien voulu nous apporter, à partir de ses propres recherches sur le fonds.
6 Guyotjeannin (Olivier), *Les sources de l'histoire médiévale*, Paris, Librairie générale française, 1998, p. 145-146.
7 Guyotjeannin (Olivier), 1998, p. 146.
8 Arch. dép. des Hautes-Alpes, L 526-527 ; arch. dép. de l'Isère, L 362-364.
9 D'après les listes de notabilité de l'an 9 : voir arch. dép. des Hautes-Alpes, 3 M 3 à 5 ; arch. dép. de la Drôme,

1,8 % des acteurs admis sur les listes du jury de 1829 (N = 225)[10].

Les fonds entreposés dans les divers services mentionnés ne mettent donc en lumière qu'une étroite frange des milieux d'affaires. Une partie des archives semble avoir été anéantie, notamment dans les strates supérieures du négoce dauphinois – c'est notamment le cas pour la plupart des documents commerciaux des Perier, pour les archives des Barrillon, des Durand, etc. Il est par ailleurs très probable que des fonds privés soient toujours conservés par les descendants des commerçants en question. Si l'existence de ces archives ne fait guère de doute, nous n'avons pas réussi à identifier leurs propriétaires et à y accéder.

Compte tenu de ces lacunes importantes, l'exploitation des fonds privés doit être menée avec la plus grande prudence. Deux éléments permettent néanmoins de contourner, jusqu'à un certain point, les difficultés ainsi posées. D'une part, il faut souligner que les archives des entreprises ou des familles ne concernent jamais qu'un seul acteur, saisi isolément. Dans la plupart des cas, la documentation livre non seulement des informations sur l'entourage proche – familial, amical, professionnel – mais aussi sur les divers partenaires de la maison de commerce étudiée. Par recoupement, la vingtaine de fonds recensés donne donc accès à un nombre nettement supérieur d'acteurs. D'autre part, il est toujours envisageable de croiser les informations recueillies à partir des fonds privés avec les renseignements obtenus après examen d'archives complémentaires, émanant des autorités elles-mêmes.

Dans ces conditions, la documentation privée a essentiellement donné lieu à trois types de démarche. En premier lieu, ces archives ont été utilisées dans une perspective hypothético-déductive. Nous nous sommes ainsi appuyés sur ce matériau documentaire pour proposer un certain nombre d'hypothèses de travail, que nous avons ensuite testé soit par confrontation à des séries de données générales (quand c'était possible, ce qui permettait d'aboutir à des conclusions plus fiables), soit, à défaut, par comparaison avec d'autres sources privées (auquel cas nous nous sommes limités à préciser l'hypothèse de départ, sans pouvoir toujours trancher définitivement sur sa validité). En second lieu, nous nous sommes également reportés aux fonds personnels ou familiaux à des fins illustratives : le but étant alors de montrer par l'exemple comment un phénomène général identifié se manifestait à une échelle « micro ». En troisième lieu, enfin, certaines études de cas revêtent une dimension plus générale qu'il n'y paraît de prime abord, du fait de la situation de l'acteur étudié à l'intérieur de l'espace social considéré. Non que les « grands négociants » soient, par nature, plus représentatifs de l'état du champ commercial que les « petits négociants » ou que les simples marchands[11]. En revanche, ils disposent de capitaux qui leur confère

3 M 13 et 15 ; arch. dép. de l'Isère, 4 M 5.

10 Arch. dép. des Hautes-Alpes, 3 M 47 ; arch. dép. de la Drôme, 3 M 50 ; arch. dép. de l'Isère, 4 M 20.

11 Bien au contraire : les « grands personnages », reconnus comme tels à l'intérieur et, plus encore, à l'extérieur du

un puissance suffisamment importante pour qu'elle participe de la structuration du champ auquel ces acteurs appartiennent. En ce sens, l'étude des personnages ou des familles qui dominaient les milieux d'affaires régionaux contribue à mieux en cerner la structure d'ensemble.

(b) Archives des institutions publiques.

Sous bien des aspects, l'étude des archives publiques s'est imposée comme un moyen visant à reconstituer le cadre général dans lequel les acteurs évoluaient et se positionnaient individuellement. Plus précisément, nos recherches se sont focalisées sur trois principaux types de sources, distinguées en fonction de la nature des informations qu'elles contiennent et des données que nous en avons extraites.

Documentation fiscale et électorale.

Les archives issues de l'administration fiscale et les archives électorales (généralement élaborées à partir de critères totalement ou partiellement censitaires) ont principalement été mobilisées en vue de récolter des séries statistiques, relatives aux principaux représentants du négoce dauphinois (notables, électeurs individus les plus riches ou les plus imposés). Ces fonds présentent un double avantage : ils autorisent une comparaison entre le groupe étudié et les autres ensembles sociaux en présence ; ils portent généralement sur l'ensemble des trois départements dauphinois – sauf perte archivistique[12]. Du reste, ces sources ont fréquemment été utilisées par l'historiographie afin de rendre compte de la structuration sociale des classes dominantes. En l'occurrence, nous avons été particulièrement attentifs à la double portée de ce genre de documents, qui nous renseigne autant sur l'état réel de la société, saisie dans ses franges supérieures, que sur les pratiques classificatoires et les schèmes mentaux des acteurs administratifs. Ce n'est qu'à travers ce va-et-vient constant entre les données présentées dans le document et la construction de cette représentation que l'on peut totalement entrevoir le sens des sources étudiées.

Dans cette perspective, nous nous sommes notamment penchés sur les rôles de capitations échafaudés sous l'Ancien Régime, les quelques rôles de patentes dont nous disposons, les rôles de l'emprunt forcé de l'an 6 (dans les Hautes-Alpes et l'Isère), les listes de notables de l'an 9, les listes des collèges électoraux publiées vers 1810, les listes du jury élaborées en 1829. Nous avons relevé

champ, ne livrent pas nécessairement les témoignages les plus intéressants, dans la mesure où leur discours est fréquemment influencé par leur habitude à prendre la parole en public au nom du groupe tout entier. À ce sujet, voir les réflexions de Boltanski (Luc), 1982, p. 9, reprises notamment dans Blanchard (Marianne), 2012, p. 9.

12 Des lacunes sont notamment à déplorer dans le cas du département de la Drôme, où les reclassements opérés au cours du XIX^e^ siècle ont considérablement perturbé l'organisation des fonds de la série L.

systématiquement l'identité et les caractéristiques des négociants ou grands commerçants mentionnés. Par ailleurs, nous avons procédé à une analyse exhaustive du rôle de la capitation grenoblois de 1788 (4 279 individus répertoriés), du rôle de l'emprunt forcé de l'an 6 en Isère (10 612 individus répertoriés), des trois listes du jury de 1829 (1 716 individus répertoriés). La compilation de ces données nous a permis d'entreprendre une analyse statistique du groupe, de sa composition, de son évolution et de la façon dont il était représenté.

Documentation descriptive et « statistique ».

Aux sources fiscales et électorales, il faut adjoindre des documents qui permettent également de se faire une idée globale de l'état du négoce (ou de son évolution historique), mais qui avaient été directement conçus à cet effet, dès leur rédaction (ou leur impression[13]). Ces sources sont de natures variées. Une bonne partie d'entre elles s'intégrait à un travail de contrôle de la part de l'État, portant notamment sur le personnel politique (listes de députés, de maires, de conseillers, etc.), sur les classes dominantes (listes de notables), ou encore sur la situation économique locale (listes de prix, indications sur les manufactures). On retrouve également des documents du même genre, mais qui ont été établis par des auteurs privés – souvent d'anciens administrateurs – et qui tentaient de dépeindre de façon rigoureuse l'état d'un territoire défini. Ces essais de « statistique descriptive[14] » mêlaient en règle générale des aspects quantitatifs et qualitatifs. De telles sources archivistiques impliquent de prendre les mêmes précautions que nous avons relevées précédemment : il ne s'agit pas seulement d'extraire de la documentation les informations qu'elle recèle, mais de se livrer à une contextualisation des données ainsi obtenues.

Documentation liée au fonctionnement des institutions publiques.

Nous nous sommes enfin appuyés sur un vaste ensemble de documents hétérogènes, composé à la fois d'archives normatives ou juridiques (lois, règlements, procès-verbaux…), d'actes de la pratique (circulaires, correspondances administratives…) et de documents de gestion (comptabilité par exemple)[15]. Toutes ces sources, par-delà leur diversité apparente, présentent le point commun de nous éclairer sur le fonctionnement des principales institutions (tribunaux, bureaux de marque, chambres consultatives des arts et métiers, etc.) dans lesquelles les négociants

13 De fait, une partie de la documentation « statistique » a été classée dans la même rubrique que les autres sources imprimées.

14 Ces documents se situent dans la droite ligne des mémoires d'Ancien Régime : à ce sujet, cf. Desrosières (Alain), *La politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, Paris, La Découverte, 2010 (1993), p. 37-59.

15 Ces désignations s'inspirent de la typologie proposée par Guyotjeannin (Olivier), 1998, p. 155-185.

s'impliquèrent, ou vis-à-vis desquelles ils durent se positionner.

(c) Sources imprimées et éditées.

Ont été considérées comme des « sources imprimées » non pas l'ensemble des archives imprimées, mais plus précisément la documentation qui avait fait l'objet d'une impression et d'une diffusion suffisamment larges pour avoir été conservée dans plusieurs lieux à la fois. En ce sens, les quelques imprimés isolés retrouvés dans certains fonds d'archives privés n'ont par exemple pas été pris en compte systématiquement – sauf si d'autres éléments externes démontraient qu'ils se trouvaient par ailleurs emmagasinés dans un autre service de conservation.

Les sources imprimées rassemblent surtout des documents consacrés à la situation du Dauphiné, et en particulier à sa situation économique ; des textes relatifs au commerce ou au négoce à l'époque considérée ; enfin, des sources diverses dans lesquelles ont été identifiées des allusions – parfois très ponctuelles – à des négociants dauphinois ou à leurs familles. Ce type d'archives a donc rempli plusieurs fonctions au fil de l'enquête.

Une partie de la documentation imprimée recoupe la documentation « statistique » et a été traitée exactement de la même manière – comme nous l'avons précédemment signalé. Dans la plupart des cas, les autres sources imprimées ont surtout donné lieu à une interprétation intégrale ou partielle, destinée à contextualiser des renseignements tirés d'autres documents.

(d) Méthodes et techniques de traitement.

Dans l'interprétation des sources et des données statistiques extraites des sources, nous nous sommes efforcés de combiner en permanence une approche critique et une approche plutôt pragmatique des objets étudiés. En d'autres termes, nous avons cherché à comprendre les notions, les catégories intellectuelles, les images mobilisées par les acteurs individuels ou collectifs pour dépeindre le monde dans lequel ils prenaient place. Au lieu de donner d'emblée une définition clairement établie du négoce dauphinois, nous avons ainsi cherché à saisir la façon dont le groupe et la catégorie se construisaient au fil du temps. Notre but premier n'était pas de statuer sur la nature réelle des agents sociaux ou des collectifs, mais de les appréhender tels qu'ils se donnaient à voir. Dans le même temps, il s'agissait aussi de resituer ces régimes de réflexion et de classification dans leur contexte global. Ce qui revient à examiner toutes les différences qui peuvent nous séparer de ces négociants dauphinois et de la société préindustrielle dans laquelle ils évoluaient.

Il n'est cependant pas suffisant de reconstituer les représentations collectives des acteurs ;

encore faut-il dévoiler les rapports de force sous-jacents que ces représentations contribuent bien souvent à cacher et à faire oublier. Envisagées dans cette perspective, c'est-à-dire du point de vue de l'enquête empirique, il nous est finalement apparu que les deux approches étaient indissociables.

D'un point de vue plus technique, nous avons associé interprétation des données statistiques ou de la représentation graphique de données statistiques[16], interprétation de données spatiales et interprétation textuelle. Les divers recensements publics (fiscaux, électoraux ou autres) ont fait l'objet de plusieurs traitements statistiques et de représentations graphiques ou cartographiques[17]. Les mêmes méthodes ont aussi été utilisées à une échelle « micro », afin de permettre l'analyse des documents épistolaires ou comptables des entreprises dont nous conservons les archives – soit sous la forme d'une étude exhaustive, soit sur la base d'échantillonnages aléatoires[18]. Le détail des techniques employées sera précisé au fil de l'exposé ou en annexe.

16 La plupart des représentations graphiques ont été obtenues à partir de l'utilisation du logiciel R (fonctions graphiques élémentaires, package FactoMineR pour la représentation des analyses factorielles), d'après les conseils et indications initiales d'Alain Guerreau. De façon plus marginale, nous avons également recouru au logiciel Pajek pour la représentation graphique de réseaux, grâce à l'aide de Pierre Gervais. La maîtrise du logiciel Pajek et des méthodes de représentation graphique des réseaux a largement bénéficié des critiques, conseils et constats qui ont été formulés dans le cadre des premières journées du groupe RES-HIST, organisées à l'université de Nice en 2013 (http://reshist.hypotheses.org/).

17 Le travail de cartographie a été réalisé à partir de l'éditeur de graphismes vectoriels Inkscape (qui a également été utilisé ponctuellement pour effectuer des retouches sur certains graphiques). Les fonds de carte ont en général été tirés de la bibliographie (après vectorisation des images d'origine), ainsi que des ressources en ligne fournies par l'IGN (www.geoportail.gouv.fr/).

18 L'ensemble de ces échantillonnages reposent sur des tirages aléatoires, permettant de sélectionner au hasard les documents analysés. Pour générer un choix réellement aléatoire (et non basé sur un « faux hasard », résultant des choix spontanés du chercheur), nous avons préalablement assigné à chaque document du corpus étudié un chiffre, puis utilisé la fonction =ENT(ALEA()*n) du logiciel OpenOffice Calc afin de générer une suite aléatoire de chiffres entiers compris entre 0 et n.

2. Présentation détaillée des fonds utilisés.

DAUPHINÉ

ARCHIVES DÉPARTEMENTALES DE L'ISÈRE.

■ Série C.

■ Sous-série 2 C : intendance du Dauphiné.

○ 2 C 21 : mémoires sur le Dauphiné (1788-1791).

○ 2 C 47 : mémoire sur la culture, la conservation et la sortie des grains (1747-1786).

○ 2 C 86 : arrêts du conseil relatif aux arts et métiers (1691-1784).

○ 2 C 87 : état des corporations en Dauphiné (1750-1767).

○ 2 C 88 : enquête sur les corporations (1776).

○ 2 C 89 : tableau des corporations (1764).

○ 2 C 96 : mémoires sur les draperies, toileries, soieries, papeteries (1746-1785).

○ 2 C 636-639 : droits de douanes et mémoires sur les droits de douane (1725-1790).

■ Sous-série 3 C : Commission intermédiaire.

○ 3 C 1 : assemblée provinciale (1778-1787).

○ 3 C 2-3 : états généraux du Dauphiné (1788-1789).

○ 3 C 27-30 : manufactures (1788-1790).

○ 3 C 34 : questionnaire envoyé aux communautés (1789).

■ Sous-série 7 C : Bureau des finances.

○ 7 C 889 : mémoire sur le péage de Montélimar (XVIII^{e} siècle).

■ Sous-série 8 C : Contrôle des actes.

○ 8 C 1397-1398 : tables de mariages (1778-1784).

■ Série E.

■ Sous-série 2 E : archives familiales.

○ 2 E 1109 bis : correspondance de la famille Perier (1802).

■ Sous-série 3 E : notaires[19].

○ Allégret (Claude-Louis), Voiron (1771-1816).

○ Allégret (Albin), Voiron (1819-1827).

○ Tivollier (André-Séraphin), Voiron (1827-1840).

■ Série J.

■ Sous-série 1 J : fonds divers.

○ 1 J 401 : fonds Tansard (1793-1796).

○ 1 J 646-649 : fonds Drevon et Lambert (an 4-1817).

1 J 646 : acte de société (1801).

1 J 647-649 : correspondance commerciale.

1 J 650 : livre de comptes courants (1798-1799).

1 J 651 : grand livre (1805-1810).

1 J 652 : copie du journal de commerce tenu à Hambourg par Lambert (1810).

○ 1 J 654 : fonds Abrard et Gastoud (1777-1793).

■ Sous-série 11 J : fonds Perier.

○ 11 J 28 : lettres d'Augustin Perier à Jacques Perier (1773-1775).

○ 11 J 29 : main-courante de Jacques Perier (1748-1798).

○ 11 J 32 : archives personnelles d'Augustin Perier.

○ 11 J 33 : notes d'Augustin Perier (1788-XIX^{e} siècle).

■ Sous-série 14 J : fonds Pinet.

○ 14 J 5-9 : correspondance commerciale active (1780-1816).

○ 14 J 11 : grand livre (1782-1783).

○ 14 J 16 : journal de compte (1788-1816).

○ 14 J 17 : journal de recettes et dépenses (1790-1793).

○ 14 J 18 : lettres de change (1790-1791).

○ 14 J 22 : Banque de France (an 9-an 14).

○ 14 J 23 : fournitures militaires (1793).

○ 14 J 24-25 : société Gayde et Pinet (1793-1834).

○ 14 J 26 : affaires commerciales – fragments de comptes (1776-1816).

○ 14 J 27 : affaires commerciales – débiteurs, lettres circulaires, mémoires (1789-an 10).

○ 14 J 151-259 : correspondance commerciale passive (1749-1789).

■ Sous-série 98 J : fonds Denantes.

19 Ont été seulement mentionnés les noms des notaires dont les archives ont été consultées. Les cotes précises ont été données au fil du texte, lorsque cela était nécessaire.

○ 98 J 107 : livre des inventaires (1821-1833).

○ 98 J 124 : instructions sur la tenue des livres en partie double (XVIII[e] siècle ?).

○ 98 J 267 : correspondance commerciale passive (1772-1785).

■ Série L.

○ L 145-150 : dossiers individuels d'émigrés.

○ L 185 : maximum – généralités.

○ L 237-240 : certificats de résidence, dossiers individuels.

○ L 245-250 : dossiers individuels des émigrés.

○ L 284 : liquidation des corporations (1791-an 3).

○ L 289 : commerce (1791-an 7).

○ L 290-291 : maximum – correspondance (1793-an 8).

○ L 297-300 : assignats, mandats territoriaux (1792-an 5).

○ L 305-309 : statistiques industrielles (an 9).

○ L 359-364 : emprunt forcé de 600 millions (an 4).

○ L 373 : contribution patriotique (1789-an 3).

○ L 404 : patentes (1791-an 7).

○ L 457-461 : fabriques d'armes (1790-an 11).

○ L 550 : répression à Lyon (1793).

○ L 553 : condamnés politiques (1793).

○ L 2012 : poursuites contre Marc Dolle (1793).

○ L 2044 : bilans (voir en particulier Pierre Bouvier, marchandà Vienne) (1791).

■ Série M.

■ Sous-série 4 M : élections.

○ 4 M 5 : listes électorales (an 9).

○ 4 M 20 : listes électorales (1829).

■ Sous-série 13 M : conseils d'arrondissement

○ 13 M 1 : conseils d'arrondissements, notes biographiques (an 8-1871).

■ Sous-série 14 M : élections municipales, documents généraux.

○ 14 M 5 : renseignements divers – maires, juges de paix (an 9-1830).

■ Sous-série 15 M : maires et adjoints.

○ 15 M 1-2 : renseignements sur les maires et adjoints (an 8-1835).

○ 15 M 36 : registre des maires et adjoints (1815).

■ Sous-série 16 M : municipalités.

○ 16 M 7 : renseignements sur les maires et les municipalités (1811-1812).

■ Sous-série 138 M : statistiques.

○ 138 M 1 : généralités, correspondance, renseignements (an 8-1884).

○ 138 M 2 : renseignements généraux (1806-1886).

○ 138 M 8 : fabriques de sucre (1810-1851).

■ Sous-série 153 M : commerce, documents généraux.

○ 153 M 1 : commerce (an 9-1924).

○ 153 M 4 : douanes (an 10-1901).

■ Sous-série 154 M : expositions.

○ 154 M 1 :

■ Sous-série 155 M : chambres de commerce et chambres consultatives.

○ 155 M 1 : chambres consultatives des arts et manufactures (1806-1867).

■ Série Q.

■ Sous-série 1 Q : biens nationaux.

○ 1 Q 1-21 : documents généraux (1790-1813).

○ 1 Q 124-127 : ventes passées après la loi du 28 ventôse an 4 (an 4).

○ 1 Q 313-322 : procès-verbaux des ventes (1791-1811).

○ 1 Q 323-337 : état des ventes (1791-an 9).

○ 1 Q 337-343 : répertoire des ventes (1781-an 6).

○ 1 Q 396 : marchandises saisies sur les Lyonnais (an 2-an 3).

○ 1 Q 417-448 : listes des émigrés.

■ Série U.

■ Sous-série 1 U : préfecture.

○ 1 U 8 : tribunal de commerce (an 9-1851).

■ Sous-série 11 U : tribunal de commerce de Grenoble.

○ 11 U 1-976 : généralités, jugements, actes, marques de fabriques, liquidations, faillites (1811-1948).

■ Sous-série 12 U : tribunal de commerce de Vienne.

○ 12 U 1-556 : généralités, jugements, actes, marques de fabriques, liquidations, faillites (an 3-1951).

ARCHIVES DÉPARTEMENTALES DE LA DRÔME.

■ Série B.

○ B 1466 : immeubles acquis par le négociant Louis Andrevon et sa mère.

○ B 1940 : testament du père de Louis Andrevon.

■ Série C.

○ C 9 : foires (1787).

○ C 1025-1027 : états du Dauphiné (1786-1790).

■ Sous-série 3 C : états provinciaux et généraux.

○ 3 C 67 : réponses au questionnaire de la Commission intermédiaire (1789).

■ Série E.

■ Sous-série 2 E : notaires.

○ Savoye (Romans).

■ Série H.

○ H 670 : états de Romans (1788).

■ Série J.

■ Sous-série 18 J : fonds Delatune.

○ 18 J 1 : grand livre (1759-1783).

○ 18 J 2 : grand livre (1777-1793).

○ 18 J 3 : grand livre (1801-1802).

○ 18 J 4 : grand livre (1802-1805).

○ 18 J 5 : grand livre (1805-1809).

○ 18 J 6 : grand livre (1810-1815).

○ 18 J 7 : grand livre (1815-1818).

○ 18 J 8 : grand livre (1819-1822).

○ 18 J 9 : grand livre (1823-1826).

○ 18 J 10 : grand livre (1862-1829).

■ Sous-série 19 J : moulins de Saint-Donat.

○ 19 J 20 : Papiers Vernet, négociant en soie à Romans (1783-1793).

■ Sous-série 37 J : fonds Cornud.

○ 37 J 1 : ascendants d'Étienne Cornud (1649-1889).

○ 37 J 2-3 : vie personnelle d'Étienne Cornud (an 6-1843).

○ 37 J 4 : vie publique d'Étienne Conrud (an 6-1843).

○ 37 J 5-6 : biens fonciers à Montélimar (1786-1859).

○ 37 J 7 : biens fonciers à Vinsobres, Rochefort, Sauzet, Espeluche, Grignan (1815-1868).

○ 37 J 8-12 : biens fonciers à Montboucher (XVIII[e] siècle-1885).

○ 37 J 12 : biens nationaux (an 2-1854).

○ 37 J 14-16 : négoce à Montélimar (1784-1856).

○ 37 J 17-18 : ouvraison et négoce de la soie (1786-1856).

■ Sous-série 46 J : fonds Terasse et Raspail.

○ 46 J 1 : famille de Simon Terasse (1624-1810).

○ 46 J 2 : patrimoine immobilier de Simon Terasse (1773-1819).

○ 46 J 3 : administration du domaine de la Plaine (1787-1820).

○ 46 J 4 : impositions, réquisitions (1786-1820).

○ 46 J 5-8 : comptes de Simon Terasse (1771-1836).

○ 46 J 9 : correspondance passive de Simon Terasse (1773-1819).

○ 46 J 10 : fonctions publiques assumées par Simon Terasse (an 6-1818).

○ 46 J 28 : correspondance passive de Narcisse Raspail (1819-1823).

○ 46 J 30 : fonds de la société Montméant Verdier et Raspail, fabricants de draperies à Crest (1813-1822).

■ Série L.

○ L 186 bis : sociétés populaires (1793-an 2).

○ L 210 : passeports (1791-an 8).

○ L 239-259 : agriculture, subsistances, industrie et commerce (1790-an 12).

○ L 301-303 : capitation et vingtièmes (1790-1792).

○ L 314-315 : patentes (1791-an 8).

○ L 316-317 : emprunt forcé de l'an 4 (1793-an 8).

○ L 652 : district de Crest – comités révolutionnaires, sociétés populaires (1793-an 3).

○ L 660 : district de Crest – industrie et commerce – maximum (1793-an 3).

○ L 665 : district de Crest – patentes (1791-1793).

○ L 715 : district de Die – corporations, assignats, maximum (1791-an 3).

○ L 720 : district de Die – contributions foncières, mobilières et patentes (1791-an 3)

○ L 719-719 bis : district de Die – papiers Chevandier, receveur du district (1759-1817).

○ L 745 : district de Montélimar – subsistances civiles, journal des blés, maximum (1792-an 3).

○ L 782 : districts de Nyons et du Buis – agriculture, industrie et commerce (1791-an 3).

○ L 783 : districts de Nyons et du Buis – maximum (an 2-an 3).

○ L 787 : district de Nyons et du Buis – recouvrements, contribution patriotique, patentes (1790-an 4).

○ L 854 : district de Romans – industrie et commerce (1792-an 4).

○ L 855 : district de Romans – maximum (1793-an 3).

○ L 976 : district de Valence – foires et marchés – maximum (1793-an 3).

○ L 987 : district de Valence – patentes (1791-1792).

○ L 988 : district de Valence – assignats et divers (1790-an 3).

○ L 1050 : dossiers individuels, plaintes, informations (période révolutionnaire).

○ L 1085-1105 : sociétés politiques (1791-an 3).

○ L 1674 : tribunal de commerce de Romans – audiences (an 4-an 6).

○ L 1675 : tribunal de commerce de Romans – audiences (an 6-an 7).

○ L 1676 : tribunal de commerce de Romans – audiences (an 7).

○ L 1677 : tribunal de commerce de Romans – audiences (an 7-an 9).

○ L 1678 : tribunal de commerce de Romans – audiences (an 9-an 11).

○ L 1679 : tribunal de commerce de Romans – audiences (an 11-an 12).

○ L 1680 : tribunal de commerce de Romans – audiences (an 12-an 14)

○ L 1681 : tribunal de commerce de Romans – audiences (1806-1807).

○ L 1682 : tribunal de commerce de Romans – audiences (1807-1808).

○ L 1683 : tribunal de commerce de Romans – papier timbré (an 10-1807).

■ Série M.

■ Sous-série 2 M : personnel.

○ 2 M 44 : fichiers individuels de maires (an 8-1818).

○ 2 M 56 : liste des maires et adjoints (1812).

■ Sous-série 3 M : plébiscites, élections.

○ 3 M 13 : élections nationales (an 9).

○ 3 M 14 : assemblées de cantons, collèges électoraux (an 10-an 12).

○ 3 M 15 : notables communaux (an 10-an 13).

○ 3 M 50 : liste générale du jury (1829).

■ Sous-série 8 M : commerce.

○ 8 M 2 : exportations, importations, divers (an 9-1918).

■ Série P.

○ P 40 : circulaires et instructions sur les patentes (1817).

■ Série Q.

- ○ Q 35 : District de Crest – biens nationaux, table des acquéreurs
- ○ Q 73 : district de Die – biens nationaux (1794-1795)
- ○ Q 80 : district de Montélimar – biens nationaux.
- ○ Q 278 : listes d'émigrés (1793-an 3).
- ○ Q 294 : dossiers individuels d'émigrés.
- ○ Q 320 : marchandises saisies (1793).
- ○ Q 636 : listes d'émigrés.

ARCHIVES DÉPARTEMENTALES DES HAUTES-ALPES.

■ Série C.

- ○ C 23 : foires et marchés – statistiques, mémoires (1713-1787).
- ○ C 27 : manufacture de cristal de roche de Briançon (1778-an 13).

■ Série E.

■ Dépôt 8 : archives municipales de Serres.

- ○ 81 CC 36 : rôles de capitation (1780 et 1788).

■ Sous-série 1 E : archives de notaires.

- ○ Morgan (Jean-Antoine), Saint-André-en-Bochaîne.

■ Série F.

- ○ F 3484 : fonds Borel du Bez.

Dossier 1 : Hyacinthe-Marcellin Borel – généralités, (1785-1792).

Dossier 2 : Hyacinthe-Marcellin Borel – procureur-syndic, district de Briançon (1785-1792).

Dossier 3 : Hyacinthe-Marcellin Borel – lieutenant-colonel de la garde nationale (1790).

Dossier 4 : Hyacinthe-Marcellin Borel – Convention nationale, Directoire.

Dossier 5 : Hyacinthe-Marcellin Borel – épuration du département de l'Ain (an 3).

Dossier 6 : Hyacinthe-Marcellin Borel – épuration du département de l'Isère (an 3).

Dossier 7 : Hyacinthe-Marcellin Borel – épuration du département de l'Isère (an 3).

Dossier 16-17 : Borel du Bez – généralités.

Dossier 23 : famille Borel (1702-1779).

Dossier 24 : familles Gravier et apparentés (1633-1789).

Dossier 25 : famille Borel (1801-1875)

Dossier 26 : Borel du Bez – affaires commerciales (1684-1839).

■ Série J.

■ Sous-série 15 J : fonds Ithier

○ 15 J 1-3 : papiers d'André Ithier (1760-1793).

○ 15 J 4-7 : papiers de Paul Ithier (1788-an 14).

○ 15 J 1-3 : route de Grenoble à Sisteron (1826).

■ Sous-série 38 J : fonds Chauvet.

○ 38 J 12-13 : correspondance active et passive de Jacques Abel (1787-an 7).

○ 38 J 26 : manuscrits et documents divers (période révolutionnaire).

○ 38 J 28 et 32 : brochures et imprimés (période révolutionnaire).

■ Sous-série 77 J : fonds Saffroy.

○ *non classé* : archives familiales Tanc (XVIII^e^-XIX^e^ siècles).

■ Série L.

○ L 57-58 : décisions et ordonnances du directoire du département des Hautes-Alpes (1793-1794).

○ L 225 : subsistances, correspondance (an 3).

○ L 257 : prêtres réfractaires.

○ L 277 : subsistances (1792).

○ L 279 : sociétés populaires (an 2).

○ L 324-326 : passeports (an 4-an 6).

○ L 340 : approvisionnements en blé (1792-1793).

○ L 392 : commerce du blé (1792).

○ L 526-527 : emprunt forcé de 600 millions (an 4).

○ L 632 : patentes (an 4-an 5).

○ L 721 : statistiques : tableaux (1791-an 8).

○ L 733 : commerce et industrie (1791-an 6).

○ L 973 : route du Montgenèvre (an 6-an 7).

○ L 1418 : pétition de Claude Perier (1792).

○ L 1623 : archives Jacques (XVIII^e^-XIX^e^ siècles).

■ Série M.

■ Sous-série 1 M : administration générale.

○ 1 M 24 : compte-rendu de la sous-préfecture sur l'état de l'arrondissement d'Embrun (an 10).

○ 1 M 32 : renseignements sur les personnalités, notables, chefs de familles (an 8-1813).

■ Sous-série 2 M : personnel.

○ 2 M 43-44 : liste des maires et adjoints par commune (an 8-1821)

○ 2 M 45 : composition des conseils municipaux par commune (1821).

■ Sous-série 3 M : élections.

○ 3 M 3 : notables départementaux (an 9).

○ 3 M 4-5 : notables communaux (arrondissements de Briançon, Embrun, Gap).

○ 3 M 44 : Cent Jours (1815).

○ 3 M 46 : listes servant à constater les votes émis (1827).

○ 3 M 47 : liste du jury (1829).

○ 3 M 54 : liste électorale (1830).

■ Sous-série 6 M : population, économie, statistique.

○ 6 M 757 : réponse à un questionnaire (population, hospices, prix des grains) (1801).

○ 6 M 903 : faillites (1832-1835).

■ Sous-série 8 M : commerce et tourisme.

○ 8 M 9 : situation commerciale (1859-1880).

○ 8 M 19 : commerce en Espagne (1808).

○ 8 M 20 : chambre de commerce (1815).

■ Série Q.

■ Sous-série 1 Q : biens nationaux.

○ 1 Q 78 : district de Briançon – vente des biens nationaux (1791).

○ 1 Q 173 : état des ventes de biens nationaux.

○ 1 Q 182-183 : procès-verbaux des ventes de biens nationaux.

○ 1 Q 218 : liste des émigrés du département.

○ 1 Q 280, 295, 296 : dossiers individuels d'émigrés.

ARCHIVES MUNICIPALES DE BRIANÇON.

■ Série CC.

○ CC 441 : rôles de capitation (1781 et 1789).

■ Série F.

■ Sous-série 4 F.

○ 4 F 3 : foires et marchés.

■ Série HH.

- ○ HH 16 : règlement pour les étoffes (1731-1789).
- ○ HH 17 : industrie des étoffes (1701-1784)
- ○ HH 20 : commerce du étail (1611-1785)
- ○ HH 15 : commerce des étoffes (1702-1730)

■ Série J.

■ Sous-série 2 J.

- ○ 2 J 5 : registres de délivrance de passeports et laissez-passer (1791-1834).
- ○ 2 J 6 : passeports délivrés (1791-an 4).
- ○ 2 J 7 : colportage (XVIII^e^-XIX^e^ siècles).

■ Série S.

■ Sous-série 3 S.

- ○ 3 S 1 : fonds Antoine Nicolas (1823-1826).

■ Sous-série 15 N.

- ○ 15 S 8 : lettre de Georges Russi Peruguien de Constantinople (1770).
- ○ 15 S 11 : billet de transport d'un lingot d'or de Constantinople à Marseille (1774).
- ○ 15 S 25 : assurance maritime (1773).
- ○ 15 S 27 : condamnation du commerçant Guillaume Berthetot (1778).
- ○ 15 S 36 : acte de vente (1776).

ARCHIVES MUNICIPALES DE GRENOBLE.

■ Série F.

■ Sous-série 2 F : industrie et commerce.

- ○ 2 F 3 : bourse de commerce, agents de change (an 9).
- ○ 2 F 13 : statistiques industrielles (an 9).
- ○ 2 F 25 : mémoire adressé à la Banque de France (1839).

■ Série CC.

- ○ CC 300 : rôle de capitation (1748).
- ○ CC 306 : rôle de capitation (1753).
- ○ CC 308 : rôle de capitation (1755).
- ○ CC 323 : rôle de capitation (1763).

○ CC 328 : rôle de capitation (1780).

○ CC 333 : rôle de capitation (1788).

■ Série HH.

○ HH 40 : commerce (1541-1787).

○ HH 41 : industrie (1688-1783).

○ HH 42 : corporations (1693-1789).

■ Série LL.

○ LL 136 : fabrique de fusils (1790-an 8).

■ Série F.

■ Sous-série 2 F.

○ 2 F 3 : chambre de commerce.

ARCHIVES MUNICIPALES DE MONTÉLIMAR.

■ Série CC.

○ CC 89 : rôles de capitation (1780-1789).

■ Documents non classés (NC).

○ NC 130 : commerce, correspondance générale (1702).

○ NC 133 : commerce, marchands drapiers (1730-1740).

○ NC 144 : mémoire de Jean-François Autran, négociant à Montélimar (1780).

ARCHIVES MUNICIPALES DE ROMANS.

■ Série F.

■ Sous-série 2 F : commerce et industrie.

○ 2 F 1 : instructions et rapports (1793-1927).

○ 2 F 6 : chambre consultative des arts et métiers (1804-1816).

○ 2 F 9 : tribunal de commerce (1808-1938).

○ 2 F 18 : exposition publique (1801).

■ Série S.

■ Sous-série 72 S : sociétés politiques.

○ 72 S 1 : société populaire de Romans et de l'Unité (1793-1794).

○ 72 S 2 : comité révolutionnaire du district de Romans (1793-1794).

■ Sous-série 150 S : archives Delolle (XVIIIe-XIXe siècles).

ARCHIVES MUNICIPALES DE VALENCE.

■ Série HH.

○ HH 2 : documents administratifs sur le commerce (XVIIIe siècle)

■ Série F.

○ F non classé : recensement des habitants de Valence et de leurs professions (1812).

■ Sous-série 3 F : statistiques commerciales et industrielles.

○ 3 F 1 : documents divers sur l'industrie (an 10-1955).

■ Série G.

○ G non classé : emprunt forcé (an 4).

ARCHIVES MUNICIPALES DE VIENNE.

■ Série F.

■ Sous-série 2 F.

○ 2 F 2 (b1) : tribunal de commerce de Vienne (an 4-1866).

○ 2 F 4 : chambre consultative des arts et manufactures (an 12-1863).

○ 2 F 6-1 : marchands de la ville de Vienne, registre de déclarations (1793).

○ 2 F 9-1 : statistiques industrielles (début du XIXe siècle).

■ Sous-série 6 F.

○ 6 F 12 : état des individus occupés dans les fabriques et manufactures (1808).

■ Série HH.

○ HH 1 : commerce (1598-1787).

■ Série LL.

○ LL 78-87 : pièces diverses.

- LL (non classé) : assignats, maximum.
- LL (non classé) : commerce, industrie, agriculture.
- LL (non classé) : patentes.
- LL (non classé) : patentes (2).

FRANCE.

CENTRE HISTORIQUE DES ARCHIVES NATIONALES (PARIS)[20].

■ Série AF.

■ Sous-série AF^{IV} : consulat et secrétaireries.

○ AF^{IV} 1426-1427, 1436-1441 : listes des individus les plus imposés (an 8-1813).

■ Série D.

■ Sous-série D^{IV} : comité de constitution.

○ D^{IV} 16 : formation des corps publics et des administrations – Allier-Basses-Alpes.

Dossiers 292-302 : Hautes-Alpes.

○ D^{IV} 27 : formation des corps publics et des administrations – Drôme-Eure.

Dossiers 621-635 : Drôme.

○ D^{IV} 35 : formation des corps publics et des administrations – Isère-Jura.

Dossiers 857-881 : Isère.

■ Série F.

■ Sous-série F^{0} : enregistrement de la correspondance de l'Intérieur.

○ F^{0} 3458-3460 : adresses au ministre.

■ Sous-série F^{1} : Ministère de l'intérieur, administration générale.

○ F^{1bII} Drôme 1 : série départementale, Drôme.

○ F^{1bII} Drôme 15 : série départementale, Drôme.

○ F^{1cIII} Alpes (Basses-) 3 : collèges électoraux (vers 1810).

○ F^{1cIII} Alpes (Hautes-) 1 : élections, divers.

○ F^{1cIII} Alpes (Hautes-) 2 : collèges électoraux (vers 1810).

○ F^{1cIII} Ardèche 3 : collèges électoraux (vers 1810).

○ F^{1cIII} Drôme 1 : élections, divers.

○ F^{1cIII} Drôme 2 : liste de notables (an 9).

○ F^{1cIII} Drôme 4 : collèges électoraux (vers 1810).

○ F^{1cIII} Gironde 2 : collèges électoraux (vers 1810).

○ F^{1cIII} Isère 3 : collèges électoraux (vers 1810).

○ F^{1cIII} Isère 5 : élections locales (1828-1830).

20 La plupart des fonds consultés au CHAN avant leur déménagement sont actuellement entreposés dans les locaux de Pierrefite.

○ F^{1cIII} Isère 7 : adhésions et adresses (1789-1824).

○ F^{1cIII} Rhône 2 : collèges électoraux (vers 1810).

■ Sous-série F^{2} : Intérieur : administration départementale et communale.

○ F^{2} II Alpes (Hautes-) 2 : voiries urbaines (1809-1855).

○ F^{2} II Drôme 2 : voiries urbaines (1814-1858).

○ F^{2} II Isère 2 : voiries urbaines (1792-1853).

■ Sous-série F^{7} : police générale.

○ F^{7} 3537 : Hautes-Alpes – passeports (an 4-1817).

○ F^{7} 3541 : Drôme – passeports (an 4-1817).

○ F^{7} 3545 : Isère – passeports (an 4-1817).

○ F^{7} 3651 : Hautes-Alpes – statistique personnelle et morale (1790-1830).

○ F^{7} 3673 : Drôme – statistique personnelle et morale (1790-1830).

○ F^{7} 3679^{6} : Isère – statistique personnelle et morale (1790-1830).

■ Sous-série F^{11} : subsistances.

○ F^{11} 1197-1198 : litige entre Freycinet, Regard et Viret, négociants (an 6-an 8).

■ Sous-série F^{12} : commerce et industrie.

○ F^{12} 641-648 : mémoires sur le commerce (1700-1811).

○ F^{12} 652 : pétitions adressées aux comités d'agriculture et de commerce (1789-an 2).

○ F^{12} 871^{A} : faillites (1810-1823).

○ F^{12} 873 : faillites (1810-1823).

○ F^{12} 939-941 : notables commerçants (1810-1817).

○ F^{12} 979 : commis.

○ F^{12} 1519 : Hautes-Alpes – maximum (an 2-an 3).

○ F^{12} 1538 : Drôme – maximum (an 2-an 3).

○ F^{12} 1544^{7} : Isère – maximum (an 2-an 3).

○ F^{12} 1611-1612 : industrie, commerce, agriculture des départements étrangers (an 3-1814).

○ F^{12} 1820^{B} : états des permis d'exportation en Italie délivrés (1811-1813).

○ F^{12} 1953^{I} : Grenoble – douanes, jugements (an 4-1811).

○ F^{12} 2175 : notes sur le commerce extérieur (1785-1824).

○ F^{12} 2401 : mémoires sur le commerce, l'industrie, l'agriculture (1792-1833).

○ F^{12} 2716-2717 : colons de Saint-Domingue (an 3-1877).

○ F^{12} 2736 : colons de Saint-Domingue – annulation de crédits (1870-1877).

ARCHIVES DE LA BANQUE DE FRANCE (PARIS).

■ Dossiers de fonction des régents.

○ 1069201118, boîte 2 : Barrillon.

○ 1069201118, boîte 10 : Crétet.

○ 1069201118, boîte 37 : Perier.

■ Émargements du paiement des dividendes et transferts d'actions.

○ 1069200401/272 : livre D.

ARCHIVES NATIONALES D'OUTRE-MER (AIX-EN-PROVENCE).

■ Fonds ministériels, dépôt des papiers publics des colonies.

■ FR ANOM 1DPPC : état civil, Antilles, Saint-Domingue.

○ FR ANOM 1DPPC 2326 : actes d'état civil – Le Cap.

ARCHIVES DE LA CHAMBRE DE LA CCIMP (MARSEILLE).

■ Série L.

■ Sous-série L 19 : fonds d'entreprises.

○ L 19/62 : fonds Chauvet et Lafaye (1785-1805).

L 19/62/01 : comptabilité – journal d'achats (1785-1787).

L 19/62/02 : comptabilité – grand livre (1799-1803).

L 19/62/03 : comptabilité – grand livre (1785-1788).

L 19/62/04 : comptabilité – journal de caisse (1788-1798).

L 19/62/05 : comptabilité – journal de caisse (1799-1802).

L 19/62/06 : comptabilité – journal de caisse – liquidation de la société (1799-1805).

L 19/62/07 :correspondance active (1785-1787).

L 19/62/08 :correspondance active (1788-1791).

L 19/62/09 :correspondance active (1791-1793).

L 19/62/10 :correspondance active (1793-1794).

L 19/62/11 :correspondance active (1796-1799).

L 19/62/12 :correspondance active (1799-1802).

ARCHIVES DÉPARTEMENTALES DES BOUCHES-DU-RHÔNE (MARSEILLE).

■ **Série E.**

■ **Sous-série 366 E : notaires.**

○ Dageville (Gabriel-François), Marseille.

■ **Série Q.**

■ **Sous-série 1 Q : domaines nationaux.**

○ 1 Q 557 : liquidation des maisons de commerce dont les chefs sont émigrés (1780-1795).

ARCHIVES DÉPARTEMENTALES DE L'HÉRAULT.

■ **Série C.**

○ C 2297-2298 : foire de Beaucaire (1684-1789).

○ C 2301 : mémoires sur la foire de Beaucaire (1721-1723).

■ **Série J.**

■ **Sous-série 2 J : sociétés Sabatier.**

○ 2 J 104 : grand livre de compte (fin du XVIII^e siècle).

■ **Série M.**

■ **Sous-série 3M : élections.**

○ 3 M 153 : liste du jury (1829).

ARCHIVES DÉPARTEMENTALES DU RHÔNE.

■ **Série J.**

■ **Sous-série 4 J : fonds Guérin.**

○ 4 J 5 : correspondance commerciale active.

○ 4 J 6 : correspondance commerciale active.

○ 4 J 7 : correspondance commerciale active.

○ 4 J 8 : correspondance commerciale active.

○ 4 J 9 : correspondance commerciale active.

○ 4 J 10 : correspondance commerciale active.

○ 4 J 12 : correspondance commerciale active.

○ 4 J 16 : correspondance commerciale active.

○ 4 J 17 : correspondance commerciale active.

- 4 J 18 : correspondance commerciale active.
- 4 J 123 : correspondance commerciale active.
- 4 J 322 : correspondance commerciale active.
- 4 J 339 : correspondance commerciale active.
- 4 J 346 : correspondance commerciale active.
- 4 J 482 : correspondance commerciale active.

SERVICES ÉTRANGERS.

ARCHIVIO DI STATO DI TORINO (ITALIE, TURIN).

■ **Sezione corte : paesi.**

■ **Saluzzo, Marchesato di Saluzzo.**

○ Liasse 3 : relations avec la France, la Savoie et le Dauphiné (1550-XVIIIe siècle).

■ **Sezione corte : materie economiche.**

■ **Commercio, cat. 3 : commercio in generale.**

○ Liasse 2 : 1814-1819.

○ Liasse 3 : 1820-1824.

○ Liasse 4 : 1825-1828.

■ **Commercio, cat. 4, professioni arti e manifatture.**

○ Liasse 4.

○ Liasse 10.

■ **Commercio, cat. 6, società commerciali e industriali**

○ Liasse 1 : 1756-1826.

■ **Sezione riunite.**

■ **Consiglio di Stato (restaurazione).**

○ rescritti e patenti (1818-1819).

■ **Ministero delle finanze.**

○ Intendenza di Pinerolo (XVIIe siècle-restauration).

Periodo riguardante i secoli XVII-XVIII.

Statistiques (1718-1798).

Sous-préfecture de Pignerol (période napoléonienne).

Contributions (1800-1814).

Statistiques (1802-1814).

■ **Tribunali.**

○ Tribunal de commerce de Turin (1804-1807).

Jugements (1803-1813).

Prestations de serment, enquêtes (1803-1813).

Procès-verbaux de dépôt d'écritures de sociétés (1804-1807).

Procès-verbaux de consignation et de dissolution de sociétés (1809-1812).

LSE LIBRARY (GRANDE-BRETAGNE, LONDRES).

■ Coll. Misc. 0499 : Dusseigneur, Wollaston et C^{ie} (1784-1803).

○ Coll. Misc. 0499-1 : comptabilité et notes sur le commerce avec Gênes.

○ Coll. Misc. 0499-2 : index (1784-1789).

○ Coll. Misc. 0499-3 : liquidation de la société (1796-1800).

LSU LIBRARIES (ÉTATS-UNIS, BÂTON-ROUGE)[21].

■ Special Collections.

○ Armand Duplantier Family Letters : correspondance (1777-1859) [http://www.lib.lsu.edu/digital/]

NATIONAL ARCHIVES (ÉTATS-UNIS, WASHINGTON).

■ RG 59 : General Records of the Department of State.

○ RG 59.2.2 : Consular Despaches (1789-1906).

Consular instructions (1800-1906)

Genoa (vol. 1) [http://founders.archives.gov/]

21 Les fonds indiqués, ainsi que ceux conservés aux National Archives, ont été consultés dans leur version numérique.

3. Sources imprimées ou éditées.

(a) Sources imprimées périodiques.

Annales politiques et littéraires du département de l'Isère, 1803-1811 (Grenoble).

Journal de Grenoble, 1819-1832 (Grenoble).

Journal du département de l'Isère, 1811-1819 (Grenoble).

La Clochette, 1830-1838 (Vienne).

(b) Sources imprimées non périodiques.

Abrantès (Laure Junot d'), *Mémoires de Madame la duchesse d'Abrantès ou souvenirs historiques sur Napoléon, la Révolution, le Directoire, le Consulat, l'Empire et la restauration*, Paris, Mame-Dulaunay, 1833, vol. 12.

Achard de Germane, *Lettres adressées par Achard de Germane, avocat au Parlement de Dauphiné, à M. de la Coste, l'un des présidents de cette assemblée pendant les deux premières années de l'émigration (1791-1793)*, éditions Cyprien Perrossier, Valence, Jules Céas et fils, 1891.

Achard de Germane] (Antoine), « Mémoire couronné par la Société littéraire de Grenoble, dans sa séance publique du 12 mars 1788, dans *Mémoires de la société littéraire de Grenoble*, Grenoble, J. Allier, 1788

Addressbuch der vorzgüglichsten jeßt bestehenden Kaufleute und Fabrikanten in Europa, s. l., s. n., 1814.

Almanach des protestants de l'empire français, Paris, Gautier et Bretin, 1809.

Almanach général et historique de la province du Dauphiné, Grenoble, Giroud, 1787.

Almanach général des marchands, négociants et armateurs de la France, de l'Europe et des autres parties du monde, Paris, Belin-Lescaplart, 1786.

Almanach géographique du négociant et du voyageur, enrichi de cartes géographiques très correctes, Paris, s. n., 1787.

Annuaire historique pour l'année 1841, Paris, Société de l'histoire de France, 1840, p. 171-172.

Arrêt du Conseil d'État portant règlement pour les manufactures de draps, ratines, serges et autres étoffes qui se fabriquent en Dauphiné, Paris, Imprimerie royale, 1732.

Anthoine (Antoine-Ignace), *Essai historique sur le commerce et la navigation de la mer Noire*, Paris, H. Agasse, 1805.

Anthoine (Antoine-Ignace), *Essai historique sur le commerce et la navigation de la mer Noire*, Paris, H. Agasse, 1820 (1805).

Barrigue (Casimir de), *Livre de raison d'un notable et académicien aixois*, Claude-Alain Sarre (éd.), Versaillles, éditions Mémoire et documents, 2003, p. 186.

Beaulieu (C.), *Histoire du commerce, de l'industrie et des fabriques de Lyon,*

Bedos, *Le négociant patriote*, Amsterdam, 1784.

Belmondi (P.), *Code des contributions directes*, Paris, s. éd., 1818 (2e éd.).

Berthin (Vital), *Chemin de fer de Grenoble. Comparaison du tracé de Saint-Rambert avec les tracés de Tain, de Valence et de Vienne*, Grenoble, J. Baratier, 1845.

Biard (Michel), « Clarisse Coulomb, *Les Pères de la patrie. La société parlementaire en Dauphiné au temps des Lumières* », dans *Annales historiques de la Révolution française* (n° 350), 2007, p. 190-193.

Blanc (Jérôme), *Les monnaies parallèles. Approches historiques et théoriques*, thèse de doctorat (économie), université Lyon 2, 1998

Blanc de Volx (Jean), État commercial de la France au commencement du XIXe siècle, Paris, Treuttel et Würtz, 1803.

Blondel, *De la tenue des livres de commerce à parties simples et à parties doubles*, Lyon, P. Bernard, 1801.

Blanqui (Adolphe-Jérôme), *Dictionnaire du commerce et de l'industrie*, Bruxelles, Warles et Cie, 1838.

Bonnaire (Félix), *Mémoire au ministre de l'Intérieur sur la statistique du département des Hautes-Alpes*, Paris, impr. des sourds-muets, an 9 (1800-1801).

Bonnaire (Félix), *Statistique du département des Hautes-Alpes*, Paris, impr. des sourds-muets, 1801-1802.

Bonnin (Charles-Jean), *Principes d'administration publique*, Paris, Renaudière, 1812.

Borel (Hyacinthe Marcellin), *Observations sur le rapport fait au nom du comité chargé de la révision des loix contre les émigrés*, Paris, imprimerie de Dufart, 1794.

Borel (Hyacinthe Marcellin), *Opinion sur la régénération des mœurs*, Paris, Dufart, 1793-1794.

Bouchet (Pierre B.), *Institutions commerciales, traitant de la jurisprudence et des usages du négoce d'après les anciennes et nouvelles lois*, Paris, Leyrault frères, 1801.

Bourcet (Pierre-Joseph de), *Mémoire militaire sur les fronctières de la France, du Piémont et de la Savoie*, Berlin, G. Decker, 1801

Bray (Eugène de), *Essai sur la force, la puissance et la richesse nationales*, Paris, Bailleul, 1814 (2e éd.).

Brunet (V.), *Géographie historique, physique, politique, industrielle, commerciale, statistique et pittoresque du département de l'Isère*, Grenoble, impr. de Prudhomme, 1857.

Bulletin de la société de statistique des arts utiles et des sciences naturelles du département de la Drôme, Valence, Borel, 1837 (3 vol.).

Bulletin des lois du royaume de France, Paris, Imprimerie royale, 1819, vol. 7.

Caire-Morand (Antoine), *Autobiographie de Caire-Morand, ou mémoire historique de la manufacture de crisal de roche établie en 1778 à Briançon*, éd. P. Guillaume, Gap, Jacylard, 1883.

Chacun a fait ses preuves, s. l., s. n., 1789.

Chaix (Barthélemy), *Préoccupations statistiques, géographiques, pittoresques et synoptiques du département des Hautes-Alpes*, Grenoble, F. Allier, 1845.

Châteaubriand (François-René de), *Études ou discours historiques sur la chute de l'Empire romain, la naissance et les progrès du christianisme et l'invasion des barbares*, Paris, Lefèvre, 1831.

Clavière (Étienne), *De la France et des États-Unis*, Londres, s. n., 1787.

Clavière (Étienne), *Opinion d'un créancier de l'État*, Londres-Paris, Buisson, 1789.

Clavière (Étienne), *Réponse au mémoire de M. Necker concernant les assignats*, Paris, Impr. du patriote français, 1790.

Colin, *Statistique du département de la Drôme*, Paris, Imprimerie des sourds-muets, 1801-1802.

Collection complète des tableaux historiques de la Révolution française, Paris, impr. de Didot, 1798 (3 vol.).

Collection des lois et décrets approuvée et encouragée par le Comité de salut public de la Convention nationale, Douais, Lagarde, s. d.

Coriolis d'Espinouse (Charles-Louis-Alexandre, de), *Un témoin de la Restauration et de la Monarchie de Juillet : le marquis de Coriolis, lettres à Lamenna, 1825-1837*, éd. C. Latreille, Paris, s. n., 1912.

Coyer (Gabriel-François), *La noblesse commerçante*, Paris, Duchesne, 1756.

Crétet (Emmanuel), *Rapport fait par Crétet sur la résolution du 1 vendémiaire, relative à la contribution des patentes*, s. l., s. n., 1798.

Crétet (Emmanuel), *Rapport par Crétet sur le mode du paiement des fermages pour l'an IV : séance du 9 messidor, an IV*, Paris, Impr. nationale, 1796.

Delacroix (Nicolas), *Essai sur la statistique, l'histoire et les antiquités du département de la Drôme*, Valence, Jacques Montal, 1817.

Desolneux, *La clef du commerce, ou état du commerce et des manufactures des principales places de l'Europe, du Levant et quelques-unes même d'Amérique*, Paris, Royez, 1802.

Dochier (Jean-Baptiste), *Mémoire sur la ville de Romans*, Valence, J. Montal, 1812.

Dubochet (Jean-Jacques), Guichard (Victor), *Manuel du juré*, Paris, A. Sautelet, 1827.

Dubois (Jean-Baptiste), *Du commerce français dans l'état actuel de l'Europe*, Paris, Potet, 1806.

Dulaurens (J.-G.), *Manuel des contribuables*, Paris, J. Decle, 1821 (1819).

Dupuy (Jean-Baptiste), *L'épistolaire commercial*, Lyon-Paris, Ayné-Lecointe et Durey, 1822.

Dutens (Joseph), *Essai comparatif sur la formation et la distribution du revenu de la France en 1815 et 1835*, Paris, Guillaumin, 1842.

Duvergier (Jean-Baptiste), *Collection complète des lois, décrets, ordonnances, règlements, et avis du Conseil d'État*, Paris, A. Guyot et Scribe, 1825 (vol. 7) et 1827 (vol. 27).

État détaillé des liquidations opérées à l'époque du 1er janvier 1829 par la commission chargée de répartir l'indemnité attribuée aux anciens colons de Saint-Domingue, en exécution de la loi du 30 avril 1826 et conformément aux dispositions de l'ordonnance du 9 mai suivant, Paris, Imprimerie royale, 1829.

Examen impartial de l'assemblée tenue à Vizille en Dauphiné, le 21 juillet 1788, s. l., s. n., 1788.

Falcoz de La Blâche (Alexandre), *Opinion de M. de La Blâche, député du Dauphiné, contre l'émission des assignats*, Paris, Baudouin, 1790

Fantin-Desodoards (Antoine Étienne), *Histoire philosophique de la Révolution de France, depuis l'assemblée des notables en 1787 jusqu'à l'abdication de Napoléon Bonaparte*, Paris, Barba-Hubert, 1817, vol. 3.

Felice (Fortunato Bartolomeo, de), *Code de l'humanité, ou la législation universelle, naturelle, civile et politique, avec l'histoire littéraire des plus grands hommes qui ont contribué à la perfection de ce code*, s. l., Yverdon, 1778, vol. 9.

Fleurigeon, *Code administratif*, Paris, Garnery, 1809, vol. 2.

Fontanieu (Gaspard Moïse Augustin, de),

Gallinato (Bernard), *Les corporations à Bordeaux à la fin de l'Ancien Régime : vie et mort d'un mode d'organisation du travail*, Bordeaux, Presses universitaires de Bordeaux, 1992.

Ganilh (Charles), *La théorie de l'économie politique, fondée sur les faits résultants des statistiques de la France et de l'Angleterre ; sur l'expérience de tous les peuples célèbres par leur richesse ; et par les lumières de la raison*, Paris, Deterville, 1815 (2 vol.).

Gautier (Théodore), *La période révolutionnaire dans les Hautes-Alpes (1790-1810)*, éd. P. Guillaume, Gap, 1895.

Gueymar-Dupalais, *Annuaire du département de la Drôme pour l'an XIV*, Valence, impr. Aurel, Bonnet et Viret, 1806.

Guillaume (Paul), *Recueil des réponses faites par les communautés de l'élection de Gap au questionnaire envoyé par la commission intermédiaire des états du Dauphiné*, Paris, Imprimerie nationale, 1908.

Guillon de Montléon (Aimé), *Mémoire pour servir à l'histoire de Lyon pendant la Révolution*, Paris, Baudouin frères, 1824.

Hegel (Georg W. F.), *La raison dans l'Histoire*, Paris, Plon, 1965.

Hegel (Georg W. F.), *Phénoménologie de l'Esprit*, Paris, Aubier, 1991 (1807).

Histoire de la révolution de Lyon, Lyon, Regnault, 1793.

Holbach (Paul Henri Thiry, d'), *La morale universelle, ou les devoirs de l'homme fondés par sa nature*, Amsterdam, Marc-Michel Rey, 1776.

Isnard (Achille-Nicolas), *Traité des richesses*, Londres-Lausanne, Grasset, 1781

Kant (Emmanuel), *Vers la paix perpétuelle*, Paris, Vrin, 2007 (1795).

Kermaingant (Mathurin-François), *Mémoire sur le projet d'un chemin de fer de Lyon à Marseille*, Paris, Imprimerie royale, 1837.

Kerverseau (François-Marie), *Histoire de la Révolution de 1789 et de l'établissement d'une constitution en France*, Paris, Clavelin, 1790.

La Millière (Antoine-Louis, de), *Mémoire sur le commerce d'Anvers*, Paris, Imprimerie des Sourds-Muets, 1808

La Platière (Roland de), *Encyclopédie méthodique : manufactures, arts et métiers*, Paris, Panckoucke, 1785.

La Revue philosophique, littéraire et politique, Paris, 1799-1800.

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, 1809.

Laboulinière (Pierre), *De l'influence d'une grande révolution sur le commerce, l'agriculture et les arts*, La Haye, Immerzeel, 1808.

Ladoucette (Jean-Charles-François), *Histoire, topographie, antiquités, usages, dialectes des Hautes-Alpes*, Paris, 1834 (2e éd.).

Le Blanc (Jean-Bernard), *Lettres de M. l'abbé Le Blanc, concernant le gouvernement, la politique et les mœurs des Anglois et des François*, Amsterdam, s. éd., 1749, vol. 2.

Le négociant citoyen, Amsterdam, s. éd., 1764.

Lettre d'un négociant à son fils sur les sujets les plus importants du commerce, Strasbourg, A. Kœnig, 1786.

Lettre écrite à M. Necker par les états de la province du Dauphiné, sur son rapport fait au roi dans son conseil, Romans, s. n., 1789.

Lettres adressées par Achard de Grenoble, avocat au Parlement du Dauphiné, à M. de la Coste, président du Parlement, pendant les deux premières années de l'émigration (1791-1793), Valence, s. éd., 1891.

Macarel (Louis-Antoine), *De la fortune publique et de son administration*, Paris, Pourchet, 1840, vol. 3

Maillet (André), *La vallée de la Drôme : histoire de Saillans*, Paris, Silvestre, 1892

May (Jean-Charles), *Lettres marchandes, non seulement fort propres à s'exercer dans le stile épistolaire du négociant, mais aussi à s'instruire dans toutes les parties relatives tant au commerce de terre qu'à celui de mer*, Iversen, 1778.

Mémoire de la société littéraire de Grenoble, Grenoble, J. Allier, 1787.

Mémoire sur la nécessité d'admettre dans le nombre des députés du Tiers-état des représentants du commerce extérieur et intérieur du Royaume, v. 1788.

Mémorial du commerce et de l'industrie, Paris, Bureaux du Mémorial du commerce, 1851, vol. 15

Montbrion (dir.), *Dictionnaire universel du commerce, de la banque et des manufactures*, 1850, vol. 1, p. 842.

Montesquieu (Charles-Louis de Secondat, baron de la Brède et de), *De l'esprit des lois*, Genève, Barrillot et fils, 1748 (2 vol.).

Moreau de Beaumont (Jean-Louis), *Mémoires concernant les impositions et droits en Europe*, Paris, J.-C. Desaint, 1787-1789 (5 vol.).

Moreau de Jonnès (Alexandre), Le commerce au XIXe siècle, Paris, s. éd., 1825.

Mounier (Jean-Joseph), *Assemblée des trois ordres de la province du Dauphiné*, s. l., s. n., 1788.

Nouveau barème, ou traité raisonné d'arithmétique, Maastricht, Nypels, 1798-1799.

Paganucci (Jean), *Manuel historique, géographique et politique des négocians*, Lyon, J.-M. Bruyset, 1762, vol. 1.

Perier (Augustin), *Histoire abrégée du Dauphiné de 1626 à 1826*, éd. E. Chaper, Grenoble, F. Allier, 1881.

Perier (Casimir), *Opinions et discours de M. Casimir Perier*, éd. A. Lesieur, Paris, Paulin, 1838.

Perrin-Dulac (François), *Description générale du département de l'Isère*

Peuchet (Jacques), *Manuel du négociant et du manufacturier, contenant les lois et règlemens relatifs au commerce, aux fabriques et à l'industrie*, Paris, Roret, 1829.

Peyrat (Napoléon), *Journal du siège de Paris par les Allemands, 1870. Le pasteur de Saint-Germain-en-Laye face au siège de Paris par les Prussiens*, Parmentier (Roger), Parmentier de Lingua de Saint-Blanquat (Agnès) (éd.), Paris, L'Harmattan, 2009.

Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), *Histoire de Grenoble et de ses environs, depuis sa fondation sous le nom de Cularo jusqu'à nos jours*, Grenoble, Baratier frères, 1829.

Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), *Les Dauphinois à Saint-Domingue*, Grenoble, impr. Maisonville et fils, 1868.

Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), *Notes pour servir à l'histoire de Grenoble*, Grenoble, X. Drevet, 1880.

Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), *Précis statistique des antiquités du département de l'Isère*, Grenoble, Prudhon, 1843.

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

Pison du Galland (Alexis-François), *Les droits nationaux et les privilèges du Dauphiné, mis en parallèle avec les nouveaux actes transcrits militairement sur les registres des cours souveraines du royaume, le mois de mai dernier*, s. l., s. n., 1788.

Poncelin de la Roche-Tilhac (Jean-Charles), *Le procès de Louis XVI*, Paris, Debarle, 1795, vol. 4.

Procès-verbal de l'assemblée générale des trois ordres de la province de Dauphiné, tenue à Romans par permission du roi, Grenoble, J. M. Cuchet, 1788.

Procès-verbal de la séance des banquiers et négociants convoqués chez le consul Bonaparte, le 3 frimaire an VIII, Paris, s. n., 1799

Rabaut (Pierre Antoine), *Annuaire ou répertoire ecclésiastique à l'usage des Églises réformées et protestantes de l'Empire français*, Paris, Brasseur aîné, 1807.

Rapport fait au nom de la commission chargée de l'examen des papiers trouvés chez Robespierre et

ses complices, Paris, Imprimerie nationale, 1794-1795, p. 355.

Raynal (Guillaume-Thomas), *Essai sur les intérêts du commerce national pendant la guerre*, 1756.

Raynal (Guillaume-Thomas), *Histoire philosophique et politique des établissemens et du commerce des Européens dans les deux Indes*, Genève, J.-L. Pellet, 1780.

Raynal (Guillaume-Thomas), *Tableau de l'Europe, pour servir de supplément à l'Histoire philosophique et politique des établissements et du commerce des Européens dans les deux Indes*, Amsterdam, s. n., 1756.

Recueil des édits et déclarations du roy, lettres patentes et ordonnances de Sa Majesté, arrests et réglemens de ses conseils et du parlement de Grenoble, concernant en général et en particulier la province du Dauphiné, Grenoble, G. Giroud, vol. 13

Regnault-Warin (Jean-Joseph), *Mémoires pour servir à la vie du général Lafayette et à l'histoire de l'Assemblée constituante*, Paris, Hesse et C^{ie}, 1824 (2 vol.).

Relation de ce qui s'est passé à Grenoble, Grenoble, s. n., 1788.

Réponse des négociants de la ville de Grenoble à MM. les juges-consuls de Montauban, Clermont-Ferrand, Châlons, Orléans, Tours, Besançon, Dunkerque et Saint-Quentin, et à la Chambre de commerce de Picardie, de Saint-Malo et de Lille en Flandres, s. l., s. n., 1789.

Revue encyclopédique, Paris, Bureau de la Revue encyclopédique, 1819, vol. 4.

Ribbe (Charles, de), *Marseille, Aix et les Alpes dans la question du chemin de fer direct entre Marseille et Aix*, Aix-en-Provence, Remondet-Aubin, 1862.

Ricardo (David), *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, Londres, J. Murray, 1821 (1817).

Rogron (Joseph-André), *Code de commerce expliqué par ses motifs et par des exemples*, Bruxelles, H. Tarlier, 1827 (3^{e} édition).

Roux (Vital), *De l'influence du gouvernement sur la prospérité du commerce*, Paris, Fayolle, 1800.

Rubichon (Maurice), *De l'Angleterre*, Paris, Imprimerie de Lefebvre, 1816-1819 (2 vol.).

Rubichon (Maurice), *Du mécanisme de la société en France et en Angleterre*, Paris, Chatet, 1837.

Savary des Brûlons (Jacques), *Le parfait négociant, ou instruction générale pour ce qui regarde le commerce des marchandises de France et des pays étrangers* , Paris, frères Estienne, 1757-1770.

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.

Say (Jean-Baptiste), *Traité d'économie politique*, Paris, Deterville, 1803.

Say (Jean-Baptiste), *Cours complet d'économie politique pratique*, Paris, Rapilly, 1828-1833 (7 vol.).

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

Simon (Mathias), *Manuel des conseils de préfecture*, Coblence, Heriot, 1810 (3 vol.).

Stendhal, *Correspondance*, Paris, Le Divan, 1933 (10 vol.).

Stendhal, *Journal*, Paris, Le Divan, 1937 (5 vol.).

Stendhal, *Mémoires d'un touriste*, Paris, M. Lévy frères, 1854.

Stendhal, *Pensée : filosofia nova*, Paris, Le Divan, 1931 (2 vol.).

Stendhal, *Souvenirs d'égotisme*,Paris, Le Divan, 1927.

Stendhal, *Vie de Henry Brulard*, Paris, Gallimard, 1973 (1890).

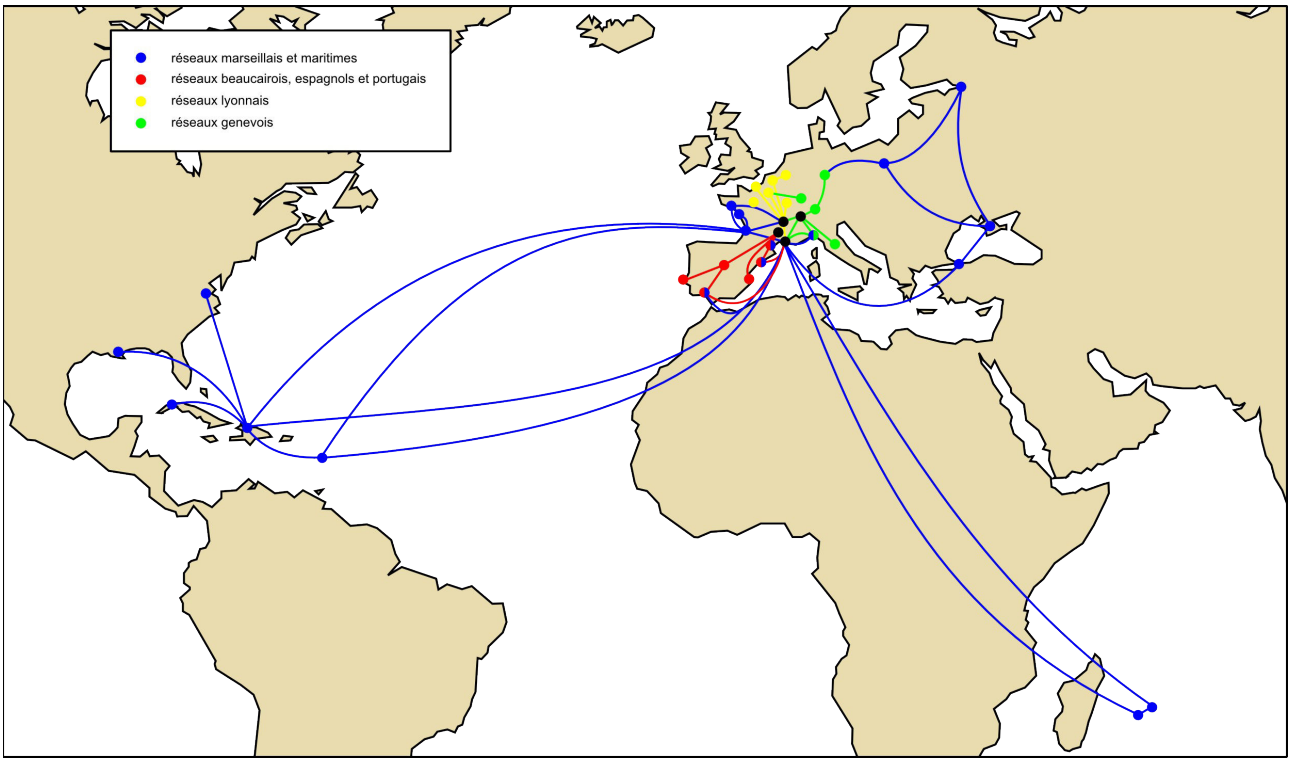
Vivien (Alexandre-François), Études administratives, Paris, Guillaumin, 1845.

Annexes.

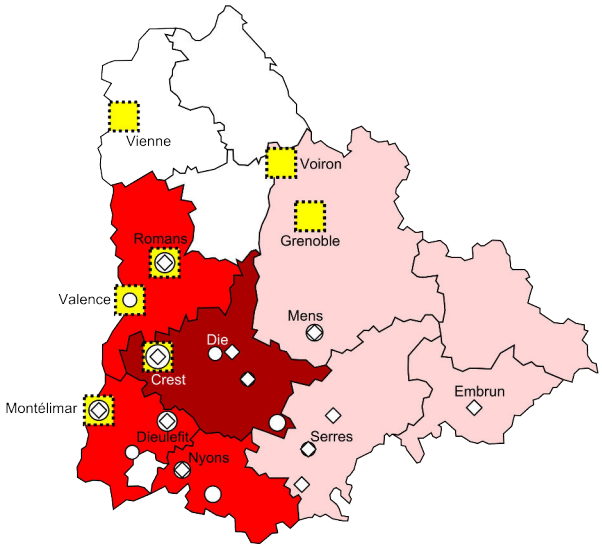
Annexe 1 : Les principaux bourgs et villes du Dauphiné.

Source : R. Favier, 1995, p. 464.

Annexe 2 : Carte de synthèse – l'implantation internationale des négociants dauphinois.



Annexe 3 : Protestantisme et négoce en Dauphiné, entre la fin du XVIII[e] et le début du XIX[e] siècle.



1. Implantation des commerçants protestants.

- Identification d'un ou plusieurs négociant(s) à partir de sources privées.
- Identification d'un négociant sur les listes électorales (1800-1829).
- Identification de 3 à 2 négociants sur les listes électorales (1800-1829).
- Identification de 4 à 5 négociants sur les listes électorales (1800-1829).
- Identification de plus de 10 négociants sur les listes électorales (1800-1829).

2. Proportion de protestants par district (XIX[e] siècle)

- [15 % - 30 %]
- [5 % - 15 %[
- [1 % - 5 %[
-]0 % - 1 %[

3. Les foyers du commerce dauphinois.

- Principales places du commerce régional.

Source : B. Deschanel, 2013.

Annexe 4 : Notices biographiques de quelques négociants dauphinois.

Notice 1. Abel (Jacques)
[Arch. dép. Hautes-Alpes] 38 J 12 et 13 (fonds Chauvet : famille Abel et papiers de Jacques Abel, négociant à Marseille puis à Antonaves) [Arch. CCIMP] L 19/62/ (fonds Chauvet et Lafaye)
?-?
Marseille, Antonaves
Commerçant installé successivement à Marseille, puis à Antonaves. À partir de 1787, il se retire du commerce marseillais, s'installe à Antonaves. À la faveur de la Révolution, il s'engage dans une nouvelle carrière politique, assumant plusieurs charges publiques, et notamment celle d'agent national. Il ne s'implique plus guère dans des affaires commerciales dès lors, mais reste en contacts occasionnels avec des commerçants (Chauvet par exemple, etc.).

Notice 2. Andrevon (Louis)
[Bibliographie] Bergeron (L.) et Chaussinand-Nogaret (G.), 1980, vol. 4-6, p. 177-178. [Arch. dép. Drôme] B 1466 (immeubles acquis par Louis Andrevon et sa mère) B 1940 (testament du père de Louis Andrevon) L 1674 (tribunal de commerce de Romans) 2 M 44 (conseillers généraux – Louis Andrevon, an 9-an 13).
1745-?
Romans
Négociant de Romans, issu d'une famille de commerçants (fils de Marie Fière). Après 1789, il s'engage dans les organisations et institutions révolutionnaires : il fut tour à tour officier municipal et agent national. Il préside aussi la Société populaire de Romans. Toutefois, ses liens de parenté avec un émigré lui valent quelques déconvenues. Néanmoins, ces soupçons ne l'empêche pas d'être désigné, en l'an 4, par une assemblée des marchands et négociants de Romans, pour siéger au tribunal de commerce de la ville (dont il devient le président). Il est également conseiller général entre l'an 9 et l'an 13. Il participe au Conseil de charité de la ville de Romans, à sa création, en 1823.

Notice 3. Anthoine (Ignace Antoine)	
[Bibliographie] Anthoine (A.-I.), 1805, 1820. Buti (G.), 2005. [Arch. nat.] F^{1cIII} Alpes (Hautes-) 3	 Source : F.-C. d'Houdetot, 1808 (www. napoleonica.org).
1749-1826	
Marseille, Embrun	
Négociant à Marseille. Il se lance au cours des années 1780 dans le commerce avec le Levant. Belle réussite dans la mer Noire, où il établit le seul établissement marseillais de quelque importance, une commandite connue sous la raison sociale Anthoine frères Sauron et Cie. Anobli peu avant la Révolution. Il fut également maire de Marseille. En 1812, il était marié et avait cinq enfants. Toujours en 1812, il est cité sur une liste de dix candidats présentés pour le Sénat conservateur, pour le collège électoral des Hautes-Alpes (F/1cIII/alpes-hautes/3). Il est identifié sous le titre d'Anthoine, baron de Saint-Joseph, et décrit en tant que « maire de Marseille, officier de la légion d'honneur et trésorier de la huitième cohorte ». Mais il était toujours domicilié à Marseille à cette époque (1812). « Négociant, armateur de plusieurs navires, annobli en 1786 » grâce à « ses entreprises dans la mer Noire. Conseiller de ville en 1790, membre du conseil municipal ». Selon un autre document, toujours pour la présentation de candidats au Sénat conservateur, il était issu d'une « famille honnête du département des Hautes-Alpes, où il jouit d'une grande considération ».	

Notice 4. Archinard (Jean Pierre)
[Bibliographie] Bernard (Jean-Pierre), Magnan (Claude), Sauvageon (Jean), Serre (Robert), Seyve (Claude), Seyve (Michel), Pierre (Roger), 1999.
1742-1836
Crest
Originaire de Saillans (où il est né), il s'installe à Crest à partir de 1767, pour y pratiquer le commerce. Il tint notamment un commerce de gros, et s'associa à Louis-Michel Rigaud de l'Isle (dont il devint le gendre). Proche de Camille Desmoulins, il participe à l'activité révolutionnaire à Paris. Il est aussi élu administrateur du district de Crest (1791), député de la Drôme à la Législative (toujours en 1791). À la fin de son mandat, il se retire un temps des activités politiques, pour se consacrer de nouveau à ses affaires. Il aide occasionnellement l'administration (comme en l'an 5, lorsqu'il est désigné commissaire-adjoint, pour établir un tableau des valeurs successives du papier-monnaie dans la Drôme). En 1805, on le retrouve au Conseil général de la Drôme. Il accueille favorablement le régime consulaire, puis impérial; Il appartenait à la loge « l'Humanité », située à Crest.

Notice 5. Balmet (aîné) (Jean-Antoine-Joseph *ou* Antoine)
[Bibliographie] Bergeron (L.), 1999 (1978), p. 52. Léon (P.), 1963, p. 28 et 31. [Arch. dép. Isère] 4 M 5 (Élections : liste des notables communaux de l'Isère, an 9).
1766 *ou* 1767-?
Bourgoin, Grenoble, Paris.
Négociant, lié au commerce colonial dauphinois (il est installé à Saint-Domingue en 1789), en association avec Marc Favier (P. Léon, p. 28 et 31). Il continue ensuite le négoce et se lance dans la banque, au moins après Thermidor. Mais il est failli en l'an 11 (L. Bergeron, p. 52). En l'an 9, il figure parmi les notables nationaux de l'Isère. On note qu'il est « négociant et banquier à Paris ». Il a alors seulement 34 ans.

Notice 6. Barrillon (Jean Joseph François Alexandre)	
[Arch. Banque de France] 1069201118, boîte 2 : Barrillon. [Bibliographie] Bergeron (L.), 1999 (1978). Cougny (G.), Robert (A.), 1889. Szramkiewicz (Romuald), 1774.	 Source : www.appl-lachaise.net
1762-1817	
Serres, Cap-Français, Lyon, Paris	
Né à Serres il est issu, d'une famille de notables locaux. Négociant au Cap-Français. Épouse au Cap la fille de Chassy-Poulet, un négociant lyonnais (1787). Au début de la révolution haïtienne, il combat sur place les Noirs insurgés, avec des succès locaux. Il finit toutefois par revenir en France, où il va faire fortune dans les fournitures militaires. Il s''installe à Paris (1792). Il défend les fédéralistes lyonnais puis se cache en France après la chute de Lyon. Il se dissimule vraisemblablement dans les Hautes-Alpes, peut-être près de Serres. Il revient ensuite à Paris, où il continue ses opérations dans le commerce, et devient un des banquiers les plus influents du pays. Il participe notamment à la fondation de la Banque de France. Libéral, il n'en soutient pas moins financièrement le régime impérial, et se rapproche de l'entourage de Napoléon. Il fut aussi député des Hautes Alpes en 1815, pendant les Cent Jours. Par la suite, il semble se retirer de la vie publique, pendant la Restauration et jusqu'à sa mort, en 1817. Il était membre de la Société de l'Afrique intérieure et de découvertes (1804).	

Notice 7. Barthelon (Antoine)
[Bibliographie] Gille (B.), 1959, p. 347. La Tynna (J. de), 1810, p. 587. Pilot de Thorey (E.), 1880. [Arch. dép. Isère] 1 J 645-652 (fonds Drevon et Lambert cadet)
1755-?
Grenoble
Négociant et banquier. Marié. Pas d'enfant en 1811. Son entreprise est d'abord installée à Grenoble, et connue sous la raison sociale Barthelon Ailloud et Cie. Contacts avec Drevon et Lambert notamment, dans les années 1800. L'almanach de 1809 les décrit comme des « négociants en toiles ». Antoine Barthelon comptait parmi les trois plus riches négociants de l'Isère en 1811 ; sa fortune est alors évaluée à 16 000 fr. En 1820, Barthelon et Ailloud sont banquiers, à Grenoble.

Notice 8. Borel (du Bez) (Hyacinthe-Marcellin)	
[Arch. dép. Hautes-Alpes] F 3484 (1 à 26) [cf. également la notice de l'archiviste]	 Source : BnF.
1756-1796	
Embrun, Turin, Briançon, Piémont, le Bez	
Famille de notables du Briançonnais ; originaire du Bez (commune de la Salle). Apparenté aux Gravier (par alliance), aux Caire. Éducation chez les jésuites d'Embrun et apprentissage à Turin, dès l'âge de onze ans. Il épouse la fille d'un cousin de sa mère, Charlotte Gravier. Ses affaires le poussent à se déplacer constamment, entre Piémont et Briançonnais. Parallèlement, il achète la charge de capitaine-châtelain du Briançonnais (1785 ou 1778 ?) et fonde une fabrique de chapeaux à la Salle. Nommé lieutenant-colonel de la garde nationale, procureur syndic du district de Briançon (1790). Député des Hautes-Alpes à la Convention puis au Directoire, il siège parmi les modérés. Il est l'auteur de plusieurs imprimés, sur des sujets variés, allant de l'état du commerce à la question des mœurs et du célibat.	

Notice 9. Bo(t)tut
[Bibliographie] Léon (P.), 1963, p. 46-47. Norberg (K.), 1985, p. 172. [Arch. dép. Isère] 14 J (fonds Pinet, correspondance).
?-?
Grenoble
Négociant. Oncle d'Antoine Dolle, dit l'Américain. Lié à la famille Dolle, il réalise avec Antoine et un troisième commerçant (Balmet) une société, pour revendre de la pacotille dans les Îles (Dolle étant chargé d'effectuer le voyage). Réalise pour le compte de la société, avec Balmet, plusieurs achats de toiles peintes à Genève. Peut-être des liens épistolaires avec Pinet, concernant la vérification de plusieurs éléments de comptabilité. Il semble aussi avoir possédé des fonderies d'acier à Rives. Il a occupé le poste de directeur de l'hôpital grenoblois.

Notice 10. Busco (Pascal)
[Arch. dép. Aube] 3 F 108 (fonds Berthelin et Fromageot. Négoce des toiles. Correspondance). 3 F 437 (fonds Berthelin et Formageot. Négoce des toiles. Correspondance). [Arch. CCIMP] (fonds Chauvet et Lafaye) [Bibliographie] Rojon (J.), 2007.
?-?
Grenoble
Négociant installé à Grenoble, et vraisemblablement dans d'autres places. Associé à Vallier, dans la société Busco et Vallier, pendant la Révolution. Son cousin Busco avait été implanté dans les Îles, à Saint-Domingue ; plusieurs lettres sont échangées à ce sujet entre Pascal Busco, Jean-Jacques Chauvet, et les associés dominicains de ce dernier, Philippon et Lambert, du Cap-Français.

Notice 11. Caire-Morand (Antoine)
[Arch. dép. Hautes-Alpes] C 25 à 27 F 3484 (fonds Borel) L 733 (commerce et industrie)
1747-1825
Briançon
Manufacturier, lapidaire, lié au négoce briançonnais. Formation à Turin, comme joailler (cf. C 27, un acte de 1778 qualifie Caire-Morand de « *joailier en l'université de Turin* »). À la tête d'une manufacture royale de cristal de roches, créée à Sainte-Catherine, à côté de Briançon (1778). Il continue toutefois de se rendre en Italie, comme en témoigne une lettre reçue par Borel du Bez, datée de 1782, et rédigée à Turin, où Caire-Morand était malade.

Notice 12. Calignon (Séraphin)
[Bibliographie] Cortès (L.), 1963, p. 231. Rojon (J.), 2007. [Arch. dép. Drôme] 37 J 26 (fonds Cornud – papiers révolutionnaires)
?-?
Voiron
Issu d'une famille de commerçants, qui se faisaient appeler Calignon, mais dont le vrai nom était Roux, et qui était originaire de Saint-Jean-de-Voiron (actuellement Saint-Jean-de-Moirans). En association son frère (société Calignon frères), il pratique le commerce de gros à l'époque révolutionnaire (d'après des inscriptions publicitaires figurant sur des cartes à jouer de l'époque). Spécialisé dans la vente de toiles de Voiron (toiles blanches et rousses). Participation régulière à la foire de Beaucaire. Il épouse en l'an 9 Domitille Randon, elle même fille d'un commerçant en toiles, apportant à son époux une dot de 30 000 fr..

Notice 13. Charvet-Dufrenne (Jacques Joseph)
[Bibliographie] Hirsch (J.-P.), 1991, p. 191-192, 304.
1725-1793
Lille.
Négociant drapier, issu du Dauphiné, encore très lié à sa famille, resté dans les régions dauphinoises (son cousin, Nicolas Charvet, l'alimentait en draps confectionnés dans sa manufacture). Rôle politique dynamique, parmi le négoce et la bourgeoisie lilloises. Élu député du corps des « grossiers-merciers-drapiers » (déc. 1789), il devient « le porte-parole tout naturel du programme Dauphinois » (J.-P. Hirsch).

Notice 14. Chauvet (Jean-Jacques)
[Arch. CCIMP] L 19/62 (fonds Chauvet et Lafaye) [Arch. dép. Isère] L 238
?-1802
Lyon, Cap-Français, Marseille, Ribiers, Grenoble
Négociant au Cap-Français, puis à Marseille. Spécialisé dans le commerce des denrées coloniales, des étoffes métropolitaines. Activités financières. Il fait son apprentissage à Lyon, puis s'associe avec un autre commerçant dauphinois (Lafaye) et part s'installer au Cap-Français (1785-1789). De retour en France, après la mort de son associé (1788), il fonde les sociétés Chauvet et C^{ie}, actives de 1788 à sa mort (devenues en 1801 la société Chauvet Tivollier et C$^{ie)}$. Lié aux milieux d'affaires dauphinois, et plus spécialement à la famille Périer. Il épouse une des filles de Périer-Lagrange, à Grenoble. Malade, il meurt sans descendance. La famille Chauvet ne reprend pas les affaires, mais profite tout de même de l'héritage laissé par Jean-Jacques.

Notice 15. Cornud (Étienne)
[Arch. dép. Drôme] 37 J [Bibliographie] Bouillane de Lacoste (F. de), 2007..
1763-?
Montélimar [à partir de son mariage, en 1784], Sauzet
Négociant, tourné vers le commerce de la soie, mais issu d'un milieu plus modeste, de propriétaires terriens protestants, installés dans la région de Vinsobres. Étienne Cornud s'établit comme commerçant à Montélimar, en 1782. Il se marie en 1784 avec Louise Bariel, qui participe à la gestion de l'entreprise. Contacts professionnels à Lyon et Beaucaire notamment. Pendant la Révolution, Étienne Cornud se lance dans des investissements fonciers (achats de biens nationaux). Plutôt favorable aux idées nouvelles (il est franc-maçon), il s'engage politiquement, à l'échelle locale, comme administrateur, dans le conseil municipal de Montélimar (an 8), à la Commission de subsistance du Conseil général, au tribunal de Montélimar (où il siège comme juré). En 1815, il fait partie du Collège électoral du département et il est nommé à la Garde urbaine de Montélimar un an après (1816). Il siège dans de multiples commissions. Parallèlement, il poursuit ses activités commerciales, et ses affaires prospèrent. Il diversifie ses activités, investissant dans le foncier (achat de biens nationaux) et dans une fabrique, fonctionnelle à partir de l'an 13. Dans les années 1820, Étienne Cornud se rapproche de la famille Lacoste (ADD 37 J 18). Sa fille aînée épouse Paul Bouilhane de Lacoste, et à cette occasion est créée une société Cornud et Lacoste (lettre circulaire de 1820). En 1824, la société prend le nom de Cornud et C^{ie}. À la fin des années 1820, les listes électorales l'identifient comme un « marchand », installé à Montélimar et Sauzet.

Notice 16. Crétet (Emmanuel)	
[Bibliographie] Bergeron (L.), 1999 (1978). [Arch. Banque de France] 1069201118, boîte 10 : Crétet.	 Source : L. Garden (wikimedia)
1747-1809	
Pont-de-Beauvoisin, Bordeaux, Champmol (Côte-d'Or), Paris	
Issu d'une famille de négociants de Pont-de-Beauvoisin, qui s'était enrichie par la contrebande pendant tout le XVIII[e] siècle. Lui-même se consacre initialement au négoce. Il devient commis à Bordeaux et fait plusieurs voyages en Amérique. Il s'oriente peu à peu vers les assurances (directeur à Paris d'une caisse d'assurances contre les incendies par exemple). Mais sa carrière le porte essentiellement vers la politique et la banque, et elle prend vraiment son essor après Thermidor. Il cumule ainsi de multiples charges sous le Consulat et l'Empire : directeur des Ponts et chaussées, ministre de l'Intérieur, régent de la Banque de France…Il en devient d'ailleurs, en 1806, le premier gouverneur. Il est également nommé compte de Champmol par Napoléon (1808) et est inhumé au Panthéon.	

Notice 17. Denantes (Marc)
[Arch. dép. Isère] 98 J (fonds Denantes). [Bibliographie] Cortès (L.), 1963, p. 147, 187/ Rojon (J.), 2007.
?-?
Voiron.
Négociant à Voiron. En relation avec divers autres commerçants français, liés aux réseaux des Perier (Chauvet, Tivollier, etc.). Propriétaire d'une fabrique de toiles (?). Il est officier municipal en février 1790 et possède à Voiron une belle propriété. Affaires avec Marseille, le reste du Dauphiné.

Notice 18. Delolle (Pierre Laurent)
[Arch. dép. Drôme] 8 M (71 M 1) [Arch. mun. Romans] 150 S (fonds Delolle)
1773- ?
Romans.
Négociant, « élevé dans le commerce », il continue ses activités marchandes vers l'an 10. Auparavant, il avait été appelé à l'armée, en tant que réquisitionnaire, et il y fut employé « dans la partie des substistances, où il a bien servi ». Delolle fut désigné en l'an 10 par le préfet de la Drôme, pour remplir les fonctions de commissaire, chargé de faire appliquer les décisions prises en matière d'estampillage des marchandises. Delolle était encore actif dans le négoce à cette époque. Au début du XIX^{e} siècle, il acquiert des terrains dans la région de Romans et se lance également dans des activités manufacturières.

Notice 19. Drevon La Parcelle (Ennemond ?)
[Arch. dép. Isère] 1 J 645-652 (fonds Drevon et Lambert cadet)
?-?
Grenoble
Négociant grenoblois. En association avec Séraphin Lambert (société Drevon et Lambert cadet, qui date sans doute de 1796), il commerce entre la France et les régions allemandes, dans les années 1800. Lui-même s'installe à Hambourg. L'entreprise prend en charge la revente de vin, mais aussi d'étoffes de produits manufacturés divers. Elle est cependant emportée par la crise de 1810-1811 et les deux associés doivent liquider leur maison de commerce dans la foulée.

Notice 20. Dus(s)eigneur (Jacques)
[LSE Library] Fonds Duseigneur Wollaston et C^{ie}. [Arch. dép. Drôme] 18 J 3 (fonds Delatune). [Arch. CCIMP] L 19/62 (fonds Chauvet)
?-?
Menglon, Gênes
Négociant à Gênes, originaire de Menglon, dans la Drôme. Il s'associe avec d'autres négociants britanniques : Keir puis Wollaston, lequel avait obtenu la nationalité américain et servait d'ambassadeur des États-Unis à Gênes. Dusseigneur maintient des relations d'affaires avec les Delatune, dans la Drôme. Il est également sollicité par d'autres négociants originaires du Dauphiné et actifs dans le commerce maritime, colonial ou international, tels Anthoine ou Chauvet. Lui-même semble s'être surtout consacré au commerce du textile et à la finance. Au moins un de ses frères, Louis, était sans doute resté en France. Son père était peut être Michel Dusseigneur, également négociant.

Notice 21. Flory (Henry)
[Arch. dép. Isère] L 248 (émigrés : dossiers individuels) [Bibliographie] Szramkiewicz (R.), 1974, p. 124.
?-?
Grenoble, Paris
Négociant grenoblois et banquier. Fils d'Ennemond Flory, un orfèvre grenoblois, et de Catherine Giroud. Ami de Stendhal, lié à la famille Perier. Il resta célibataire (R. Szramkiewicz) mais adopta Edmond-Louis Philippe (Philippe-Flory) dans son testament de 1820. Inquiété à l'époque de la Terreur, car suspecté d'être un émigré. Son nom (ainsi que celui de ses deux sœurs) est rayé des listes en l'an 4 (floréal) et les séquestres qui pesaient sur ses biens sont également levés. Encore négociant en l'an 9, il évolue ensuite vers le secteur bancaire, à Paris, en association avec les frères Perier (Casimir et Scipion), pour former la banque Perier frères, Flory et Cie (1803). Banquier de haute réputation, il participe à l'administration de la Banque de France, en qualité de régent (à partir de 1805). Il fut également juge au Tribunal de commerce (1812) et membre de la Chambre de commerce.

Notice 22. Freycinet (Louis)
[Bibliographie] Brun-Durand (Justin), 1900-1901, p. 343-344. [Arch. dép. Drôme] 37 J 26 (fonds Cornud – papiers révolutionnaires) [Arch. nat.] F/11/1197-1198
1751-1827
Montélimar
Fils d'un commerçant lyonnais, spécialisé dans la vente de la soie. Il appartient à une famille protestante. Il s'installe à Montélimar à partir de 1775, où il poursuit ses affaires et devient aussi recteur de l'hôpital. Il se marie en 1776 avec Antoinette-Élisabeth-Catherine Armand, dont il eut plusieurs enfants. En 1788, il représente d'ailleurs la ville à l'Assemblée générale des trois ordres du Dauphiné (Romans). De même, en 1790, il représente toujours Montélimar à l'Assemblée de Chabeuil qui, après avoir organisé le département de la Drôme, en fait un de ses administrateurs (ce qui le conduit à abandonner la charge d'officier municipal de Montélimar, d'ailleurs). Il devient ensuite grand juré auprès de la Haute Cour, élu par l'Assemblée électorale de la Drôme, tenue à Nyons en 1791. Il réprouve néanmoins les évolutions politiques, ce qui le conduit à se retirer temporairement, à partir du moment où la Révolution se radicalise. En l'an 3 (1795), il est rappelé pour faire partie de l'administration départementale. Il doit alors régler une délicate affaire, concernant les subsistances. Avec Regard (négociant privadois) et Jean Viret (Chabreuil), il s'occupe d'obtenir des subsides nécessaires à l'acquisition de grains, et se rend personnellement à Gênes pour ce faire, tandis que ses deux collègues s'installent à Lyon et Marseille. Les opérations rapportent des sommes importantes, mais provoquent, au moment de l'apurement des comptes, des désaccords entre Freycinet et Regard d'un côté, Viret de l'autre. Freycinet, affaibli financièrement par un long procès et, vraisemblablement, des dettes, finit par se retirer de la politique, pour se consacrer à sa famille et à ses affaires privées jusqu'à sa mort.

Notice 23. Giraud (Paul-Gérard)
[Bibliographie] Chevalier (J. A. U.), 1865, p. 197.
1756-1814
Romans
Négociant. Il épouse en février 1792 Sophie Claudie Pierrette Jacquier (morte en 1821), fille d'un commerçant de Pierre-Bénite, François Jacquier. En 1808, il devient maire de Romans. Au même moment, il est mentionné comme administrateur des hospices (toujours à Romans). Son fils, Paul Émile Giraud, fut également maire de la ville, membre de la chambre consultative de commerce et du conseil général de la Drôme, à partir de 1830.

Notice 24. I(t)hier (Paul)
[Arch. dép. Hautes-Alpes] 15 J (fons Ithier)
1769-1803
Laragne, Bayonne, Lyon, Paris
Négociant. Fils d'André Ithier, receveur de la gabelle à Serres, qui deviendra sous la Révolution commissaire pour la vente des biens nationaux. Sa famille est originaire de Laragne. Paul Ithier quitte la région en 1783 : il s'initie au commerce, d'abord à Bayonne (où une branche de la famille est installée), puis à Lyon. Volontaire en 1791, il assume plusieurs charges dans l'armée, avant de la quitter en 1796. Il redevient alors négociant et s'établit à Paris. Très proche de Barrillon, il défend ses intérêts dans le cadre des marchés militaires. Il s'associe ensuite à lui, après son installation à Paris.

Notice 25. Fayet (Alexandre) *dit* Lafaye
[CCIMP] L 19/62 (fonds Chauvet et Lafaye)
?-1788
Lyon, Cap-Français
Marchand, natif d'Orpierre. Il est issu d'une famille protestante. Sans doute formé à Lyon, dans une société de commerce, il s'associe avec Jean-Jacques Chauvet, vraisemblablement en décembre 1784 ou janvier 1785. Il s'installe avec son associé au Cap-Français (Saint-Domingue), où il s'adonne au grand commerce colonial, s'enrichissant petit à petit. Mais il meurt prématurément, en 1788, emporté par une « fièvre putride ».

Notice 26. Lambert (Séraphin *ou* Jean-François-Séraphin)
[Arch. dép. Isère] 1 J 645-652 (fonds Drevon et Lambert cadet) [AN] AF III 630, plaquette 4484, pièces 84-05 et 4485, pièces 98-120 (procès-verbaux du Directoire exécutif, séance du 6 vendémiaire an 7-28 septembre 1799, police générale).
?-?
Grenoble
Négociant grenoblois. Il est poursuivi pour avoir utilisé de faux certificats militaires et de faux certificats de résidence à Sisteron. Inscrit pour cela sur la liste des émigrés, il en est retiré par décision du Directoire exécutif, en septembre 1799 (vendémiaire an 7). Sous l'Empire, il se lance dans le commerce avec l'Allemagne, en association avec Drevon. L'entreprise se spécialise dans la revente de vins (Bourgogne, Champagne, Bordelais), d'étoffes, de vêtements… Elle est également liée à la banque delphino-parisienne. Drevon s'installe à Hambourg, pendant que Lambert reste à Grenoble. La société est néanmoins balayée par la crise de 1810-1811.

Notice 27. Lesbros (Pierre Laurent)
[Arch. dép. Hautes-Alpes] 1 M 32 (liste des chefs de familles les plus notables du département)
?-?
Veynes
Avant la Révolution, il officie comme receveur des tailles. Mais il se tourne ensuite vers le commerce : il est identifié comme un des principaux notables du département et comme « négociant » en 1811, dans la liste confectionnée par la préfecture. Il percevait alors un revenu annuel de 900 fr. Il avait cinq enfants, âgés en 1811 de 20 à 38 ans. Toutes ses trois filles étaient mariées. Les garçons étaient respectivement fonctionnaire de la mairie et officier du génie militaire. Les Lesbros semblent ainsi s'être progressivement réorientés du commerce et des petits offices de finance vers la fonction publique.

Notice 28. Morin (Étienne)
[Bibliographie] Brun-Durand (Justin), 1900-1901, p. 181. [Arch. dép. Drôme] 37 J 26 (fonds Cornud – papiers révolutionnaires) 3 M 15 (listes électorales) [Arch. mun. Dieulefit CC 51 et GG 7]
1761-?
Dieulefit
Négociant et propriétaire de manufactures (soierie), issu d'une des vieilles familles de Dieulefit, où il est né. Il fut membre de la garde nationale de la ville en 1789. Élu grand juré auprès de la Haute-Cour en 1791, en même temps que le négociant Louis de Saulces de Freycinet. Il est également désigné comme commissaire-adjoint, afin d'aider à l'établissement d'un tableau sur le cours du papier monnaie. Il fut maire de Dieulefit (1812). En 1803, il est marié et a quatre enfants. Il est notamment le père de Pierre-Théodore Morin qui, après un court apprentissage du commerce à Lyon, s'efforça de reprendre en main l'entreprise paternelle (mise à mal sous la Révolution), en se consacrant plutôt aux activités industrielles. Malgré les difficultés de l'époque révolutionnaire, Étienne Morin conserve une relative aisance financière : en 1803, sa fortune était évaluée à 30 000 fr. (« y compris les profits de son commerce »). C'est sans doute peu comparé aux négociants de villes plus importante, mais il reste parmi les plus riches de Dieulefit, et continue de figurer parmi les notables de la commune. En 1812, il est mentionné comme maire de Dieulefit (2 M 56), avec des revenus annuels de 6 000 fr. Il a alors cinq enfants.

Notice 29. Nugues (Jean-Joseph)
[Arch. dép. Drôme] 3 M 50 (Élections : liste de jury et collège électoral, 1829)
?-?
Romans
Négociant. Établi à Romans, il appartient à une famille qui jouit d'un certain prestige local. En dehors de Romans, Nugues était aussi présent à Montmiral ou Saint-Donat, à la fin des années 1820. Il appartenait alors aux notables de la commune (figurant sur les listes d'électeurs). Il est sans doute apparenté au propriétaire Claude Nugues. Lui-même investit d'ailleurs largement dans la propriété foncière – par exemple, il achète en 1821 une propriété et des hangars et maisons, près de Bourg-lès-Valence, en association avec Joseph Blain, un marchand d'huile.

Notice 30. Odouard (Louis Gabriel).
[Bibliographie] Coston (A. de), 1878, p. 346. [Arch. dép. Drôme] 37 J 26 (fonds Cornud – papiers révolutionnaires)
1757-?
Montélimar
Négociant. Il fut également fournisseur de vivres pour l'Italie, où il a longuement séjourné. Il épouse en 1781 Marie-Marine Teisseire (la sœur de Christine Teisseire), dont il aura plusieurs enfants, qui mourront à la guerre ou quitteront Montélimar. Il achète en 1795 une grande maison au fils d'Aymar de Saint-Ferréol, pour la somme de 95 000 l. t. (revendue en 1804 à Barthélémy Guynet fils). Il est recensé comme un « notable » de Montélimar en 1791. Il était aussi le frère d'un juge de paix.

Notice 31. Perier (Jacques)
[Bibliographie] Barral (P.), 1964. Bourset (Madeleine), 1994. Wolff (J.), 1993.
1702-1782
Voiron, Grenoble
Marchand, il réussit à accumuler une fortune enviable au cours du siècle. Il est lui-même fils d'un marchand grenoblois, Jean Perier, qui s'était peu à peu enrichi précédemment. Il contribue activement à l'ascension initiale de la famille Perier et à la création d'une entreprise solide. Il privilégie le commerce des toiles. Il laisse progressivement la main à son fils Claude Perier (né en 1742).

Notice 32. Perier (Claude)	
[Arch. dép. Isère] 11 J (fonds Perier) [Bibliographie] Barral (P.), 1964. Bourset (Madeleine), 1994. Wolff (J.), 1993.	
1742-1801	
Grenoble, Vizille, Paris	
Fils de Jacques Perier, il est initié aux affaires par son père. Il continue de commercer dans le domaine de la toilerie, mais il se diversifie et va aussi s'impliquer de plus en plus dans la banque. Grande prospérité de son entreprise, au moins à partir des années 1770. Il établit en 1775, à Vizille, une fabrique de papiers peints, transformé en 1779 en manufacture d'indiennes. Il rachète à cet effet le château de Vizille, ainsi que les titres et les terres qui y sont liés. Claude Perier « Milord », comme on le surnomme à Grenoble, acquiert ainsi une influence considérable, entre Grenoble, Vizille et Voiron. Il se trouve à la tête d'un réseau solide, qui le lie aussi bien à la bourgeoisie d'affaires voironnaise et au Bas-Dauphiné qu'aux négociants ou marchands du Haut-Dauphiné (notamment aux Pinet). Sous la Révolution, Claude Perier va commencer par prendre partie aux débats politiques. Sensible aux idées nouvelles, il accueille la réunion des trois ordres à Vizille, en 1788. Par la suite, il continue à s'intéresser à la vie publique. Ses activités ne sont pas interrompues par la Révolution, loin s'en faut. Il se lance dans une série de spéculations diverses, profitant largement d'une conjoncture pourtant difficile. Fournitures militaires, rachats de biens nationaux et spéculations sur les assignats contribuent à renforcer sa position. À partir de la deuxième moitié des années 1790, il va s'installer à Paris, sans rompre les liens avec la région dauphinoise. Dans la capitale, il se livre à des activités bancaires, manufacturières ou marchandes.	

Notice 33. Perier (Augustin)	
[Arch. dép. Isère] 11 J (fonds Perier) [Bibliographie] Barral (P.), 1964. Bourset (Madeleine), 1994. Wolff (J.), 1993.	
1773-1783	
Grenoble, Paris, Vizille	
Négociant, manufacturier, banquier. Il compte parmi les fils de Claude Perier. Études à l'École polytechnique. Il reprend en partie l'entreprise familiale. Dans le même temps, il se lance dans une carrière politique : conseiller municipal, puis député. D'opinion libérale, il siège au centre-gauche sous la Restauration. Il s'oppose au ministère Polignac et soutient la mise en place de la Monarchie de Juillet, en 1830. Il épouse Louise Henriette de Berckheim, ce qui rapproche la famille Perier d'une famille issue de la vieille noblesse d'épée.	

Notice 34. Perier (François Daniel) *dit* Perier-Lagrange
[Arch. CCIMP] L 19/62 (fonds Chauvet et Lafaye) [Bibliographie] Barral (P.), 1964. Bourset (Madeleine), 1994. Wolff (J.), 1993.
1729-1805
Grenoble.
Négociant. Cousin de Claude Perier et fils de Jean Perier (notaire royal). Il épouse Louise Marie Léger, dont il eut dix enfants. Très lié aux intérêts de la famille Perier. Ses filles se marient d'ailleurs avec plusieurs négociants, qui appartiennent au réseau des Perier (tels Chauvet ou Tivollier). Il se lance dans la production et le commerce de toiles de Voiron.

Notice 35. Pinet (Pierre-Daniel)
[Arch. dép. Isère] 14 J [Bibliographie] Favier (R.), 2002.
?-1789
Gap
Négociant et négociant-banquier gapençais qui s'est fortement enrichi à travers de multiples activités, tant commerciales que publiques. Originaire d'une famille de Veynes, où son père, également commerçant, détenait un petit office de finance. Pinet persiste dans la même voie. Ses affaires portent principalement sur la revente de produits locaux (ou venus de la Haute-Provence voisine, où Pinet dispose de multiples partenaires) : laines (en Bas-Dauphiné notamment), amandes (à Lyon…), chapeaux, blé (essentiellement en Haute-Provence et en Provence) etc. Il se lance plus tardivement, et de manière plus originale, dans le trafic de la soie, destinée aux marchés lyonnais. La famille est proche des Perier, dont elle relaie les intérêts en Haut-Dauphiné et qui lui sert en contrepartie de véritable banque – les Perier consentent ainsi plusieurs avances aux Pinet, indispensables pour remplir correctement leurs charges fiscales. Pinet était en effet devenu receveur des tailles de l'élection de Gap en août 1763. Cette charge semble avoir occupé un rôle décisif dans l'essor de la famille. Le négociant se montre enfin actif dans le domaine des fournitures militaires, où il acquiert une fonction centrale, ravitaillant un grand nombre de garnisons et places fortes frontalières en céréales, étoffes… Simultanément à ses activités spéculatives, Pinet acquiert la charge anoblissante de secrétaire du roi au parlement de Besançon, de même que des titres seigneuriaux dans le Gapençais et le domaine de Manteyer, que la famille va inclure à partir de là dans son patronyme, jusqu'à l'époque contemporaine. Politiquement, et quoique lié de près au réseau d'affaires des Perier, son attitude à l'égard de la Révolution est de plus circonspecte. Pinet et ses fils se montrent initialement très attachés à la monarchie et plutôt hostiles aux assemblées pré-révolutionnaires de 1788.

Notice 36. Pinet (Jean-Joseph André)
[Arch. dép. Isère] 14 J (fonds Pinet de Manteyer).
?-1789
Gap
Négociant, banquier, fils de Pierre-Daniel Pinet. Toujours installé à Gap, il continue à mener les affaires de l'entreprise familiale, dans la droite ligne de son père et de son grand-père. Le contexte révolutionnaire l'incite à se tourner vers les fournitures militaires, dans la première moitié des années 1790 notamment. Il y rencontre quelques succès notables et occupe, à l'instar de son père sous la monarchie, un rôle clef pour l'approvisionnement des troupes cantonnées dans la région. Il continue en même temps ses activités commerciales, en lien avec le place lyonnaise, où ses frères semblent s'être installés. Également proche des Perier, il deivnet le correspondant local de la Banque de France.

Notice 37. Teisseire (Camille Hyacinthe)	
[Bibliographie] Turc (S.), 2009. Tynna (J. de la), 1810 [Arch. de la CCIMP] L 19/62 (fonds Chauvet, quelques éléments épars).	
1764-1842	
Grenoble	
Négociant, fabriquant de liqueurs et responsable politique. Il reprend l'entreprise fondée par son père, spécialisée dans la fabrication de ratafia, puis qui va se consacrer à la production de sirops. Teisseire comptait parmi les principaux entrepreneurs de Grenoble, à la fin des années 1780. C'est aussi un propriétaire foncier d'importance. Il accueille d'abord la Révolution avec le plus grand enthousiasme. Il est souvent qualifié de « Montagnard » (J. Nicolas, 1989). Il fut longtemps membre du conseil municipal de la ville. Peu avant l'insurrection de Lyon, il est incarcéré en 1792, lors d'un passage dans la ville, suspecté d'être un partisan de Marat. Il ne doit sa libération qu'à l'intervention de son futur beau-père, Claude Perier. En contrepartie, Teisseire protégea les intérêts des Perier entre 1793 et 1795, usant de son influence municipale au profit du négociant de Vizille – davantage proche des Girondins. Teisseire fut par la suite sous-préfet de l'Empire, et enfin député de l'Isère sous la Restauration, entre 1820 et 1824. Il siégea aux côtés des libéraux. À la fin de sa vie, il paraît être devenu un fervent catholique et apparaît surtout en tant que rentier dans la documentation la plus tardive – même s'il n'avait nullement interrompu ses activités commerciales et productives.	

Annexe 5 : Les négociants recensés sur l'almanach de La Tynna (1809).

Département	Arrondissement	Canton	Fonctions	Nom
Hautes-Alpes	Gap	Gap	Négociant-banquier	Brochier
Hautes-Alpes	Gap	Gap	Négociant-banquier	Pinet
Hautes-Alpes	Gap	Gap	Tanneur	Bonnet (J.)
Hautes-Alpes	Gap	Gap	Tanneur	Calendre père et fils
Hautes-Alpes	Gap	Gap	Fabricant de chapeaux	Chabre
Hautes-Alpes	Gap	Gap	Fabricant de chapeaux	Lamorthe frères
Hautes-Alpes	Gap	Gap	Fabricant d'outils aratoires	Pons
Hautes-Alpes	Gap	Gap	Fabricant de cadix	Valon
Hautes-Alpes	Gap	Gap	Fabricant de cadix	Philippe
Hautes-Alpes	Gap	Gap	Fabricant de tissus de soie et de laines mélangées	Charnier
Hautes-Alpes	Gap	Gap	Fabricant de toiles	Chabre
Hautes-Alpes	Gap	Ribiers	Fabricant de cadix	Giraud (A.)
Hautes-Alpes	Gap	Ribiers	Taillandier	Hugues
Hautes-Alpes	Gap	Ribiers	Taillandier	Roux
Hautes-Alpes	Gap	Ribiers	Taillandier	Tourniacre
Hautes-Alpes	Briançon	Briançon	Négociant-banquier	Arduin
Hautes-Alpes	Briançon	Briançon	Négociant-banquier	Charbonnel-Salle
Hautes-Alpes	Briançon	Briançon	Tanneur	Ovel (G.)
Hautes-Alpes	Briançon	Briançon	Fabricant de chapeaux	Jaubert
Hautes-Alpes	Briançon	Grandvillars	Fabricant de faux	Durant et Cie
Hautes-Alpes	Briançon	Grandvillars	Fabricant de cristaux de roche	Fine
Hautes-Alpes	Briançon	La Salle	Filature de coton, papeterie, bonneterie	Ardoin
Hautes-Alpes	Briançon	La Salle	Filature de coton, papeterie, bonneterie	Prat
Hautes-Alpes	Briançon	La Salle	Filature de coton, papeterie, bonneterie	Salle
Hautes-Alpes	Briançon	Monêtier	Filature de coton	Gendron
Hautes-Alpes	Embrun	Embrun	Fabricant de rubans de laine, de cotons filés, de fil de chanvre	Salle
Drôme	Valence	Valence	Négociant et manufacturier en toiles de coton	Dupont père
Drôme	Valence	Valence	Négociant en draps et rouenneries	Terrasse et Constantin
Drôme	Valence	Valence	Négociant en épicerie	Thomas
Drôme	Valence	Valence	Bonnetier	Treillard père

Drôme	Valence	Valence	Libraires	Aurel (Marc)
Drôme	Valence	Valence	Libraires	Dumas
Drôme	Valence	Peyres	Négociant fabricant de ratines	Bellon
Drôme	Valence	Romans	Négociant en draps et en toiles	Andrevon
Drôme	Valence	Romans	Négociant en draps et en toiles	Borel
Drôme	Valence	Romans	Négociant en draps et en toiles	Chabert
Drôme	Valence	Romans	Négociant en draps et en toiles	Charles
Drôme	Valence	Romans	Négociant en draps et en toiles	Nugues
Drôme	Valence	Romans	Bonnetier	Berard
Drôme	Valence	Romans	Épicier en gros	Giraud frères
Drôme	Valence	Tain	Négociant propriétaire de vins de l'Hermitage	Bret (J. J. P.) et Cie
Drôme	Valence	Tain	Négociant propriétaire de vins de l'Hermitage	Jourdan et fils
Drôme	Valence	Tain	Négociant propriétaire de vins de l'Hermitage	Macker et Deloche
Drôme	Valence	Tain	Négociant propriétaire de vins de l'Hermitage	Monier (veuve) et fils
Drôme	Valence	Tain	Négociant propriétaire de vins de l'Hermitage	Pelissier (Antoine)
Drôme	Valence	Tain	Négociant propriétaire de vins de l'Hermitage	Misery
Drôme	Valence	Tain	Négociant en soie	Beguin aîné
Drôme	Valence	Tain	Négociant en soie	Beguin cadet
Drôme	Valence	Tain	Négociant en soie	Beguin (veuve d'Étienne)
Drôme	Valence	Tain	Négociant en soie	Bret (veuve)
Drôme	Valence	Tain	Négociant en soie	Jourdan et Delacour
Drôme	Valence	Tain	Négociant en soie	Meyssonnier (Siméon)
Drôme	Valence	Tain	Négociant en soie	Rey
Drôme	Die	Crest	Négociant en soie, draps et rouenneries	Bellier
Drôme	Die	Crest	Négociant en soie, draps et rouenneries	Borel frères
Drôme	Die	Crest	Négociant en soie, draps et rouenneries	Labretonnière aîné
Drôme	Die	Crest	Négociant en soie, draps et rouenneries	Labretonnière cadet
Drôme	Die	Crest	Négociant en soie, draps et rouenneries	Latune
Drôme	Die	Crest	Filature de soie	Grel (Pierre)
Drôme	Die	Crest	Filature de coton	Brisset et Arnoux
Drôme	Montélimar	Montélimar	Négociant en draperie	Bonnefoi
Drôme	Montélimar	Montélimar	Négociant en draperie	Gimbert
Drôme	Montélimar	Montélimar	Négociant en rouenneries	Mouton aîné

Drôme	Montélimar	Montélimar	Fabricant de maroquin	Heinseman
Drôme	Montélimar	Montélimar	Fabricant de soie ouvrée en trame	Cornud et Delarbrès
Drôme	Montélimar	Dieulefit	Négociant fabricant de soie, draps fins et grossiers	Morin
Drôme	Montélimar	Taulignan	Fabricant de soie	Gerbeau
Isère	Grenoble	Grenoble	Agent de change courtier de commerce	Paris
Isère	Grenoble	Grenoble	Banquier	Blanc, Gaillard et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Banquier	Perier (Augustin) et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Banquier	Ailloud et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Banquier	Berlioz Rey père fils et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Banquier	Mounier père et fils et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Blanc (Claude)
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Darier
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Ducruy (J.) aîné
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Duhamel
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Dumoulin (J.)
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Durand
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Fugier (J.)
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Gonnet (E.)
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Gros cadet
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Massu père
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Mattat
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Nicolet (veuve)
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Ricou
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Romans (veuve)
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Rouillon
Isère	Grenoble	Grenoble	Gantier	Thibaut aîné
Isère	Grenoble	Grenoble	Marchands peigneurs de chanvre	Chanrion aîné
Isère	Grenoble	Grenoble	Marchands peigneurs de chanvre	Julifier
Isère	Grenoble	Grenoble	Marchands peigneurs de chanvre	Raffin (P.)
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Badin
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Bernard frères
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Bernard et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Dufresnes et Desgranges
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Falcoz et Lepage
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Gaudoz
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Grange
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Gérard (Noël)

Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Gringeat fils
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Guilliermoz frères
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Lanfray
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Penel
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Lapouraille et Bret
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Peyraut et Ferrouillat
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Teisseire père et fils
Isère	Grenoble	Grenoble	Épicier en gros et liquoriste	Teisseire (Camille)
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en draperies	Accarias frères et Tanon
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en draperies	Busco et Vallier
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en draperies	Doyon frères
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en draperies	Durant (Ch.) et fils
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en draperies	Jouguet frères
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en draperies	Monnier père et fils et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en draperies	Galice Robert et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en draperies	Lavauden et Peyrou
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en draperies	Taulier et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en draperies	Pelat et Veyret
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en draperies	Michal père et fils
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en toiles	Barthelon, Ailloud et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en toiles	Champolion, Rif et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en toiles	Millioz frères et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en toiles	Pelat et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en toiles	Jayet cadet
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en toiles	Perier (Augustin) et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en toiles	Berlioz, Rey père, fils et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en toiles	Gonssolin frères, Loir et Blanc
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en toiles	Pivot (F.)
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en toiles	Jayet aîné (François)
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en toiles	Repelin Aprin et Gautier
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en toiles	Brizard et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en merceries	Bertrand père, fils et Quinquandon
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en merceries	Chosson (P.)
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en merceries	Muzy (née Gentillon)
Isère	Grenoble	Grenoble	Négociant en merceries	Tournu
Isère	Grenoble	Grenoble	Tanneur	avril
Isère	Grenoble	Grenoble	Tanneur	Buisson
Isère	Grenoble	Grenoble	Tanneur	Julliard
Isère	Grenoble	Grenoble	Tanneur	Navizet

Isère	Grenoble	Grenoble	Tanneur	Paul
Isère	Grenoble	Grenoble	Fabricant de tissus de coton	Hache Dumirail
Isère	Grenoble	Grenoble	Fabricant de tissus de coton	Pivot (F.)
Isère	Grenoble	Grenoble	Marchand de fer	Chenal et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Marchand de fer	Enaud
Isère	Grenoble	Grenoble	Marchand de fer	Gautier et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Marchand de fer	Lavanden (veuve)
Isère	Grenoble	Grenoble	Marchand de fer	Pont (Jacques)
Isère	Grenoble	Grenoble	Marchand de fer	Vieux
Isère	Grenoble	Grenoble	Fabricant de tabac	Barthelemy
Isère	Grenoble	Grenoble	Marchand de sel en gros	Berthelemy
Isère	Grenoble	Grenoble	Marchand de sel en gros	Charvet (Jacques) frères (à Voreppe)
Isère	Grenoble	Grenoble	Marchand de sel en gros	Guillet frères, Basset et Cie
Isère	Grenoble	Grenoble	Commissionnaire	Berard et Guerin (principalement pour l'Italie)
Isère	Grenoble	Grenoble	Commissionnaire	Leborgne (J. G.)
Isère	Grenoble	Grenoble	Commissionnaire	Vert
Isère	Grenoble	Grenoble	Papetier fabricant de cartons	Baratier
Isère	Grenoble	Grenoble	Libraires	Durand
Isère	Grenoble	Grenoble	Libraires	Falcon
Isère	Grenoble	Grenoble	Libraires	Giroud (Mme)
Isère	Grenoble	Mens	Fabricant de toiles communes	Demofley, Pelissier et Allourd
Isère	Grenoble	Vizille	Fabricant d'indiennes	Perier père, fils, Dubois et Arnold
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Allégret cadet
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Aubeau (veuve) et fils
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Blanc (Frédéric)
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Blanchet (Claude)
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Calignon frères
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Denantes père et fils
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Mejean
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Mermet et Negrond
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Monnet père et fils
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Bonnet aîné
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Perier (Augustin), Pascal et Cie
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Rambeau aîné
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Tivollier (F.) et Cie
Isère	Grenoble	Voiron	Négociant en toiles	Tivollier (Joseph), Roux et Cie
Isère	Grenoble	Voiron	Maître de forges, négociant en	Ducrest aîné

			fer et acier	
Isère	Grenoble	Voiron	Maître de forges, négociant en fer et acier	Jacolin aîné
Isère	Grenoble	Voiron	Maître de forges, négociant en fer et acier	Treillard frères
Isère	Grenoble	Voiron	Tanneur	Bouffier et Cie
Isère	Grenoble	Voiron	Tanneur	Poncet (G.)
Isère	Grenoble	Voiron	Tanneur	Poncet (L.)
Isère	Grenoble	Voiron	Tanneur	Tirard (L.)
Isère	Grenoble	Voiron	Fabricant de tabac	Victor Arribert et Eglie
Isère	Grenoble	Voiron	Distillateur	Brun et Cie
Isère	Grenoble	Voiron	Fabricant de papier	Aubin Blanchet
Isère	Grenoble	Voiron	Fabricant de papier	Roux Paviot
Isère	Saint-Marcellin	Saint-Marcellin	Filature et teinturerie de coton	Christophe (Augustin)
Isère	Saint-Marcellin	Rives	Maître de forges	Charvet (veuve)
Isère	Saint-Marcellin	Rives	Maître de forges	Marquis
Isère	Saint-Marcellin	Rives	Maître de forges	Perret
Isère	Saint-Marcellin	Rives	Maître de forges	Salomon aîné
Isère	Saint-Marcellin	Rives	Maître de forges	Salomon cadet
Isère	Saint-Marcellin	Rives	Fabricant de papier	Blanchet (veuve) et fils
Isère	Vienne	Vienne	Manufacturier de draps	Badin, Lambert et Cie
Isère	Vienne	Vienne	Manufacturier de draps	Charvet frères
Isère	Vienne	Vienne	Manufacturier de draps	Ithier
Isère	Vienne	Vienne	Manufacturier de draps	Merle frères et Pascal
Isère	Vienne	Vienne	Manufacturier de draps	Donna cadet
Isère	Vienne	Vienne	Manufacturier de draps	Bertrand et Cie
Isère	Vienne	Vienne	Manufacturier de draps	Chapot père et fils
Isère	Vienne	Vienne	Manufacturier de draps	Contamin
Isère	Vienne	Vienne	Propriétaire d'acieries, laminoirs, fourneaux	Bourde
Isère	Vienne	Vienne	Propriétaire d'acieries, laminoirs, fourneaux	Frère Jean frères
Isère	Vienne	Vienne	Propriétaire d'acieries, laminoirs, fourneaux	Plantier et Munier
Isère	Vienne	Vienne	Tanneur	Caril Angeniol
Isère	Vienne	Vienne	Tanneur	Doyon aîné
Isère	Vienne	Vienne	Tanneur	Doyon cadet

Isère	Vienne	Vienne	Tanneur	Gorgeron
Isère	Vienne	Vienne	Concessionnaire de mines de plomb	De Bumenstein
Isère	Vienne	Vienne	Fabricant de papier	De Bumenstein
Isère	Vienne	Vienne	Propriétaire de nitière	Granjon
Isère	Vienne	Vienne	Propriétaire de verrerie	Rognat
Isère	Vienne	Vienne	Manufacturier de papiers peints	Thevenin et Cie
Isère	Vienne	Vienne	Manufacturier de cartons laminés	Gentil
Isère	Vienne	Vienne	Libraires	Vedeillé (veuve)
Isère	Vienne	La Côte-Saint-André	Distillateur de liqueur recherchée (dite eau de la Côte)	Rocher frères

Annexe 6 : Les commerçants membres des collèges électoraux dauphinois vers 1810.

Source : arch. nat., F^{1cIII} Hautes-Alpes 2, F^{1cIII} Drôme 4, F^{1cIII} Isère 3.

Légende : Q : qualification (vers 1810) ; A : âge (vers 1810) ; N : type de notabilité (départementale ou communale) ; D : département ; F : situation familiale (M : marié, C : célibataire, V : veuf) ; E : nombre d'enfants ; R : revenus annuels ; Ind. : cas indéterminés.

Noms	Q	A	Domicile	N	D	F	E	R	Anciennes qualifications				
Sandre	Marchand de fer	31	Briançon	Dép.	HA	M	5	3000	Marchand de fer	Non	Non	Non	Non
Charbonnet-Salle	Juge	45	Briançon	Dép.	HA	M	6	4000	Marchand	Membre du Conseil général des Hautes-Alpes	Adjoint du maire	Non	Non
Arduin	Marchand	64	Briançon	Dép.	HA	M	6	4500	Marchand	Non	Non	Non	Non
Vial	Marchand	44	Val-des-Prés	Dép.	HA	M	0	4750	Marchand	Président de l'administration municipale	Non	Non	Non
Caire	Marchand	72	Briançon	Dép.	HA	M	4	3500	Marchand	Non	Non	Non	Non
Ovel	Négociant	48	Briançon	Dép.	HA	M	5	3000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Liotard	Propriétaire	49	Aspres	Dép.	HA	M	0	2000	Négociant	Membre de l'administration municipale	Maire	Non	Non
Mounier	Contrôleur des contributions	40	Gap	Dép.	HA	M	1	2000	Négociant en Espagne	Non	Non	Non	Non
Blache	Propriétaire	61	Aubessagne	Dép.	HA	C	0	800	Négociant en Espagne	Non	Non	Non	Non
Brochier	Receveur général	58	Gap	Dép.	HA	M	3	4500	Négociant	Non	Non	Non	Non
Guerin-Boulaye	Propriétaire	50	Orpierre	Dép.	HA	M	0	1600	Négociant	Militaire	Non	Non	Non
Barillon	Banquier	51	Paris	Dép.	HA	M	1	40000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Thiers	Propriétaire	51	Veynes	Dép.	HA	M	2	1500	Négociant	Maire	Non	Non	Non
Michel	Propriétaire	61	Veynes	Dép.	HA	M	2	2500	Négociant	Non	Non	Non	Non
Merle	Adjoint à la mairie	40	Abriès	Arr.	HA	M	2	600	Négociant	Non	Non	Non	Non
Bellon	Maire	36	Aiguilles	Arr.	HA	M	2	700	Négociant	Non	Non	Non	Non
Berge	Maire	60	Aiguilles	Arr.	HA	M	4	600	Négociant	Non	Non	Non	Non
Mathieu	Maire	33	Saint-Véran	Arr.	HA	M	2	1000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Gérard	Adjoint à la mairie	63	La Pine	Arr.	HA	M	3	800	Négociant	Non	Non	Non	Non
Bompard	Négociant	61	Briançon	Arr.	HA	M	7	2000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Gérard	Négociant	47	Briançon	Arr.	HA	M	2	1000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Rome	Négociant	50	La Grave	Arr.	HA	M	6	500	Commissaire du gouvernement	Maire	Non	Non	Non
Rome	Négociant	47	La Grave	Arr.	HA	M	4	1000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Blanchard	Négociant	45	Saint-Chaffrey	Arr.	HA	M	3	1000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Deshayes	Négociant	59	Le Monetier	Arr.	HA	M	1	1000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Izoard	Négociant	51	Le Monetier	Arr.	HA	M	2	400	Négociant	Non	Non	Non	Non
Caire	Négociant	44	La Salle	Arr.	HA	M	2	1250	Négociant	Non	Non	Non	Non
Blanchard	Maire	57	Saint-Chaffrey	Arr.	HA	M	6	1500	Négociant	Non	Non	Non	Non
Cassandre	Négociant	72	Guillestre	Arr.	HA	V	3	1500	Négociant	Non	Non	Non	Non
Bournet	Propriétaire	55	Guillestre	Arr.	HA	M	0	1000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Moynier	Greffier du juge de paix	44	Champolion	Arr.	HA	C	0	400	Négociant	Non	Non	Non	Non
Achard	Négociant	41	Le Noyer	Arr.	HA	M	1	1000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Guibert	Propriétaire	75	Ventavon	Arr.	HA	M	5	100	Négociant	Juge de paix	Non	Non	Non
Caillet	Négociant	66	Laragne	Arr.	HA	M	2	2200	Négociant	Non	Non	Non	Non
Maigre	Propriétaire	52	Sainte-Colombe	Arr.	HA	M	0	1500	Négociant	Non	Non	Non	Non
Marot	Propriétaire	53	Ribiers	Arr.	HA	M	3	600	Négociant	Officier municipal	Assesseur	Non	Non
Motte	Négociant	51	Rozans	Arr.	HA	M	2	25000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Bonnet	Négociant	57	Rozans	Arr.	HA	M	4	1250	Juge de paix	Non	Non	Non	Non
Achard	Avoué	51	Serres	Arr.	HA	C	0	1250	Négociant	Non	Non	Non	Non
Beynet	Directeur de la poste aux lettres	48	Serres	Arr.	HA	M	3	750	Négociant	Non	Non	Non	Non

Girodan	Négociant	35	Serres	Arr.	HA	M	1	1800	Négociant	Non	Non	Non	Non
Pinet	Négociant	41	Veynes	Arr.	HA	M	5	1250	Négociant	Non	Non	Non	Non
Lesbros	Négociant	61	Veynes	Arr.	HA	V	5	750	Adjoint à la mairie	Non	Non	Non	Non
Borel	Négociant	44	Crest	Dép.	Dr	M	0	100000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Duseigneur	Propriétaire	71	Menglon	Dép.	Dr	C	0	250000	Négociant	Cultivateur	Non	Non	Non
Borel	Négociant	52	Crest	Dép.	Dr	M	2	120000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Archinard	Membre du conseil général du département	67	Crest	Dép.	Dr	M	4	150000	Négociant	Fonctions administratives	Fonctions législatives	Non	Non
Daly	Membre du conseil d'arrondissement	49	Crest	Dép.	Dr	C	0	150000	Négociant	Membre du conseil de l'arrondissement	Non	Non	Non
Lombard-Latune	Négociant	44	Crest	Dép.	Dr	M	2	150000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Bonnet (aîné)	Adjoint	52	Crest	Dép.	Dr	M	2	80000	Négociant	Adjoint au maire	Non	Non	Non
Borel (aîné)	Négociant	57	Crest	Dép.	Dr	M	3	300000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Chevandier (aîné)	Négociant	52	Die	Dép.	Dr	M	3	200000	Négociant	Receveur du district	Non	Non	Non
Rochal	Négociant	46	La Motte-Chalancon	Dép.	Dr	M	7	80000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Bernard	Négociant et adjoint	40	Valdrôme	Dép.	Dr	M	2	80000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Buis	Marchand	43	Saint-Sauveur	Dép.	Dr	M	0	50000	Marchand	Marchand	Non	Non	Non
Morin	Maire	49	Dieulefit	Dép.	Dr	M	5	30000	Négociant	Membre du Conseil général	Maire	Non	Non
Morin	Négociant	57	Dieulefit	Dép.	Dr	M	7	12000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Reboul	Négociant	48	Dieulefit	Dép.	Dr	M	4	Ind.	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Soubeyran	Négociant	29	Dieulefit	Dép.	Dr	C	0	Ind.	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Cornu	Négociant	46	Montélimar	Dép.	Dr	M	3	3000	Négociant	Fonctions municipales	Non	Non	Non
Roux	Négociant	46	Dieulefit	Dép.	Dr	V	0	Ind.	Négociant	Négociant	Adjoint	Non	Non
Vigne	Négociant	66	Grignan	Dép.	Dr	M	2	Ind.	Négociant	Négociant	Maire	Non	Non
Calvier	Négociant	64	Grignan	Dép.	Dr	V	3	Ind.	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Forquet	Négociant	70	Montélimar	Dép.	Dr	M	0	15000	Négociant	Fonctions municipales	Non	Non	Non
Rivière-Nocaze	Négociant	57	Montélimar	Dép.	Dr	M	6	6000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Mouton (aîné)	Négociant	35	Montélimar	Dép.	Dr	M	5	12000	Étudiant en droit	Négociant	Non	Non	Non
Théoule	Négociant	55	Pierrelatte	Dép.	Dr	M	1	200000	Négociant	Fonctions administratives	Fonctions judiciaires	Non	Non
Pradelle	Maire	63	Pierrelatte	Dép.	Dr	M	4	120000	Négociant	Fonctions administratives	Fonctions judiciaires	Non	Non
Verdet	Receveur particulier de l'arrondissement	43	Le Buis	Dép.	Dr	M	3	Ind.	Négociant	Fonctions municipales	Receveur particulier de l'arrondissement	Non	Non
Blachette (fils aîné)	Receveur général du département	43	Valence	Dép.	Dr	M	0	Ind.	Négociant	Receveur général du département	Non	Non	Non
Vassieux	Négociant	52	Saint-Nazaire	Dép.	Dr	M	0	Ind.	Marchand de bois	Négociant	Non	Non	Non
Brunat	Juge de paix	44	Bourg-de-Péage	Dép.	Dr	M	3	4000	Négociant	Agent municipal	Maire	Juge de paix	Non
Bellon	Président du canton	79	Peyrus	Dép.	Dr	M	7	50000	Négociant	Négociant	Maire	Président du canton	Non
Chabert (fils)	Conseiller municipal	39	Saint-Donnat	Dép.	Dr	M	5	Ind.	Négociant	Membre du Conseil municipal	Non	Non	Non
Perriolat	Maire	49	Autevives	Dép.	Dr	V	4	Ind.	Propriétaire et commerçant	Fonctions administratives	Maire	Non	Non
Perriolat	Conseiller municipal	51	Montrigaud	Dép.	Dr	M	9	Ind.	Propriétaire agriculteur	Commerçant	Non	Non	Non
Alizon (père)	Propriétaire	68	Mazal	Dép.	Dr	M	3	ind.	Négociant, propriétaire	Fonctions municipales	Non	Non	Non
Vignon	Maire	55	Oriol	Dép.	Dr	M	7	Ind.	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Chabert	Conseiller municipal	49	Romans	Dép.	Dr	C	0	5000	Négociant	Administrateur	Non	Non	Non
Delolle	Conseiller municipal	61	Romans	Dép.	Dr	M	4	6000	Négociant	Président du district	Non	Non	Non
Giraud	Maire	53	Romans	Dép.	Dr	M	3	6000	Négociant	Administrateur	Juge du tribunal de commerce	Non	Non
Charles	Conseiller municipal	47	Romans	Dép.	Dr	M	4	7000	Négociant	Administrateur	Juge du tribunal de commerce	Non	Non
Jourdan	Membre du conseil général du département	47	Tain	Dép.	Dr	M	1	Ind.	Négociant	Maire	Membre du Conseil général	Non	Non
Forcheron (père)	Négociant	73	Saint-Vallier	Dép.	Dr	M	2	Ind.	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Nublat de Labretonnière	Maire	62	Mureille [près de Saint-Vallier]	Dép.	Dr	M	0	Ind.	Propriétaire négociant	Juge de paix	Non	Non	Non
Larivier	Négociant	62	Bourdeaux	Arr.	Dr	M	2	14000	Négociant	Commissaire du	Non	Non	Non

										directoire exécutif			
Lombard-Latune (cadet)	Négociant	39	Crest	Arr.	Dr	C	0	70000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Bonnet-Dorion	Propriétaire	53	Crest	Arr.	Dr	M	2	100000	Négociant propriétaire	Propriétaire	Non	Non	Non
Labretonnière	Négociant	64	Crest	Arr.	Dr	M	1	150000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Achard-Salomon	Négociant	53	Crest	Arr.	Dr	M	5	35000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Autran-Deloule	Négociant	40	Crest	Arr.	Dr	M	2	50000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Gauteron	Négociant	54	Saou	Arr.	Dr	M	11	60000	Négociant	Maire	Assesseur du juge de paix	Non	Non
Martin	Négociant	40	Saou	Arr.	Dr	M	1	30000	Négociant	Négociant	Fonctions municipales	Percepteur	Non
Chion	Négociant	44	Die	Arr.	Dr	C	0	40000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Canneau	Adjoint	57	Die	Arr.	Dr	M	4	60000	Négociant	Receveur des contributions	Non	Non	Non
Motte	Négociant	64	Die	Arr.	Dr	M	3	60000	Négociant	Fonctions judiciaires	Non	Non	Non
Charens	Marchand	41	La Motte Chalancon	Arr.	Dr	M	2	70000	Marchand	Marchand	Non	Non	Non
Brel	Négociant	51	Chalancon	Arr.	Dr	C	0	80000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Buis	Maire	54	Montlahuc	Arr.	Dr	M	1	60000	Notaire	Négociant	Non	Non	Non
Eymieu	Conseiller municipal et juge de paix	54	Saillans	Arr.	Dr	M	3	60000	Notaire	Fonction municipales	Juge de paix	Non	Non
Athenon (cadet)	Adjoint	48	Aoste	Arr.	Dr	C	0	30000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Blanchard	Négociant	58	Le Buis	Arr.	Dr	M	8	40000	Marchand	Négociant	Non	Non	Non
Bernard	Propriétaire	54	Nyons	Arr.	Dr	M	2	15000	Marchand	Fonctions administratives	Fonctions judiciaires	Non	Non
Fabre	Marchand	46	Nyons	Arr.	Dr	C	0	30000	Marchand	Secrétaire de district	Secrétaire d'administration municipale	Non	Non
Orange	Négociant	60	Nyons	Arr.	Dr	M	3	25000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Decolombe	Négociant	51	Rémuzat	Arr.	Dr	M	1	40000	Négociant	Administrateur du district de Nyons	Non	Non	Non
Marcellin	Juge de paix	54	Rémuzat	Arr.	Dr	M	0	25000	Négociant	Juge de paix depuis l'an 2	Non	Non	Non
Pez	Négociant	48	Lemps	Arr.	Dr	M	4	30000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Marcellin	Négociant	49	Sahune	Arr.	Dr	C	0	30000	Négociant et fonctions municipales	Secrétaire de municipalité	Non	Non	Non
Bonthoux	Maire	46	Rochefort-Samson	Arr.	Dr	M	2	160000	Négociant	Commissaire	Non	Non	Non
Bellier	Négociant	Ind.	Charpey	Arr.	Dr	Ind.	Ind.	Ind.	Ind.	Ind.	Non	Non	Non
Charbonnel	Marchand	51	Bourg-de-Péage	Arr.	Dr	M	1	4000	Marchand	Marchand	Non	Non	Non
Place	Maire	52	Chabeuil	Arr.	Dr	M	2	60000	Négociant	Maire	Non	Non	Non
Vallier	Maire	57	Montmeyran	Arr.	Dr	M	3	40000	Homme d'affaires	Maire	Non	Non	Non
Bonnet	Ind.	48	Peyrus	Arr.	Dr	C	0	5000	Étudiant ecclésiastique	Négociant	Secrétaire de la commune	Non	Non
Rosset	Négociant	58	Chabeuil	Arr.	Dr	M	5	60000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Vacher	Marchand	61	Montvendres	Arr.	Dr	M	0	40000	Marchand	Marchand	Non	Non	Non
Nublat	Négociant	53	Moras	Arr.	Dr	M	6	3000	Négociant	Conseiller municipal	Négociant	Non	Non
Juventon	Négociant	60	Romans	Arr.	Dr	C	0	3000	Négociant	Juge du tribunal de commerce	Non	Non	Non
Garnier	Négociant	41	Romans	Arr.	Dr	M	3	2000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Suel-Béguin	Propriétaire	73	Romans	Arr.	Dr	C	0	1200	Négociant	Administrateur du district	Non	Non	Non
Andrevon	Président du tribunal de commerce	64	Romans	Arr.	Dr	M	5	4500	Négociant	Préident du tribunal de commerce	Membre du Conseil général du département	Non	Non
Jourdan	Président du canton	78	Tain	Arr.	Dr	M	5		Négociant	Négociant	Fonctions municipales	Président du canton	Non
Misery	Négociant	45	Tain	Arr.	Dr	M	3	3000	Négociant	Fonctions municipales	Non	Non	Non
Petit	Négociant	52	Beaumont	Arr.	Dr	M	3	2400	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Forcheron (fils)	Négociant	43	Saint-Vallier	Arr.	Dr	M	2	150000	Négociant	Ex-maire de Saint-Vallier	Non	Non	Non
Lacoche	Notaire et maire	75	La Motte de Galaure	Arr.	Dr	V	0	60000	Négociant	Notaire	Maire	Non	Non
Bidon-Chanal	Propriétaire	60	Clavoyson	Arr.	Dr	M	5	150000	Négociant	Ex-maire	Non	Non	Non
Bonnefoy	Négociant	37	Dieulefit	Arr.	Dr	C	0	10000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Laplace	Négociant	45	Dieulefit	Arr.	Dr	M	7	30000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Ribaud	Maire	54	Rousse	Arr.	Dr	V	0	20000	Négociant	Maire	Non	Non	Non
Durand	Négociant	45	Grignan	Arr.	Dr	M	0	20000	Négociant	Négociant	Non	Non	Non
Février	Marchand	43	Taulignan	Arr.	Dr	V	2	10000	Marchand	Juge de paix	Non	Non	Non

Flachaire	Greffier de la justice de paix	57	Grignan	Arr.	Dr	M	2	25000	Négociant	Greffier du juge de paix	Non	Non	Non
Valdrizon	Notaire	55	Taulignan	Arr.	Dr	V	2	8000 à 9000	Commerçant	Notaire	Non	Non	Non
Barnoin	Négociant	73	Montélimar	Arr.	Dr	M	6	1200	Négociant	Administrateur du district	Non	Non	Non
Marre (père)	Propriétaire	51	Montélimar	Arr.	Dr	M	4	2800	Négociant	Membre du consei lmunicipal	Non	Non	Non
Franjon	Négociant	42	Montélimar	Arr.	Dr	M	2	3000	Propriétaire	Membre du consei lmunicipal	Non	Non	Non
Blanc	Maire	59	Suze la Rousse	Arr.	Dr	M	1	15000	Négociant	Chef de bataillon	Maire	Non	Non
Malliet	Propriétaire	45	Pierrelatte	Arr.	Dr	M	2	100000	Marchand	Marchand propriétaire	Non	Non	Non
Duplan	Négociant	51	Saint-Paul-Trois-Châteaux	Arr.	Dr	M	1	30000	Marchand	Marchand	Non	Non	Non
Meynet	Propriétaire	39	Donzère	Arr.	Dr	V	2	Ind.	Négociant et propriétaire	Négociant et propriétaire	Non	Non	Non
Teisseire	Sous-préfet	47	Grenoble	Dép.	Is	M	4	15000	Négociant	Sous-préfet	Non	Non	Non
Durand	Négociant	60	Grenoble	Dép.	Is	M	5	24000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Perier	Négociant	37	Grenoble	Dép.	Is	M	3	20000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Perier	Négociant	34	Grenoble	Dép.	Is	M	0	20000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Perier	Négociant	38	Grenoble	Dép.	Is	M	5	25000	Négociant	Membre du Conseil d'arrondissement	Non	Non	Non
Bottul (père)	Propriétaire	87	La Tronche	Dép.	Is	V	1	5000	Négociant	Propriétaire	Non	Non	Non
Berlioz	Négociant	Ind.	Grenoble	Dép.	Is	Ind.	Ind.	Ind.	Ind.	Non	Non	Non	Non
Chavaud (aîné)	Propriétaire	34	Grenoble	Dép.	Is	M	0	10000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Perier	Négociant	34	Grenoble	Dép.	Is	C	0	5000	Propriétaire	Non	Non	Non	Non
Tivollier	Maire, président du canton	46	Voiron	Dép.	Is	M	7	10000	Négociant	Maire	Non	Non	Non
Pascal	Législateur	60	Saint-Étienne-de-Crosey	Dép.	Is	M	3	5000	Négociant	Membre du Conseil du département	Législateur	Non	Non
Tivollier	Propriétaire	58	Voiron	Dép.	Is	M	7	4300	Négociant	Juge de paix	Non	Non	Non
Jubié	Négociant	50	Saint-Marcelin	Dép.	Is	M	4	30000	Négociant	Membre du Conseil général du département	Député au Conseil des Cinq-Cents	Sous-préfet	Non
Salomon	Propriétaire	76	Rives	Dép.	Is	M	4	7500	Négociant	Fabricant d'acier	Commissaire du gouvernement	Maire	Non
Marquis	Fabricant	35	Rives	Dép.	Is	C	0	5000	Négociant	Fabricant d'acier	Non	Non	Non
Moguiat-Empin	Négociant	49	Vienne	Dép.	Is	M	0	8000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Falconnet	Propriétaire	69	Tullins	Dép.	Is	M	3	25000	Négociant	Propriétaire	Membre du Conseil général	Non	Non
Brizard (fils aîné)	Négociant	45	Matteral	Dép.	Is	M	1	4000	Négociant en soie	Non	Non	Non	Non
Berlioz	Négociant	64	Pont-de-Beauvoisin	Dép.	Is	M	6	4000	Négociant	Juge de paix	Non	Non	Non
Pichat	Négociant	56	Saint-Jean-de-Bournay	Dép.	Is	M	3	5000	Négociant	Propriétaire	Non	Non	Non
Soffréon	Marchand	62	Saint-Jean-de-Bournay	Dép.	Is	M	4	4000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Gelas (aîné)	Propriétaire	63	Vienne	Dép.	Is	C	0	8000	Négociant	Propriétaire	Membre de la commission des hospices	Non	Non
Charvet (aîné)	Négociant	56	Vienne	Dép.	Is	M	4	4000	Négociant	Président du tribunal de commerce	Non	Non	Non
Reymond	Propriétaire	54	Vienne	Dép.	Is	M	0	10000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Tezier (fils aîné)	Négociant	30	Pont-en-Royans	Arr.	Is	C	0	Ind.	Négociant	Non	Non	Non	Non
Blanchet	Négociant	59	Renage	Arr.	Is	M	5	4750	Négociant	Maire	Non	Non	Non
Repellin	Négociant	43	Moizans	Arr.	Is	M	9	2250	Marchand	Négociant	Adjoint	Non	Non
Marchand (fils)	Négociant	43	L'Albenc	Arr.	Is	M	6	2000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Bizet (aîné)	Négociant	50	Bourgoin	Arr.	Is	M	4	1000	Négociant	Maire	Non	Non	Non
Tranchard (aîné)	Négociant	56	Bourgoin	Arr.	Is	M	8	1250	Marchand	Membre du collège d'arrondissement	Non	Non	Non
Mollard (père)	Négociant	62	Bourgoin	Arr.	Is	M	3	4000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Ruelle	Maire	67	Saint-Geoirs	Arr.	Is	M	2	4000	Homme d'affaires	Maire	Non	Non	Non
Carre	Négociant	57	Saint-Geoirs	Arr.	Is	M	6	3000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Treillard (fils)	Négociant	32	Apprieu	Arr.	Is	M	1	1800	Étudiant	Négociant	Non	Non	Non
Gallier	Négociant	41	Lemps	Arr.	Is	M	3	1800	Étudiant	Militaire	Non	Non	Non
Challat	Marchand	38	Morestel	Arr.	Is	M	1	1500	Étudiant	Marchand	Non	Non	Non
Billard (fils)	Percepteur des contributions	39	Morestel	Arr.	Is	M	4	750	Commerçant	Militaire	Non	Non	Non

Servoz	Négociant	62	Aoste	Arr.	Is	M	6	2500	Négociant	Non	Non	Non	Non
Burquin	Marchand	46	Le Pont-de-Beauvoisin	Arr.	Is	M	3	1500	Militaire	Non	Non	Non	Non
Apprin	Président du canton	62	Le Passage	Arr.	Is	C	0	1500	Marchand	Propriétaire	Président de canton	Non	Non
Cotteret	Receveur d'enregistrement	42	Virieu	Arr.	Is	M	5	750	Étudiant	Négociant	Non	Non	Non
Bordaz	Marchand épicier et premier suppléant de la justice de paix	47	Beaurepaire	Arr.	Is	M	6	2500	Commerçant	Juge de paix	Non	Non	Non
Serverin	Maire	50	Montseveron	Arr.	Is	M	3	7500	Négociant	Propriétaire	Maire	Non	Non
Marmonnier	Négociant	57	La Côte-Saint-André	Arr.	Is	M	3	750	Négociant	Non	Non	Non	Non
Roches	Négociant	56	La Côte-Saint-André	Arr.	Is	M	5	7500	Négociant	Non	Non	Non	Non
Allègre	Marchand et adjoint à la mairie	62	Saint-Laurent-de-Mure	Arr.	Is	V	0	1000	Marchand	Commissaire du gouvernement	Adjoint à la commune	Non	Non
Souffrière (fils)	Négociant	34	Meyzieu	Arr.	Is	M	2	1000	Marchand	Non	Non	Non	Non
Salomon	Négociant	52	Saint-Jean-de-Bournay	Arr.	Is	M	4	2500	Marchand	Fournisseur de toiles	Marchand	Adjoint à la mairie	Non
Peyrard	Propriétaire	64	Saint-Jean-de-Bournay	Arr.	Is	M	2	1000	Négociant	Agriculteur	Non	Non	Non
Abel	Agriculteur	48	Saint-Jean-de-Bournay	Arr.	Is	M	0	900	Marchand	Bourgeois	Non	Non	Non
Guichard	Propriétaire, receveur des contributions	52	Saint-Jean-de-Bournay	Arr.	Is	M	9	500	Marchand	Receveur des contributions	Non	Non	Non
Nublat	Négociant	50	Roussillon	Arr.	Is	M	0	2500	Négociant	Non	Non	Non	Non
Reynaud (père)	Rentier et maire	59	Roussillon	Arr.	Is	M	3	7500	Négociant	Rentier	Maire	Non	Non
Colombat	Propriétaire et maire	47	Clonas-sur-Varèze	Arr.	Is	M	3	5000	Négociant	Propriétaire	Maire	Non	Non
Forcheron	Rentier	58	Sérézin-du-Rhône	Arr.	Is	M	1	2500	Négociant à Lyon	Propriétaire	Juge de Paix	Agent municipal	Maire
Vivier	Marchand	58	Ville-sous-Anjou	Arr.	Is	M	5	2500	Marchand	Agent municipal	Maire	Adjoint à la mairie	Non
Fertal	Marchand, fabriquant de draps	39	Vienne	Arr.	Is	M	7	1500	Étudiant	Fabriquant de draps	Non	Non	Non
Giles (cadet)	Négociant et propriétaire	62	Vienne	Arr.	Is	V	4	20000	Négociant	Propriétaire	Juge au tribunal de commerce	Membre de la Chambre consultative	Non
Rugniat (fils)	Négociant et adjoint à la mairie de Vienne	40	Vienne	Arr.	Is	M	1	5000	Étudiant	Négociant	Juge au tribunal de commerce	Adjoint à la mairie	Non
Frezet	Marchand et suppléant du juge de paix	64	Vienne	Arr.	Is	C	0	2500	Négociant	Juge au tribunal de commerce	Suppléant du juge de paix	Non	Non
Doyon (aîné)	Marchand tanneur	51	Vienne	Arr.	Is	M	3	3000	Marchand tanneur	Non	Non	Non	Non
Chapot (père)	Négociant	64	Vienne	Arr.	Is	M	8	3000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Denna (aîné)	Négociant et propriétaire	63	Vienne	Arr.	Is	M	4	15000	Négociant	Président du tribunal de commerce	Officier municipal	Non	Non
Argentier	Négociant	63	Bourg-d'Oisans	Arr.	Is	M	5	500	Négociant	Non	Non	Non	Non
Berard-Blay	Maire	58	Bourg-d'Oisans	Arr.	Is	M	5	550	Négociant	Maire	Non	Non	Non
Dumas	Percepteur	45	Corp	Arr.	Is	M	5	2500	Négociant	Maire	Percepteur	Non	Non
Michal (père)	Marchand	80	Grenoble	Arr.	Is	M	2	2000	Marchand	Non	Non	Non	Non
Vallier	Négociant	71	Grenoble	Arr.	Is	M	3	6000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Barthelon	Négociant	56	Grenoble	Arr.	Is	M	0	16000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Perier	Négociant	27	Grenoble	Arr.	Is	M	1	20000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Rioudel	Maire et négociant	49	Saint-Laurent	Arr.	Is	M	0	5000	Propriétaire	Négociant	Maire	Non	Non
Millioz	Greffier de la justice de paix	64	Saint-Laurent	Arr.	Is	M	5	1000	Commerçant	Greffier de la justice de paix	Non	Non	Non
Allard	Négociant	35	Mens	Arr.	Is	C	2	1250	Négociant	Non	Non	Non	Non
Malvezin	Négociant	41	Mens	Arr.	Is	M	5	750	Commissaire du gouvernement près l'administration du canton	Négociant	Non	Non	Non
Richard	Marchand	54	Mens	Arr.	Is	M	2	650	Négociant	Greffier de la justice de paix	Non	Non	Non
Aribert-Dufresne	Marchand	40	La Mure	Arr.	Is	M	4	3000	Propriétaire	Notable municipal	Non	Non	Non
Bertrand	Marchand de bois	34	Autrans	Arr.	Is	M	3	4000	Cultivateur	Marchand de bois	Non	Non	Non
Allégret	Commerçant	54	Voiron	Arr.	Is	M	5	3000	Négociant	Non	Non	Non	Non

Neyroud (fils)	Négociant	38	Voiron	Arr.	Is	M	1	4000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Turquin	Négociant	35	Voiron	Arr.	Is	C	0	2000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Rogel	Négociant	36	Voiron	Arr.	Is	M	2	3000	Étudiant	Négociant	Non	Non	Non
Dode	Bourgeois	55	Voiron	Arr.	Is	M	1	2000	Négociant	Propriétaire	Non	Non	Non
Calignon (fils)	Négociant	40	Voiron	Arr.	Is	M	1	3000	Négociant	Non	Non	Non	Non
Vincent (père)	Négociant adjoint	57	Voiron	Arr.	Is	M	1	2000vc	Officier municipal	Non	Non	Non	Non

Annexe 7 : Notables négociants en 1817 (Grenoble, Vienne).

Vienne			
Nom	**Prénom**	**Profession**	**Domicile**
Angéniol	François	Marchand tanneur	Vienne
Badin	Pierre	Fabricant de draps et ratines	Vienne
Bonjean	Joseph	Marchand orfèvre	Vienne
Chapot	André Blaise	Fabricant de draps et ratines	Vienne
Charvet	Nicolas	Fabricant de draps et ratines	Vienne
Chavassieux	Jean	Marchand cardier	Vienne
Contamin	Claude Philibert	Fabricant de draps	Vienne
Crépon	Joseph	Négociant	Vienne
Curtil	Charles	Marchand tanneur	Vienne
Donnat (aîné)	Joseph	Fabricant de draps	Vienne
Donnat (cadet)	François	Fabricant de draps	Vienne
Doyon	François	Marchand tanneur	Vienne
Dusol	André Nicolas	Négociant	Vienne
Favard	Louis	Marchand épicier en gros	Vienne
Fornier	Auguste	Négociant	Vienne
Frézet	Étienne	Négociant	Vienne
Gabert	Claude	Négociant	Vienne
Guichard	Marc	Marchand fabricant de draps	Vienne
Grenier	Alexandre	Marchand fabricant de draps	Vienne
Lambert	Maurice	Négociant	Vienne
Lempereur	Jean Jacques	Fabricant de verres et bouteilles	Vienne
Marque	Vourle	Marchand tanneur	Vienne
Merle	Florent	Marchand fabricant de draps	Vienne
Marmonier	Joseph	Marchand épicier	Vienne
Meunier	Jean	Fabricant d'acier	Vienne
Mogniat	Antoine	Négociant	Vienne
Rocher (aîné)	Joseph	Négociant liquoriste	Vienne
Rondet	Jean Baptiste	Marchand confiseur et épicier	Vienne
Serverin	Louis	Fabricant de draps	Vienne
Vasserol	Antoine	Marchand drapier	Vienne

Grenoble			
Nom	**Prénom**	**Profession**	**Domicile**
Accarias	Augustin	Négociant en draperie	Grenoble
Aprin	François	Marchand toilier	Grenoble
Barthelon	Antoine	Négociant	Grenoble
Bernard	Pierre	Marchand épicier	Grenoble
Bonin	Charles	Marchand ferblantier	Grenoble
Bruissard	Joseph	Drapier	Grenoble
Busco (cadet)	Jean Ponponne	Négociant	Grenoble
Chenal	Jean Baptiste	Marchand de fer	Grenoble
Corcard	Louis Joseph	Toilier	Grenoble
Duclion (aîné)	Jacques	Peigneur	Grenoble
Ducruy (aîné)	Jean	Gantier	Grenoble
Duhamel	André	Gantier	Grenoble
Durand	Charles	Négociant	Grenoble
Gadeau	Honoré	Épicier	Grenoble
Gaillard	Théodore	Banquier	Grenoble
Lavandane	Ind.	Marchand de fer	Grenoble
Gonnet	Étienne	Gantier	Grenoble
Le Borgne	Gaspard	Commissaire de roulage	Grenoble
Massot	Jean Pierre	Marchand de bois	Grenoble
Meunier	Charles	Négociant liquoriste	Grenoble
Michal (fils aîné)	Jean François	Négociant	Grenoble
Milloz	Claude	Négociant	Grenoble
Mollard	Joseph	Orfèvre bijoutier	Grenoble
Mounier	Henri	Négociant en draperie	Grenoble
Naviset	François	Chamoiseur	Grenoble
Nicolet	Victor Amédé	Gantier	Grenoble
Paris	Jacques	Agent de change	Grenoble
Pellat	Étienne	Négociant	Grenoble
Peiraud (fils aîné)	Pierre	Marchand liquoriste	Grenoble
Périer	Augustin	Négociant	Grenoble
Périer	Alphonse	Banquier	Grenoble
Pra	Jacques	Tanneur	Grenoble
Teyssier	Camille	Négociant	Grenoble
Tribaud	Joseph	Gantier	Grenoble
Tournu	Pierre	Négociant	Grenoble
Allégret	Césaire Albin	Négociant	Voiron
Calignon	Joseph	Négociant	Voiron
Denantes (fils)	Jacques	Négociant	Voiron
Méjean	Ind.	Négociant	Voiron
Monet d'Aignoire	Ind.	Négociant	Voiron
Pascal	Alexis Charles	Négociant	Voiron
Pinet	Félix	Négociant	Voiron
Roux	Jean	Toilier	Voiron
Tivollier	Joseph	Négociant	Voiron
Pélissier	Louis	Négociant	Mens
Benoît	Sébastien	Négociant	Vif
Orel	Ind.	Marchand	Bourg-d'Oisans
Ducret	Ind.	Négociant	Saint-Étienne-de-Saint-Geoirs

Annexe 8 : Définition de l'« élite » commerciale et analyse du top-0,2 %.

Au cours de nos recherches, nous avons été conduits à analyser à plusieurs reprises la composition des élites commerciales ou leur évolution. Le terme d'élites n'a en l'occurrence fait l'objet que d'un sens purement relatif[22], comme nous l'avons déjà indiqué. Par convention, il s'agissait par là de désigner de façon plus rapide l'ensemble des acteurs commerciaux situés dans les strates les plus aisées de la population dauphinoise, par opposition aux autres couches de la société. Cette approche se fonde donc sur la considération des fortunes, que la documentation archivistique exprime tantôt à travers des indices (niveau d'imposition, classe fiscale, revenus), tantôt par une estimation directe du capital de chaque chef de famille.

Plutôt que de considérer les n négociants les plus riches présents sur le territoire dauphinois, nous avons généralement choisi d'observer les négociants qui figuraient parmi les n individus les plus riches de la population dauphinoise. Il s'agissait en effet du meilleur moyen, afin d'examiner la situation socio-économique du groupe, *relativement* aux autres individus les plus riches, qui n'appartenaient pas aux milieux d'affaires.

En l'espèce, la valeur de n a été définie proportionnellement au nombre d'habitants de chaque département[23] (P). En d'autre terme, nous avons considéré les m % habitants les plus fortunés de chaque département, et les négociants qui appartenaient à cette sous-population ($m = n \,.\, P^{-1}$).

D'un point de vue archivistique, nous disposions principalement de quatre sources :

- Les rôles de l'emprunt forcé de l'an 6 (Hautes-Alpes, Isère).
- Les listes de notables de l'an 9, définies sur une base censitaire.
- Les listes du collège électoral de 1810, définies sur une base à la fois censitaire et électorale (mais dans les faits, une comparaison avec les listes des 500 plus imposés tend à montrer que les individus élus sont généralement les plus fortunés).
- Les listes générales du jury de 1829, définies sur une base partiellement censitaire (certaines professions étant systématiquement rattachées à la deuxième partie de ces listes).

22 Aussi avons nous utilisé le terme, au fil de ce travail, non pas en référence aux « classes dominantes » ou aux « classes supérieures », mais afin d'identifier, pour une population ou une sous-population hiérarchisée, les franges supérieures par opposition aux autres strates sociales.

23 D'après les données présentées par René Favier (pour les années 1790) et par l'Insee et l'Ined (pour le début du XIX^e^ siècle).

Au total, chacune de ces sources regroupe un nombre d'individus différent, correspondant à un pourcentage plus ou moins élevé de la population départementale totale, comme le résume le tableau suivant.

Source	Hautes-Alpes	Drôme	Isère
Emprunt forcé (an 4)	6,4 %	–	2,4 %
Notables (an 9)	0,2 %	0,2 %	0,2 %
Collège électorale (1810)	0,4 %	0,3 %	0,2 %
Liste du jury (1829)	0,5 %	0,2 %	0,2 %

Le seuil approximatif de 0,2 % a donc été choisi par défaut, parce qu'il pouvait être utilisé pour traiter l'ensemble des données dont nous disposions. Reste que pour éviter d'éventuels biais liés à ce choix, nous avons également mené, ponctuellement, des analyses qui portaient sur des échantillons élargis au-delà du top-0,2 %.

Annexe 9 : Polyvalence et spécialisation des commerçants, d'après l'almanach de La Tynna, 1809 (voir partie 1, chapitre 1).

1. Objectifs.

L'exploitation de l'almanach de La Tynna (édition de 1809) devait aboutir à une description statistique des acteurs recensés, en fonction de leur degré de spécialisation. Sur 216 individus, on dénombre 79 occurrences de l'appellation de *négociant*. Les résultats de l'analyse sont présentés dans le tableau 1. 1 (partie I, chapitre 1). Il s'agit non de revenir sur ces observations, mais de détailler ici la démarche suivie.

2. Méthodologie.

Nous avons d'abord recensé tous les cas où le terme de « *négociant* » apparaissait. Deux cas de figure principaux se sont alors présentés : *(a)* ou bien le terme est nettement rattaché à un individu en particulier (ou à une suite d'individus) ; *(b)* ou bien il sert de titre à une rubrique plus ou moins développée, qui se présente sous la forme d'une liste de raisons sociales.

Le premier cas (*a*) est le plus simple à traiter. Il se présente par exemple sous la forme : « *Négociant en tabac : Beaumel* » (Jura). Il suffit alors de préciser si l'individu en question est simplement qualifié de négociant (sans spécialisation), si des précisions sont livrées sur des activités non-commerciales, bancaires ou manufacturières par exemple (pas de spécialisation, mais polyvalence), ou bien si des éléments viennent signaler le secteur particulier dans lequel le commerçant était actif (mention d'une spécialisation). Nous avons ainsi considéré que les mentions « *négociant* », « *négociant et banquier* » (ou « *négociant-banquier* »), « *négociant et fabricant* », « *négociant et armateur* » (ou « *négociant-armateur* ») témoignaient d'une absence de spécialisation visible. En revanche, des expressions telles que « *négociant en toiles* », « *négociant et fabricant en draps* » (etc.) reflétaient une forme de spécialisation.

La deuxième catégorie (*b*) est d'un maniement plus délicat, parce qu'il n'est pas toujours aisé de savoir si nous avons affaire à des négociants ou à des marchands. Lorsque le titre de la rubrique était simplement « *négociants* », « *négociants-banquiers* », « *négociants et armateurs* », sans autre précision interne que d'éventuelles spécialisations, nous avons considéré que tous les individus relevaient du négoce, sauf mention contraire. Lorsque les tournures faisaient plus de place à l'ambiguïté (« *négociants-marchands* », par exemple), nous avons choisi de ne prendre en compte que les cas dont on pouvait s'assurer qu'ils étaient bien considérés comme d'authentiques

négociants par La Tynna (c'est-à-dire lorsque le terme était précisé à l'intérieur de la rubrique considérée). Une fois ce premier travail de sélection effectué, nous avons procédé de la même manière que précédemment, afin de différencier le négoce spécialisé du négoce non-spécialisé.

Annexe 10 : Réponse des négociants de Grenoble à leurs confrères extérieurs, 1788 (voir partie 1, chapitre 2).

Réponse des négociants de la ville de Grenoble[24] à MM. les juges-consuls de Montauban, Clermont-Ferrand, Châlons, Orléans, Tours, Besançon, Dunkerque et Saint-Quentin, et à la Chambre de commerce de Picardie, de Saint-Malo et de Lille en Flandres[25].

Messieurs et chers confrères,

La ville de Grenoble n'a point de juridiction consulaire.

Les syndics du commerce auront l'honneur de répondre aux lettres que vous adressées aux juges-consuls.

Vous demandez, Messieurs, que le commerce ait des députés particuliers aux états généraux, et vous invitez les négociants de Grenoble à joindre leurs sollicitations aux vôtres.

Guidés par les principes qu'ont adoptés les trois ordres de notre province, nous ne pouvons nous conformer à votre opinion ; mais nous ferons connoître nos motifs, avec la loyauté et la franchise qui conviennent à des négociants. Nous sommes trop convaincus de votre patriotisme, pour ne pas croire que vous abandonnerez vos prétentions, nous parvenons à vous démontrer que leurs succès pourroient avoir de funestes conséquences.

Les Dauphinois sont persuadés que si la France n'a pas encore joui de la prospérité que semblent lui destiner la richesse de son sol, la beauté de son climat, les lumières, la douceur des mœurs de ses habitants, si une constitution politique n'a pas encore déterminé d'une manière précise les droits respectifs du prince et de ses sujets, on ne peut en attribuer la cause qu'au défaut absolu d'esprit public[26].

Nulle part, l'égoïsme n'a été favorisé par un plus grand nombre de circonstances : non seulement les ordres et les provinces ont été dirigés, jusqu'à ce jour, par des intérêts différents, mais les diverses professions ont eu des prétentions et des prérogatives qu'elles ont presque toujours préférées au bien général.

Est-il donc surprenant que plusieurs de nos rois, qui voulaient le bonheur de leurs peuples,

24 Le texte de la *Réponse* a vraisemblablement été rédigé par Mounier.

25 À ce sujet, on se reportera également à l'analyse déjà citée de Hirsch (Jean-Pierre), 1975.

26 Ce passage se réfère sans doute, implicitement, aux comptes-rendus des assemblées de Vizille et de Romans, déjà rédigés par Mounier. De façon générale, on observe une forte intertextualité entre cette réponse des négociants et les divers imprimés publiés aux lendemains des réunions pré-révolutionnaires, pendant toute l'année 1788.

n'aient pu parvenir à l'exécution de leurs projets ? A-t-on jamais proposé le plus léger changement, sans heurter quelque privilège ? Chaque corps n'a-t-il pas appelé *constitution* ce qui l'intéressoit directement ? Et lorsque les ministres ont abusé de l'autorité du monarque, à moins qu'ils n'aient eu l'imprudence d'appesantir le joug, au même instant, sur toutes les provinces et sur les citoyens de toutes les classes, n'a-t-on pas vu le plus grand nombre contempler, avec indifférence, les maux dont les autres étoient les victimes ?

Par les funestes effets de cette division d'intérêts, les bons citoyens apperçoivent maintenant la route qu'ils doivent suivre ; pénétrés de l'amour du bien publics, disposés à tous les sacrifices en faveur de la patrie, ils ne voudront plus circonscrire leurs projets de bonheur dans une ville ou dans une province, ou parmi les personnes qui composent tels corps, ou qui exercent telles professions.

Toutes les parties du royaume doivent contracter entre elles, et avec le monarque, une alliance éternelle. Il faut se pénétrer de ces principes, que la société ne peut avoir d'autre but légitime, que l'avantage du plus grand nombre, et que le dernier des François a les mêmes droits à la liberté, que le plus illustre de ses concitoyens.

L'esprit public, si nécessaire à la félicité d'un État, commence à se répandre. Les trois ordres et le parlement de cette province ont eu la gloire de prouver à l'Europe combien ils en sont animés.

Les réflexions que nous venons de faire sur les inconvénients des prétentions de corps, ne sauroient s'appliquer aux commerçants du royaume : il n'est point de citoyens qui aient moins prétendu aux distinctions et aux privilèges, qui sont l'objet des soins assidus de tant d'autres ; ils ont eu beaucoup plus à se plaindre des entraves que leur ont imposées les loix, qu'à se louer de leurs faveurs. Mais ce que vous demandez aujourd'hui, Messieurs, ne sauroit se concilier avec les principes du Dauphiné, et tendroit à diviser de plus en plus les citoyens.

Ce n'est pas de leurs intérêts particuliers, ni de ceux de leurs professions, que doivent s'occuper, dans les états généraux, les membres des communes ; c'est au bien public du royaume qu'ils consacreront leurs efforts : l'impartialité la plus scrupuleuse y dirigera, sans doute, les suffrages.

Puisque les états généraux doivent délibérer sur les intérêts de la France entière, il ne faut donc pas que leurs membres se considèrent comme laboureurs, marchands, militaires, jurisconsultes, mais uniquement comme citoyens ; ils doivent même se prémunir contre tous les préjugés de lieux, de corps, de professions.

Tout ce qui peut rendre les députés les vrais représentants du peuple, doit diriger les formes des élections ; tout ce qui tend, au contraire, à restreindre la liberté des suffrages, à favoriser des intérêts particuliers, à rendre la représentation partielle, doit être soigneusement évité.

C'est une conséquence nécessaire de ces principes qu'aucun corps, aucune profession ne

puissent avoir des députés particuliers, et que le seul titre, pour être admis, soit la confiance générale du district dans lequel on aura été choisi.

Le bien public peut seul excuser les innovations ; mais ce seroit une innovation nuisible que d'accorder au commerce des députés particuliers ; les autres professions ne tarderoient pas de solliciter les mêmes faveurs. Les cultivateurs et les artisans, s'il falloit disputer d'utilité, auroient bientôt de justes prétextes pour avoir des représentants. Les états généraux ne seroient plus qu'une assemblée des diverses *corporations* du royaume : les rivalités, les prétentions y deviendroient plus actives. On ne seroit plus guidé par des vues générales ; on y verroit se multiplier les brigues ; la défiance rendroit l'union impossible, la discorde et l'anarchie en seroient la suite nécessaire, et la France seroit perdue sans ressource.

Nous reconnoissons, ainsi que vous, Messieurs, toute l'importance du commerce ; on voit, par l'exemple de l'Angleterre et de la Hollande, combien il peut augmenter la prospérité d'une nation : mais, quelle que soit sont utilité, nous croyons qu'il est plus utile encore de ne pas nuire à l'esprit public, de ne pas choquer des principes dont l'exacte observation peut seule faire notre bonheur.

Nous ne pouvons même croire que le bien du commerce exige des députés particuliers. Le but de votre demande, Messieurs, est sans doute qu'il soit protégé par les états généraux : mais il le sera suffisamment, sans députés particuliers. Il le sera peut-être mieux dans ses rapports avec la félicité générale.

Il est peu de citoyens qui ne connoissent aujourd'hui l'utilité du commerce ; il en est peu qui n'aient senti combien il mérite d'être encouragé, et surtout qu'il ne peut prospérer, s'il ne jouit pas de la liberté la plus entière.

Quand on est bien convaincu de cette vérité, on a rarement besoin d'être instruit des détails des opérations du commerce, pour être en état de le considérer en grand, et pour s'occuper avec succès des moyens de le favoriser. Avec un sol fertile et des habitants industrieux, que faut-il encore pour qu'il prospère ? Le laisser à ses propres forces, le garantir du fléau de la chicane, ne pas l'accabler de lois et de réglements, détruire tous les liens, toutes les entraves qui s'opposent à sa circulation, ou qui la ralentissent. Il fut toujours foible et avili dans les pays de la servitude ; jamais on ne l'a vu fleurir que sous le ciel de la liberté.

Les commerçants forment aujourd'hui une classe trop considérée, pour qu'un très grand nombre d'entr'eux n'obtiennent pas la confiance de leurs concitoyens. Ils tiennent à tant de personnes par les liens de l'intérêt ou de la reconnoissance.

L'élection des représentants sera libre sans doute ; on ne confiera point aux seules municipalités, dans les villes, le droit d'en choisir les députés ; tous les citoyens concourront au

choix de ceux à qui leurs intérêts seront confiés ; et, nous devons le répéter, un grand nombre de commerçants obtiendront la pluralité des suffrages.

Lorsque, que dans les états généraux, on délibèrera sur des questions qui intéressent le commerce, les députés chacun dans son sein, par les vœux réunis des citoyens de diverses professions, pourront donner aux autres les renseignements nécessaires.

Mais, en supposant même que les négociants ne fussent pas en grand nombre aux états généraux, le commerce auroit d'autres moyens pour défendre ses droits.

Partout où l'on a fait quelques pas vers la liberté, ceux qui ont des intérêts communs à soutenir, peuvent se rassembler pour éclairer l'administration ou le corps législatif. Dans les précédents états généraux, on ne refusa jamais d'entendre ceux qui eurent des réclamations à former ; on pourroit en citer une foule d'exemples.

Les commerçants des différentes parties du royaume, toutes les fois qu'ils le croiront utile, pourront envoyer des députés aux états généraux, non pour avoir séance et voix délibérative, mais pour demander d'être entendus *à la barre*, ou pour présenter des mémoires, ou ce qu'on nomme en Angleterre *des pétitions*.

Lorsqu'on ne jugeroit pas nécessaire une nomination de députés, on pourroit remettre les mémoires aux commerçants qui seroient membres des états généraux, ou même à d'autres représentants, si l'on avoit en eux plus de confiance.

Ces moyens si simples, si naturels, n'offrent aucun inconvénient ; ils présentent même plus d'avantages au commerce que ne pourroit lui en procurer la faculté d'avoir des représentants particuliers.

Les genres de commerce sont très multipliés en France, souvent ils n'ont aucune relation, souvent ils ont des intérêts opposés. Le négociant occupé de l'un de ces genres ne seroit guère plus propre à défendre les intérêts des autres, qu'un député qui ne se livreroit pas à cette profession. Il seroit néanmoins impossible que les commerçants de chaque ville et de chaque genre eussent des députés particuliers : ceux-ci seroient le plus souvent choisis dans les villes principales, ou dans les genres qui ont le plus d'éclat, et qui ne sont pas toujours les plus utiles. Ainsi, les représentants du commerce pourroient chercher à favoriser les grandes villes et le genre dont ils s'occuperoient. La faculté de présenter des mémoires donne au contraire au plus obscur des manufacturiers des moyens sûrs de faire connoître les obstacles qui nuisent à ses spéculations.

Si les commerçants n'ont voix délibérative dans les états généraux que lorsqu'ils auront été nommés par tous les habitants de leurs districts, ils seront consultés avec confiance ; ceux qui désireront d'être entendus, ou qui présenteront des mémoires, seront écoutés sans prévention, et lorsque leurs demandes seront justes, elles seront toujours suivies du succès. Si les commerçants, au

contraire, n'étoient que les représentants de leurs professions, ils inspireroient de la défiance ; on les croiroit toujours dirigés par l'intérêt exclusif du commerce qui auroit présidé à leur choix.

Dans aucun pays, le commerce n'a été plus favorisé qu'il ne l'est en Angleterre ; cependant il n'a point de représentants particuliers en la chambre des communes. Lorsqu'on s'occupe de ses intérêts dans cette chambre on consulte les plus habiles négociants (1). Toutes les corporations de marchands et de manufacturiers présentent des *pétitions*, s'ils ont à se plaindre d'une loi fiscale, s'ils ont besoin de secours, ou s'ils veulent conserver aux marchandises nationales l'avantage qu'elles doivent avoir sur les marchandises étrangères.

Le droit de faire des représentations, de donner des éclaircissements sur des objets importants pour l'État, appartient à tous les citoyens. Il est au pouvoir des négociants français d'imiter l'exemple des négociants britanniques. Aidés de leurs lumières, le monarques et les états-généraux voudront sans doute découvrir les causes de la ruine de plusieurs de nos manufactures. Ils voudront empêcher, s'il est possible, de voir renouveler l'affreux spectacle d'une foule de malheureux ouvriers privés de travail, desséchés par la douleur et la misère, suivis de leurs femmes et de leurs enfants, inondant les places publiques et les grands chemins, pour implorer la pitié. Ils sentiront le danger et l'injustice des privilèges exclusifs, dont le moindre vice est d'attenter à la liberté naturelle, et qui réserve à quelques hommes avides des richesses que le commerce, s'il étoit exempt de contrainte, livreroit à tous ceux qui les ont méritées par leur zèle et leur intelligence. Ils chercheront à perfectionner, par des encouragements, les marchandises nationales. Ils apprendront à la nation à dédaigner les nouveautés étrangères, afin que les Francs, libres dans leur patrie, et s'occupant constamment de son bonheur, ne soient plus, par de honteux caprices, les tributaires de leurs tributaires de leurs rivaux.

Nous avons l'honneur d'être, Messieurs, vos très humbles et respectueux serviteurs.

Signé : MM. Bottut, *syndic général*, Michal, *syndic*, Dolle, *syndic*, Blanc, *syndic*, Perier père et fils, Berlioz, Rey et C^ie^, Perrier-la-Grange[27], Mounier frères et fils, Pascal, Busco et Vallier frères, Rubichon, *ex-syndic*, Laville, *syndic*, Rivet, *syndic*, Gringat, *syndic*, Ferrouillat, *syndic*, Navizet, *syndic*.

(1) On doit se rappeler que, lors du dernier traité de commerce, tous les principaux négociants d'Angleterre furent interrogés. En France, on ne prit point cette sage précaution.

27 François Perier-Lagrange.

Annexe 11 : Matrice des réseaux négociants dans le Dauphiné, vers la fin du XVIII^e^ siècle (voir partie 1, chapitre 3).

Nous avons analysé une trentaine d'individus. La sélection a été effectuée en fonction des archives privées à disposition. Ont été retenus les négociants dont les archives avaient été conservées, ainsi que les noms qui apparaissaient à plusieurs reprises dans au moins deux fonds différents.

1 :Bompard
2 :Borel
3 :Gravier
4 :Raby
5 :Lambert
6 :Flory
7 :Drevon
8 :Barrillon
9 :Perier
10 :Ithier
11 :Teisseire
12 :Jacques
13 :Pinet
14 :Perier-Lagrange
15 :Tanc
16 :Bucelle
17 :Chauvet
18 :Abrard
19 :Amat
20 :Delatune
21 :Gastoud
22 :Duseigneur
23 :Abel
24 :Delolle
25 :Lafaye
26 :Tivollier
27 :Beyle
28 :Denantes
29 :Cornud
30 :Dolle

Ont été considérés trois types de liens : relations d'affaires régulières, association, relations familiales (rapports de parenté, unions matrimoniales). Les liaisons entre les acteurs relèvent donc, en partie du moins, de rapports que l'on ne peut guère saisir de façon quantitative – ce d'autant que certains fonds privés présentent des lacunes.

Nous avons considéré qu'il existait une relation commerciale entre deux individus dès lors que les archives épistolaires ou comptables prouvaient l'existence de plusieurs transactions. En ce sens, la catégorie englobe des relations très régulières, mais aussi des rapports moins fréquents (à cause de l'état très inégal de la documentation, il était difficile de définir ce type de liaison à partir de critères plus précis).

Les relations familiales ou matrimoniales, ainsi que les diverses formes d'association, ont été quant à elles reconstituées grâce aux documents personnels et familiaux des acteurs,

éventuellement complétés par la consultation d'archives notariales. Nous avons ainsi obtenu la matrice suivante, qui a été utilisée afin de représenter graphiquement le réseau :

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1		F	F																											
2	F		F	F																										
3	F	F																												
4		F																												F
5						C	A		C																					
6					C		C	C	A								C									C				
7					A	C			C																					
8						C			C	F			C				C													
9					C	A	C	C		C	F		A	F			C									F	F	C	C	C
10								F	C				C																	
11									F					F			C													
12													C																	
13								C	A	C		C		C		F	C		F				C							C
14									F		F		C				F									F	F			
15																F														
16													F		F		F													
17						C		C	C		C		C	F		F			C	C		C	C		A	A		C		
18																					A									
19													F				C													
20																	C					C		C						
21																		A												
22																	C			C										
23													C				C													
24																				C										
25																	A													
26									F					F			A										C	F		
27						C			F					F												C				
28									C								C								F					
29									C																					C
30				F					C				C																C	

Légende : F : relation familiale ; A : association ; C : relations commerciales régulières.

La structure du réseau obtenu présente un certain nombre de biais (cf. les remarques formulées dans la partie 1, chapitre 3) Les nœuds qui présentent le nombre le plus grand de liaisons correspondent soit à des négociants puissants et bien connus (9 : Perier), soit à des individus dont on conserve l'essentiel des archives (13 : Pinet ; 17 : Chauvet). De fait, les nœuds auxquels n'est associée qu'une seule liaison ont plutôt tendance à représenter des acteurs relativement méconnus. De ce point de vue, le réseau ne rend pas compte de l'état objectif des relations sociales entre les négociants dauphinois, mais en donne plutôt un aperçu déformé par les contraintes archivistiques.

En dépit de ses imperfections et de ses limites propres, l'enquête met tout de même en évidence l'existence de liens relativement nombreux entre les acteurs, où les solidarités familiales et les unions matrimoniales viennent sans cesse redoubler les relations commerciales ou financières entre les entreprises.

Annexe 12 : Implantation des commerçants et typologie des villes dauphinoises à la fin de l'Ancien Régime (voir partie 1, chapitre 4).

1. Données.

Les variables associées à chaque villes ont été extraites de l'enquête de René Favier (Favier (René), 1995). Quatre variables différentes ont été retenues :

- POP : nombre d'habitants dans chaque localité.
- EQA : nombre d'équipements administratifs.
- EQE : nombre d'équipements économiques.
- IMP : montant moyen de la capitation par habitant en livres tournois décimalisées (LTD).

La ville de Grenoble n'a pas été prise en compte dans l'analyse, dans la mesure où la capitale dauphinoise se singularisait par un nombre d'habitants et de services particulièrement élevés, ce qui contribuait à brouiller les résultats de l'ACP et ses représentations graphiques (à cause de valeurs extrêmes trop élevées).

N°	Nom	POP	EQA	EQE	IMP
1	Vienne	11300	20	6	1,475
2	Valence	6900	21	8	2,339
3	Romans	6500	17	5	1,675
4	Gap	6300	13	6	1,253
5	Briançon	6200	17	5	0,776
6	Pierrelatte	4500	3	5	0,933
7	Crest	3700	11	5	1,886
8	Côte-Saint-André (La)	3500	7	4	1,760
9	Saint-Symphorien-d'Ozon	3300	4	2	1,100
10	Montélimar	3200	10	6	4,053
11	Nyons	3000	3	2	1,010
12	Saint-Paul-Trois-Châteaux	3000	1	1	1,066
13	Voiron	3000	15	3	3,233
14	Saint-Jean-de-Bournay	2800	3	2	1,166
15	Vizille	2700	4	2	0,316
16	Corps	2600	1	2	0,415
17	Bourdeaux	2500	2	0	1,002
18	Lemps	2300	1	1	0,687

19	Dieulefit	2300	1	2	1,304
20	Moirans	2250	3	3	1,556
21	Tour-du-Pin	2200	2	3	0,775
22	Serres-en-Gapençais	2200	4	2	0,681
23	Tallard	2150	0	1	0,558
24	Livron	2100	0	2	1,570
25	Mure (La)	2100	12	2	1,110
26	Saillans	2000	1	1	1,067
27	Beaurepaire	2000	2	1	1,817
28	Chorges	2000	3	1	0,680
29	Taulignan	2000	1	0	1,514
30	Bourg-lès-Valence	1900	2	2	1,409
31	Guillestre	1900	0	1	0,675
32	Pont-de-Beauvoisin	1850	12	3	0,939
33	Saint-Bonnet	1850	3	1	0,811
34	Bourg-d'Oisans	1800	10	1	1,019
35	Embrun	1800	7	4	3,022
36	Morestel	1800	2	3	2,246
37	Saint-Jean-en-Royans	1700	1	2	1,562
38	Vif	1700	3	0	0,834
39	Châtillon-en-Diois	1650	0	0	0,763
40	Roybon	1650	1	2	1,372
41	Mens	1600	2	2	1,458
42	Orpierre	1500	0	1	0,805
43	Étoile	1500	0	1	2,993
44	Heyrieux	1500	0	0	1,013
45	Saint-Étienne-de-Saint-Geoirs	1500	1	0	1,807
46	Saint-Marcellin	1500	5	3	3,911
47	Bourgoin	1500	8	5	4,480
48	Crémieu	1450	1	3	2,370
49	Goncelin	1400	3	1	1,285
50	Virieu	1400	0	0	2,609
51	Die	1400	2	3	4,008
52	Veynes	1400	2	2	1,188
53	Tain	1300	1	1	1,502
54	Allevard	1250	0	1	1,073
55	Saint-Donat	1200	1	0	1,391
56	Serres-en-Viennois	1200	1	0	2,228
57	Tullins	1200	2	3	4,771
58	Saint-Vallier	1200	3	3	1,373
59	Pont-en-Royans	1100	3	1	1,473

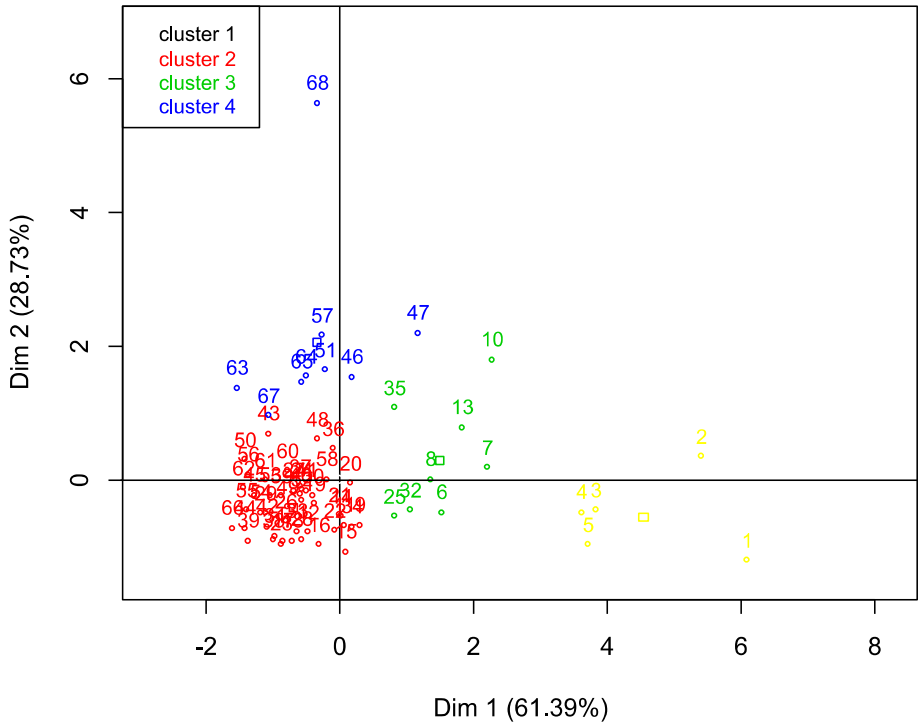
60	Voreppe	1100	1	2	1,786
61	Donzère	1050	1	1	1,801
62	Vinsobres	1000	1	0	1,857
63	Moras	950	0	0	4,193
64	Buis (Le)	900	1	3	3,716
65	Bourg-de-Péage	900	3	2	3,856
66	Saint-Chef	900	0	0	0,878
67	Loriol	800	2	1	3,276
68	Chabeuil	500	0	4	9,796

2. Contribution des variables à la construction des axes.

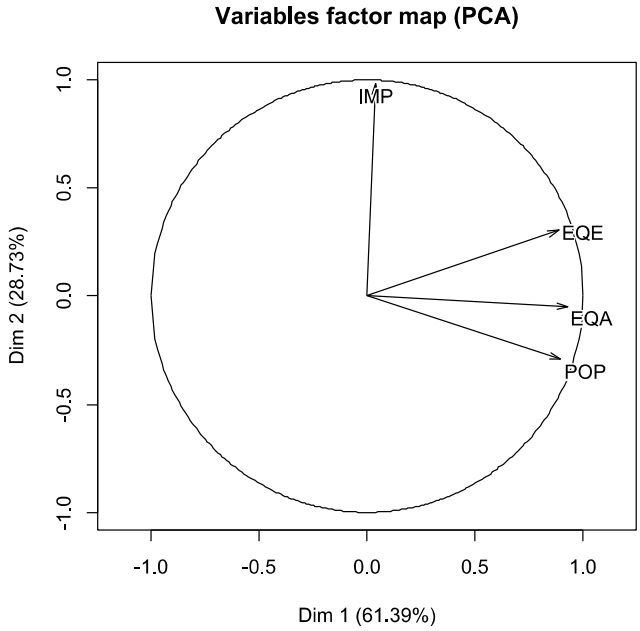
Variable	Dimension 1	Dimension 2	Dimension 3	Dimension 4
POP	32,71	7,48	1,10	58,70
EQA	35,24	0,19	51,60	12,97
EQE	32,00	8,05	43,07	16,89
IMP	0,06	84,28	4,22	11,44

3. Représentation graphique de l'APC.

(a) Nuage des individus.

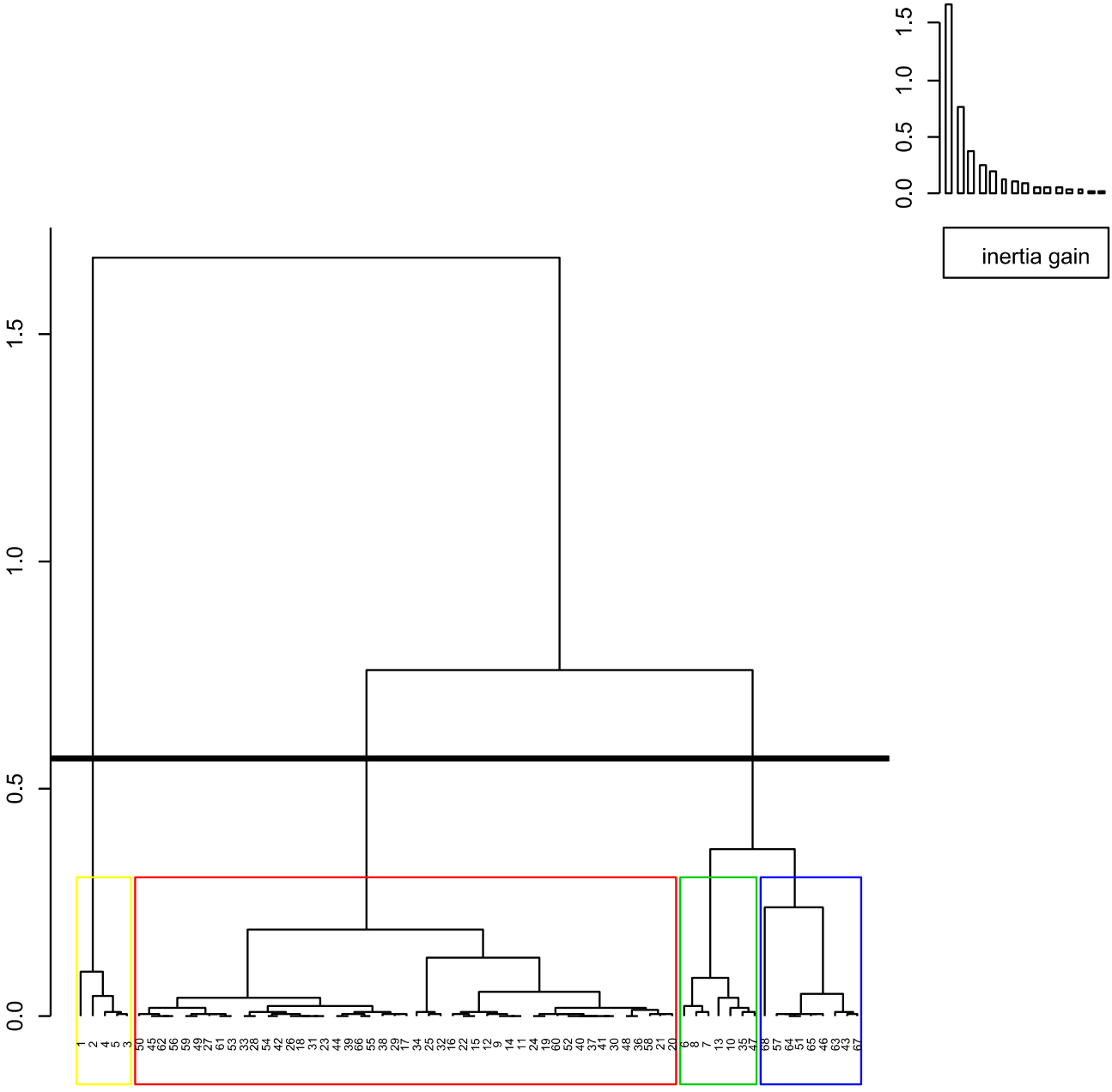


(b) Contributions des variables.



(c) Classification ascendante hiérarchique.

Les quatre groupes (clusters) ont été définis en recourant à la méthode de classification ascendante hiérarchique, dont on trouvera ici une représentation graphique. La classification et la représentation graphique ont été réalisées en utilisant le logiciel R (fonction HCPC() du package FactoMineR).



4. Cartographie.

5. Analyse.

Une comparaison entre la répartition des pôles commerciaux régionaux et la typologie déduite de l'APC montre que les milieux négociants et marchands tendaient principalement à se concentrer dans des villes appartenant aux groupes 1 et 3 : toutes les communautés du cluster 1 apparaissent comme des pôles commerciaux, tandis que c'est le cas de quatre villes sur cinq pour ce qui concerne le cluster 2. Seules quelques exceptions apparaissent : Die se rattache plutôt au groupe 4, tandis que les localités proches des Baronnies (Nyons, Serres, Veynes) ou de Valence (Tain, Saint-Vallier) font partie du groupe 2.

Pour comprendre cette situation, il faut s'attacher à croiser les informations présentées par la carte avec une description et une étude plus précise de l'APC. On constate tout d'abord que la dimension 1 est la plus explicative et que les trois variables POP, EQA et EQE contribuent toutes à la même hauteur à la construction de l'axe. Il existait logiquement une relation entre le nombre d'habitants et la quantité d'équipements urbains en présence (notamment administratifs, comme le montre la carte des variables de l'APC).

Sur ce plan, une forte opposition apparaît entre le groupe 1 et les groupes 2 ou 4. Les premières localités correspondent au profil typique des villes dauphinoises, comptant plus de 5 000 habitants, pourvues de services administratifs relativement abondants, mais agglomérant aussi une population relativement pauvre. C'est la raison pour laquelle, sur l'axe 2, le groupe 1 se différencie du groupe 4, où le niveau moyen de capitation était très supérieur. Ainsi, dans les dix villes les plus peuplées de la région, le montant moyen de la capitation par habitant s'élevait à 1,72 LTD, contre 3,26 LTD dans les dix bourgs les moins peuplés de l'échantillon étudié.

Les acteurs commerciaux se concentraient principalement dans ces grandes villes régionales (auxquelles on peut évidemment ajouter Grenoble). Les milieux d'affaires étaient également solidement implantés dans des localités qui présentaient un profil intermédiaire : de petites villes ou de gros bourgs, dotés de services administratifs et économiques relativement abondants (groupe 3). Ainsi, les localités relevant du cluster 3 présentaient un niveau médian d'équipements largement supérieur à l'ensemble des communautés dauphinoises, tant pour ce qui concerne les services administratifs (niveau médian de 8 pour le groupe 3, contre 2 pour l'ensemble des groupes) que

dans le cas des services économiques (niveau médian de 5 pour le groupe 3, contre 2 pour l'ensemble des groupes).

L'analyse qui précède confirme donc finalement l'hypothèse suivant laquelle les localités où le poids des commerçants était le plus relevaient d'un profil urbain bien particulier. Il s'agissait en règle générale de villes ou de gros bourgs, qui ne présentaient pas nécessairement un niveau de richesse global très élevé, mais qui disposaient en revanche d'un grand nombre de services. La conjonction de ces divers paramètres semble donc avoir joué un rôle décisif dans la distribution des entreprises au sein de l'espace dauphinois.

Annexe 13 : Notions et formes de la contestation en Dauphiné (voir partie 2, chapitre 5).

1. Objectifs.

Le but de notre démarche était d'identifier les principales notions mobilisées dans les discours pré-révolutionnaires, en vue de porter les revendications collectives du négoce. Il s'agissait plus précisément d'isoler ces notions, mais aussi de comprendre l'argumentation dans laquelle elles s'inséraient. Chaque thématique prend sens en référence à un *objectif collectif* (qui détermine dans quel but on agit), légitimé par une ensemble de *références ou de justifications*, et défini partiellement par opposition à un *contre-modèle* répulsif.

2. Méthodologie et sélection du corpus.

L'étude du discours pré-révolutionnaire développé au nom du négoce dauphinois ne se limite évidemment pas au discours des négociants. Il importe de prendre en compte le fait que des acteurs extérieurs au groupe pouvaient eux aussi prendre la parole au nom du commerce et contribuer à ce titre à forger l'« opinion négociante ». Par ailleurs, il convient également de souligner que la vision politique des négociants se construisait aussi à partir de leurs lectures, des missives reçues, des conversations ou des rumeurs : bref, s'il existe un discours politique propre aux milieux d'affaires, il ne peut se concevoir indépendamment des interactions du collectif avec les autres composantes de la formation sociale dauphinoise.

Dans ces conditions, on ne saurait comprendre la signification de la contestation négociante, telle qu'elle s'affirme à la fin des années 1780, en recourant exclusivement aux archives des acteurs commerciaux eux-mêmes, en se recentrant sur les seules correspondances commerciales ou personnelles. L'analyse s'est donc appuyée sur trois types de documents :

- Les correspondances commerciales, personnelles ou familiales (actives et passives).
- Les discours publics de l'époque pré-révolutionnaire, publiés dans le Dauphiné entre 1788 et 1789. Nous nous sommes principalement concentrés sur les procès-verbaux ou comptes-rendus des assemblées pré-révolutionnaires (de Vizille et Romans).
- Les déclarations publiques, les imprimés pré-révolutionnaires conservés par les négociants dans leurs archives personnelles.

Plus précisément, l'étude a donc porté sur les textes qui suivent :

(a) Correspondances commerciales.

Texte	Contenu	Cotes[28]	Codage
Correspondance Chauvet	635 lettres copiées et envoyées entre 1788 et 1789. Quelques allusions ponctuelles à la situation politique.	CCIMP, L 19/62/08	T1
Correspondance Pinet.	1 175 lettres copiées et envoyées entre 1788 et 1789. Plusieurs liasses de correspondance passive (notamment avec les fils Pinet, domiciliés à Lyon). Quelques allusions ponctuelles à la situation politique.	ADI, 14 J 6 et 7	T2

(b) Archives familiales et personnelles de négociants.

Texte	Contenu	Cotes[29]	Codage
Papiers Abel	Correspondance familiale, portant notamment sur l'assemblée de Romans. Journal personnel. Mémoires et manuscrits divers. Nombreux renseignements sur les activités politiques..	ADHA, 38 J 12-13, 26 et 29	T3
Papiers Borel du Bez	Correspondance commerciale et familiale. Documents sur les charges publiques assumées par Borel du Bez à la fin des années 1780. Peu d'allusions directes à la situation politique pré-révolutionnaire.	ADHA, F 3484, dossiers 1, 2, 16, 17 et 26.	T4
Papiers Cornud.	Correspondance commerciale et familiale. Quelques allusions précises à la situation politique et nombreux renseignements sur les charges publiques assumées.	ADD, 37 J 1-4.	T5

(c) Discours publics prononcés en Dauphiné (sur/au nom du négoce).

Texte	Contenu	Codage
Réponse des négociants de Grenoble (1788).	De nombreux éléments sur l'argumentation des négociants eux-mêmes.	T6
Comptes-rendus de l'assemblée de Vizille (1788).	Quelques références à la situation économique de la province ou du pays.	T7
Comptes-rendus de l'assemblée de Romans (1788).	Quelques références à la situation économique de la province ou du pays.	T8

(d) Discours publics conservés/mentionnés par des négociants dauphinois.

Texte	Contenu	Cotes[30]	Codage
Papiers Abel	Brochures diverses de l'époque pré-révolutionnaire et révolutionnaire.	ADHA, 38 J 28	T9
Papiers Cornud	Imprimé divers de l'époque pré-révolutionnaire et révolutionnaire.	ADD, 37 J 4	T10

Sans prétendre analyser de façon exhaustive le vocabulaire utilisé (à travers une analyse lexicométrique complète, par exemple), nous avons plutôt cherché à subsumer sous un ensemble réduit de notions les principaux thèmes convoqués dans chacun de ces textes. Du reste, l'hétérogénéité et la taille relativement importante du corpus considéré rendait cette approche plus

28 ADD : arch. dép. de la Drôme ; ADH : arch. dép. des Hautes-Alpes ; ADI : arch. dép. de l'Isère.
29 ADD : arch. dép. de la Drôme ; ADH : arch. dép. des Hautes-Alpes ; ADI : arch. dép. de l'Isère.
30 ADD : arch. dép. de la Drôme ; ADH : arch. dép. des Hautes-Alpes ; ADI : arch. dép. de l'Isère.

pertinente. En examinant les diverses sources et en comparant leurs logiques propres, nous avons finalement isolé une dizaine de thématiques récurrentes, qui occupaient une position centrale dans l'argumentation. Le tableau suivant montre les correspondances entre les dix textes observés et les dix thèmes proposés :

	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
[a] espace public	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
[b] nation/patrie	■		■	■		■	■	■		■
[c] négoce	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
[d] modèle anglais, modèle hollandais			■			■				
[e] respect formel des lois	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
[f] Necker	■				■			■	■	■
[g] aide publique au commerce			■			■		■		
[h] libéralisation des échanges intérieurs			■			■			■	
[i] expertise des négociants		■	■			■			■	
[j] influence du négoce, citoyen négociant			■			■			■	■

Quelques thèmes s'avèrent particulièrement communs : la référence à l'espace public et le respect de l'ordre légal constituent ainsi des constantes, tant dans le discours des négociants eux-mêmes que dans les documents produits par les autres notables, à l'issue des assemblées pré-révolutionnaires. La promotion du patriotisme ou du libéralisme politique imprègne également la documentation. Il s'agit là de lieux communs du discours public, largement repris par ailleurs dans la presse ou dans des déclarations datées de la même période.

S'y ajoute un ensemble de notions plus spécifiques aux négociants, voire plus précisément encore au négoce dauphinois : allusions à Necker et à son rôle politique – toujours évalué positivement – (f), volonté de libéraliser les échanges au sein du royaume, souhait d'abolir les frontières et douanes intérieures (h), appel à l'assistance de l'État (g), promotion du rôle à la fois économique et public du négoce (i et j).Autant d'idées déjà en germe durant les « révoltes marchandes » des années 1770 et 1780, mais qui acquièrent une nouvelle résonance avec la Révolution.

Annexe 14 : Les infamies de Claude Perier (voir partie 2, chapitre 6).

1. Objectif.

Le but de l'étude était de déterminer dans quelles conditions le projet de Claude Perier, exposé en partie 2, chapitre 5, était viable. Pour mémoire, le négociant grenoblois acceptait d'emprunter des sommes en papier-monnaie et garantissait à ses créanciers qu'ils seraient remboursés par la suite, à la valeur à laquelle s'élevaient les assignats le jour même de l'emprunt.

2. Méthodologie.

Pour résoudre la question, il faut se pencher sur les bénéfices qu'un tel dispositif générait – donc comparer la somme A_0 reçue par Perier en t_0 et reversée en t_3, à la somme A_3, obtenue au terme de la transaction (vente) réalisée en t_2. Entre le moment du prêt (t_0) et le moment de l'investissement marchand (t_1), la somme reçue en assignats avait déjà plus ou moins perdu de sa valeur : en t_1, Perier détenait donc un capital $A_1 = A_0 + p\,A_0$ (la plupart du temps, p était négatif). Ce capital était alors engagé dans une très ordinaire opération de spéculation marchande (en t_2), au terme de laquelle le négociant dégageait un profit $\Delta\,A_1$ (ou Δ désigne le taux de profit[31]). Entre l'instant t_2 et le moment t_3 (remboursement de la dette contractée par Perier), le capital A_2 obtenu en t_2 subissait encore une fois les conséquences de l'inflation, de telle sorte que Perier détenait pour finir (en t_3) une somme $A_3 = A_2 + p'\,A_2$. D'après ce que l'on a vu précédemment, on peut donc écrire :

$$A_2 = A_1 + \Delta\,A_1 = A_1\,(1 + \Delta) = (A_0 + p\,A_0)(1 + \Delta)$$

Donc :

$$A_3 = (A_0 + p\,A_0)(1 + \Delta) + p'\,(A_0 + p\,A_0)(1 + \Delta)$$

$$A_3 = A_0\,(1 + p)(1 + p')(1 + \Delta)$$

Il s'agit à ce stade de déterminer à quelles conditions les opérations de Perier permettaient de dégager ou non un bénéfice. Pour ce faire, il faut étudier le signe de la fonction $f(p, p', \Delta) = (1 + p)(1 + p')(1 + \Delta) - 1$. Dans cette perspective, nous allons nous intéresser aux situations d'équilibre, dans lesquelles le négociant n'obtenait aucun bénéfice mais n'essuyait pas de pertes non plus. Dans un tel cas de figure, $f(p, p', \Delta) = 0$. On peut donc exprimer le taux de profit Δ en fonction des taux d'évolution des assignats p et p', sous la forme d'une fonction à deux variables

31 En ce sens, $A_2 = A_1 + \Delta\,A_1 = A_1\,(1 + \Delta)$.

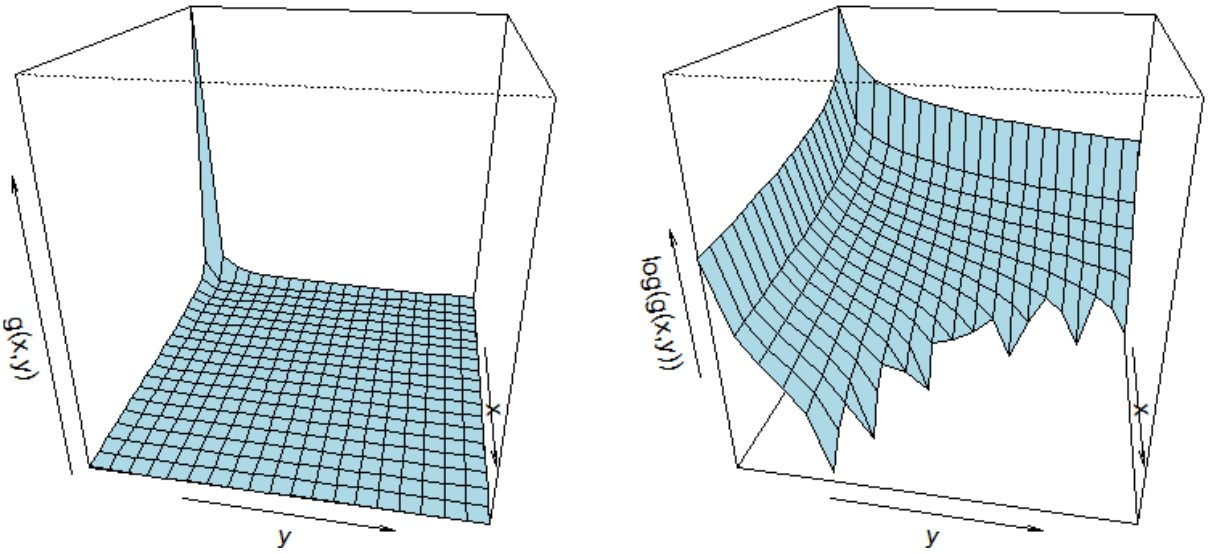
$g(x, y)$, telle que $x = p$, $y = p'$ et $g(x, y) = \Delta$.

$$g(x, y) = -\left(\frac{x + y + xy}{1 + x + y + xy}\right)$$

On peut alors représenter $g(x, y)$ à l'intérieur d'un espace à trois dimensions. La surface obtenue est néanmoins peu lisible. Pour une description graphique, il est donc préférable de se pencher de préférence sur la fonction composée $h(x, y) = \log(g(x, y))$. On obtient donc :

$$h(x, y) = \log\left(-\left(\frac{x + y + xy}{1 + x + y + xy}\right)\right)$$

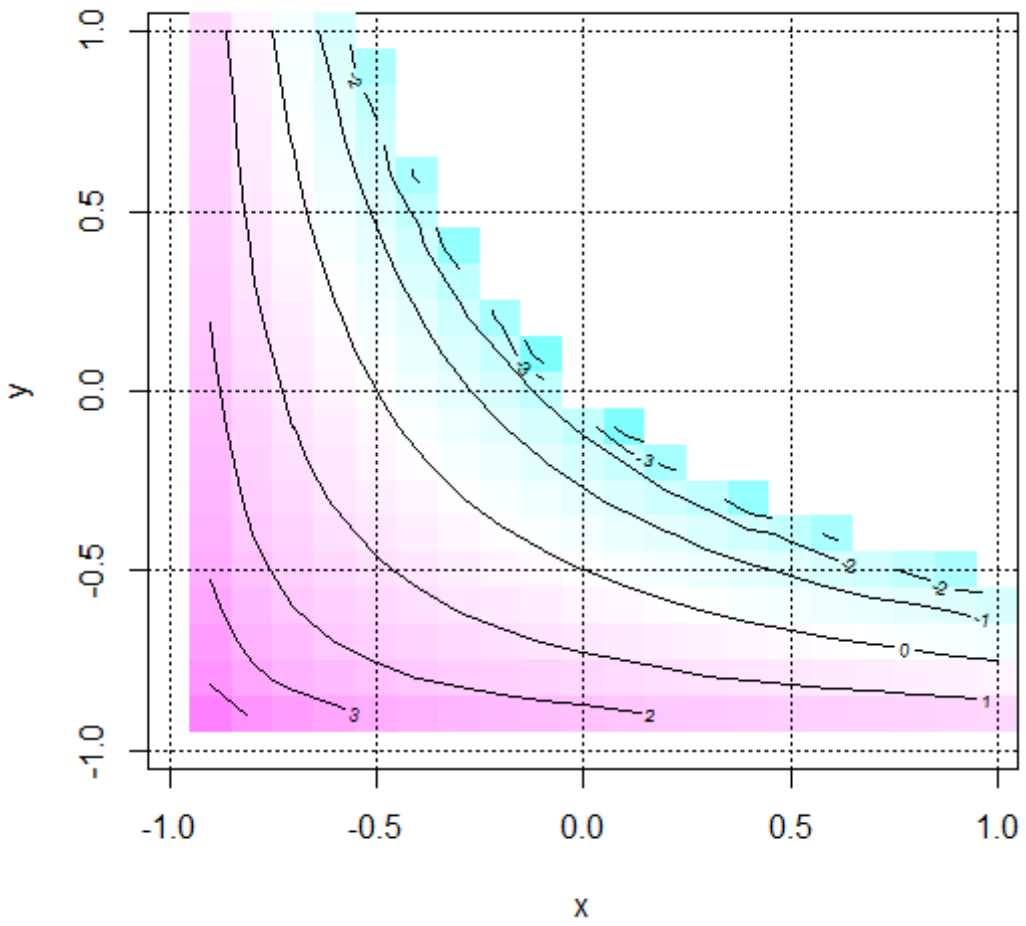
Le graphique suivant montre les représentations de ces deux fonctions $g(x, y)$ et $h(x, y)$, sur l'intervalle [– 1 ; 1] :



Pour plus de clarté, le graphique de droite a été repris sous l'aspect d'un champ scalaire. Lorsque p et p' sont positifs, Claude Périer n'éprouve évidemment aucune difficulté à dégager des bénéfices, d'autant plus importants que le taux de valorisation des assignats augmente : les valeurs de $g(x, y)$ sont alors négatives ou nulles, donc la fonction log $(g(x, y))$ n'est pas définie. À l'inverse, quand p et p' se rapprochent de –1, alors le taux de profit nécessaire pour contre-balancer les effets de l'inflation atteint des niveaux totalement invraisemblables (qui correspondent grossièrement aux surfaces colorées en mauve sur le graphique suivant, avec des taux de 100 % à 300 % et plus)[32].

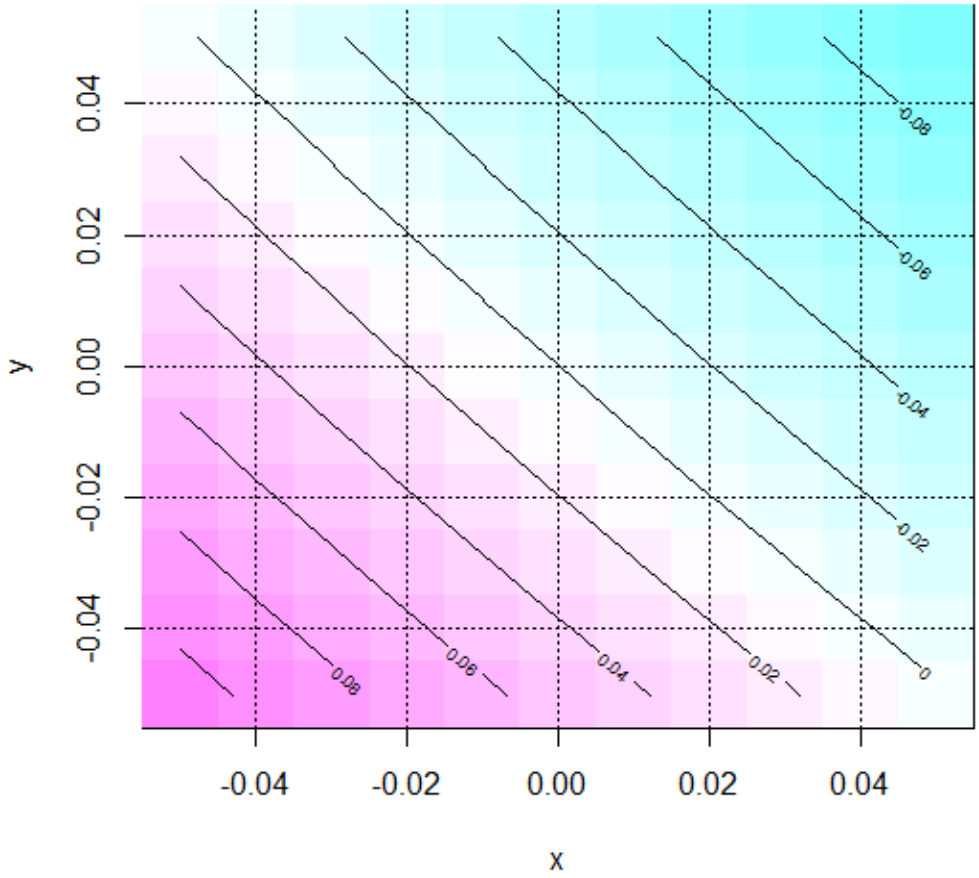
32 On a : $\lim_{x \to -1} g(x) = +\infty$, car $\lim_{x \to -1} (x + y + xy) = -1$ et $\lim_{x \to -1} (1 + x + y + xy) = 0^+$.

Représentation de la fonction log g (x, y), sur l'intervalle]–1 ; 1[:



Dans les faits, ces deux configurations extrêmes relèvent d'hypothèses très improbables. Les mesures effectuées par Pierre Caron montrent clairement que les taux d'évolution étaient compris, dans les départements dauphinois, entre un maximum de + 47,0 % (Isère, novembre 1793) et un minimum de – 31,0 % (Isère, juin 1793). Ces chiffres traduisent des variations inter-mensuelles : ils ne nous disent rien des oscillations à plus court terme. Ils n'en restent pas moins de précieux indicateurs, pour se faire une idée des taux plausibles de dépréciation. En moyenne, on estime que la dévalorisation du papier-monnaie avait été comprise entre – 2,0 % et – 3,0 % au cours de la période. Or, dès que l'on se recentre sur des taux de variation compris entre – 5,0 % et + 5,0 %, on s'aperçoit que les taux de profit commercial nécessaires pour parvenir à une situation d'équilibre sont beaucoup plus limités (et réalistes) : ils n'excèdent jamais 10,0 %, ainsi que le montre avec plus de précision le graphique qui suit, où l'on n'a pris en considération que les valeurs de x et y comprise entre – 0,05 et + 0,05, pour construire une représentation de $g\,(x, y)$.

Représentation de la fonction *g* (*x*, *y*), sur l'intervalle [–0,05 ; 0,05] :



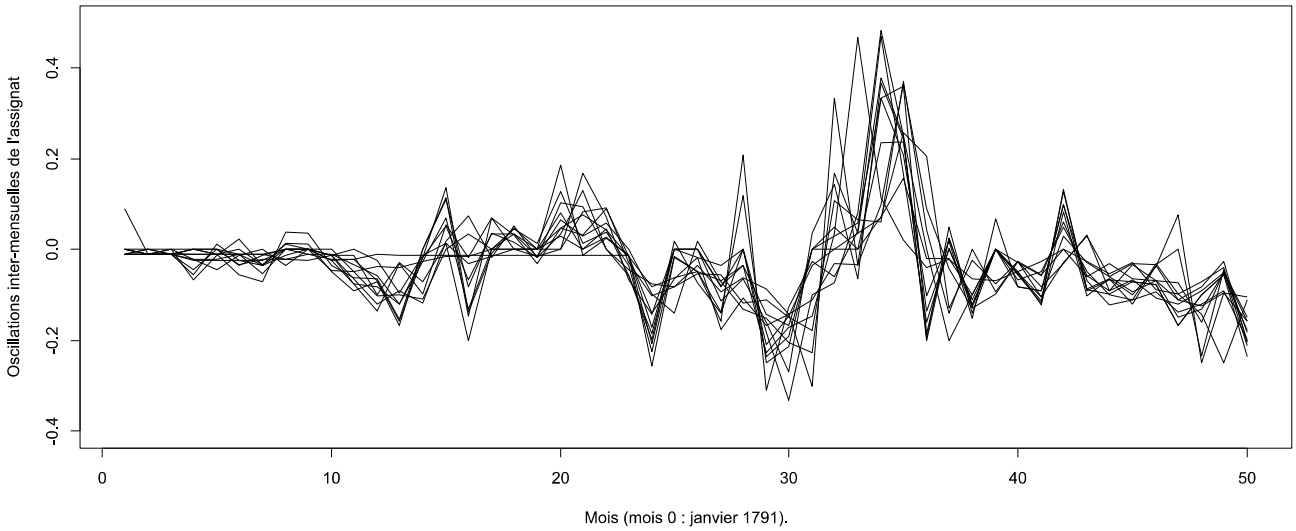
3. Conclusion.

En prenant cette initiative, Claude Perier ne prévoyait donc pas forcément de léser ses créanciers. Tout au contraire, le projet du négociant pouvait donc bel et bien être considéré comme réaliste, tant que la dépréciation de l'assignat restait limitée (sans excéder le seuil de 5 %) et que les taux de profit commercial restaient suffisamment élevés (à un seuil d'environ + 10,0 %).

Annexe 15 : Dépréciation des assignats dans quelques départements (voir partie 2, chapitre 6).

1. Les fluctuations inter-mensuelles des assignats : approche comparée.

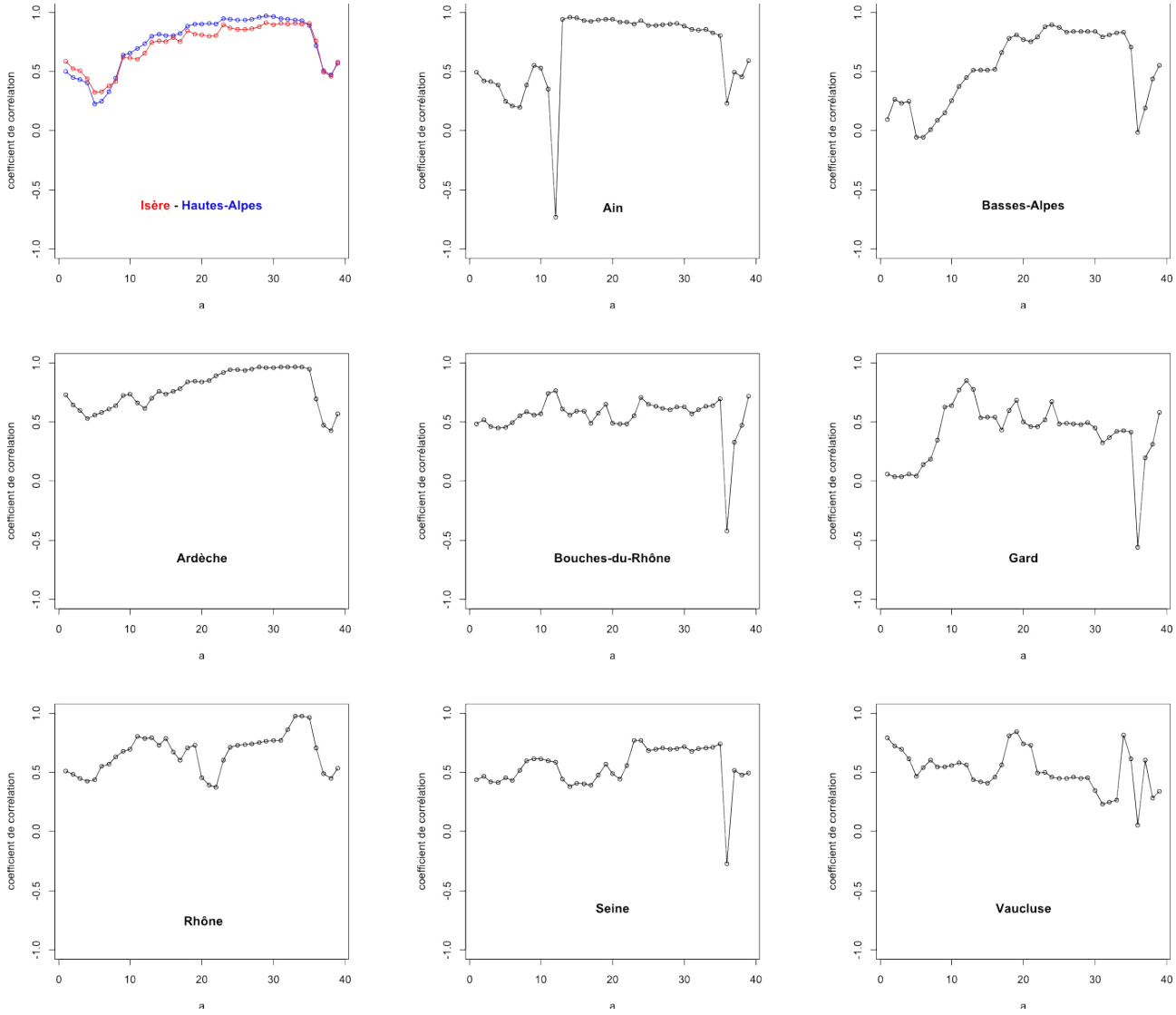
La courbe suivante représente les fluctuations inter-mensuelles de la valeur de l'assignat, à partir de janvier-février 1791. Le graphique suggère que même si la dépréciation du papier-monnaie présente globalement les mêmes tendances à moyen terme, les oscillations des cours ne se produisent pas toutes au même moment, générant des décalages entre les territoires départementaux, où l'assignat n'a pas exactement la même valeur.



Source : d'après P. Caron, 1909.

La seule lecture du graphique qui précède n'a qu'une valeur indicative et ne permet pas de mener l'analyse jusqu'à son terme. Il faut plus précisément déterminer si des corrélations apparaissent entre les courbes des fluctuations inter-mensuelles. Nous avons vu qu'il existait ainsi un fort taux de corrélation linéaire entre les séries haut-alpines et iséroises. En revanche, une comparaison avec les séries drômoises laissait apparaître une nette différenciation intra-régionale. Nous avons donc voulu déterminer si les données collectées dans la Drôme présentaient des taux de corrélation plus élevés avec d'autres départements non-dauphinois du Sud-Est (Ain, Basses-Alpes, Ardèche, Bouches-du-Rhône, Gard, Rhône, Vaucluse) ou avec le département de la Seine.

Selon la méthode qui a déjà été définie (partie 2, chapitre 6), nous avons donc cherché à calculer le coefficient de corrélation r entre les oscillations relevées dans la Drôme et celles observées dans un autre département, sur une période de douze mois, comprise entre le mois t_a et le mois t_{a+11}. Les graphiques qui suivent expriment les valeurs de r en fonction de a. Le département concerné par le test a été systématiquement indiqué, ainsi que le coefficient de corrélation global entre les deux séries.



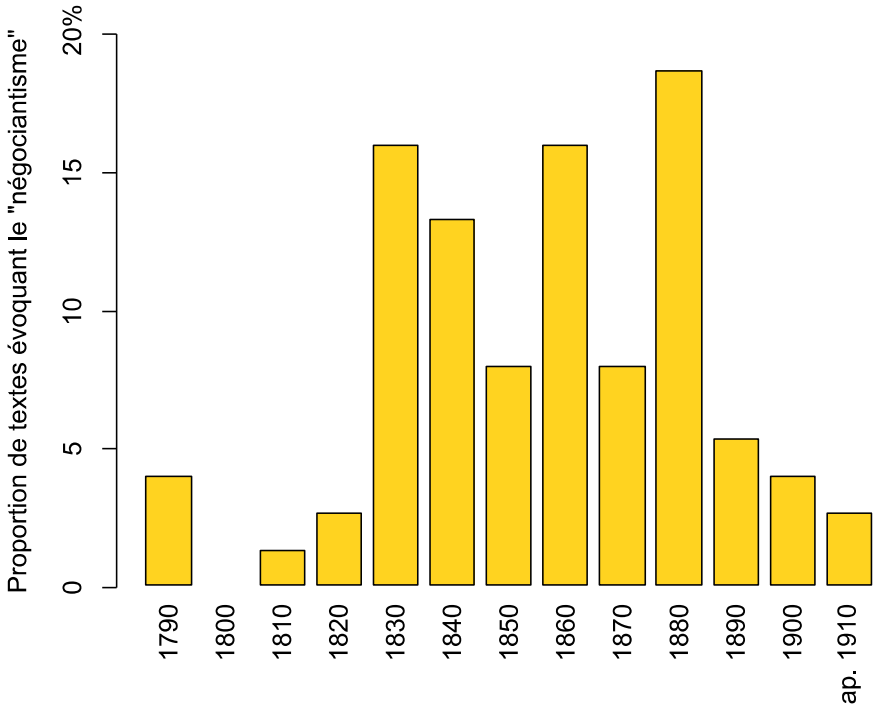
Source : d'après P. Caron, 1909.

Annexe 16 : Occurrences de la notion de « *négociantisme* », des années 1790 au début du XX^e^ siècle (voir partie 2, chapitre 6).

1. Objectifs, corpus et méthodologie.

Le but de la recherche était de déterminer le nombre d'occurrences du terme « *négociantisme* », afin de préciser si le mot apparaissait réellement dès l'époque révolutionnaire, où s'il correspondait plutôt à une interprétation rétrospective, issue de l'historiographie. Le corpus englobe les textes francophones imprimés, issus des collections de la Bibliothèque nationale et numérisés dans le cadre du projet Gallica. L'ensemble ainsi étudié présente certes un biais notable, dans la mesure où il exclut d'emblée les manuscrits et nous conduit de fait à recentrer les observations sur une petite partie des textes produits durant l'époque envisagée. Nous avons cependant postulé que les résultats de l'enquête permettaient, sinon des mesures précises, du moins l'identification de tendances générales. Nous avons lancé une série de requêtes à partir du moteur de recherche de Gallica, de manière à identifier les documents où le terme étudié figurait. Nous avons ensuite dénombré, pour chaque décennie, le nombre de textes différents où le mot apparaissait au moins une fois.

2. Résultats.

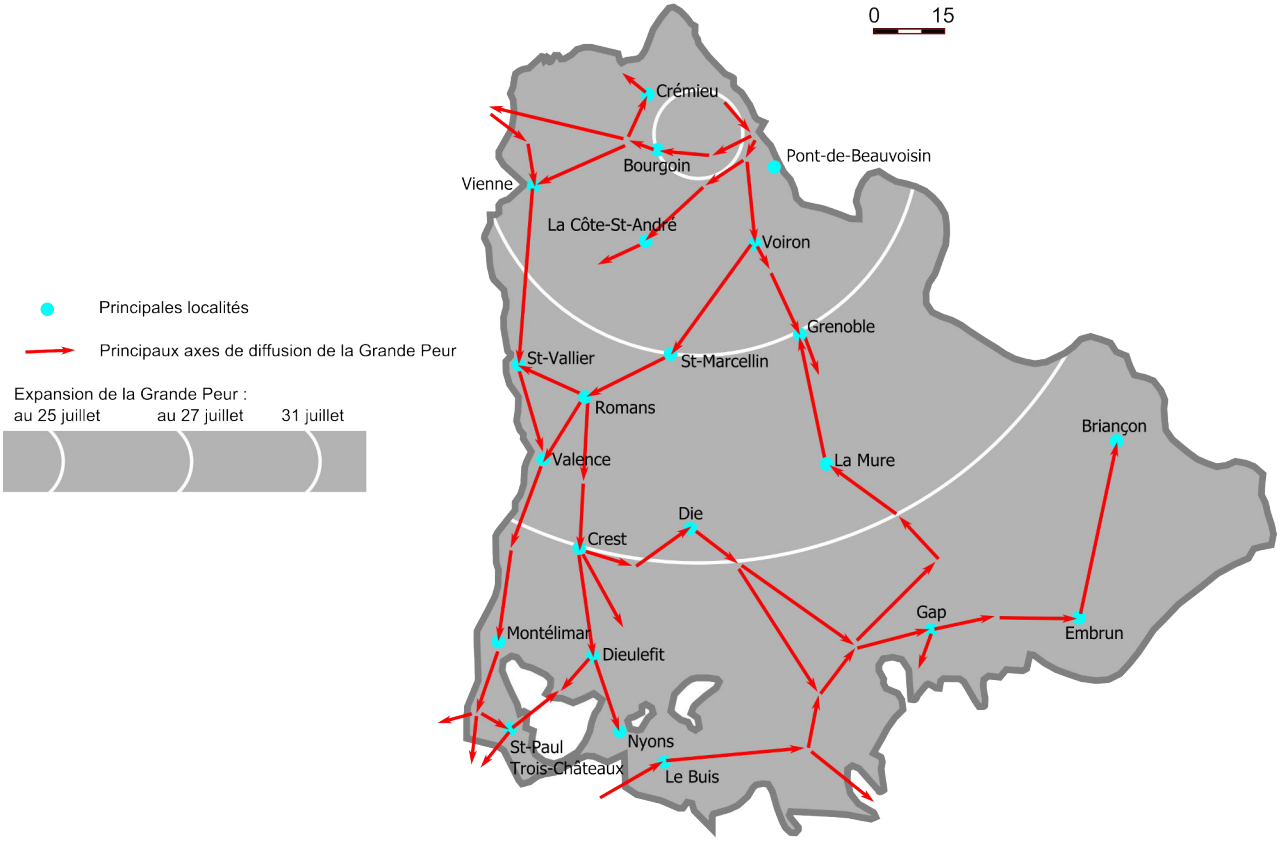


La représentation graphique des résultats de l'enquête démontre clairement que la notion de

« *négociantisme* », si elle est effectivement mobilisée dès les années 1790, ne connaît de réel essor qu'au cours du XIX^e^ siècle. Plus précisément, le terme est surtout employé entre les années 1830 et 1880, avant de connaître un reflux assez net entre les décennies 1890 et 1910.

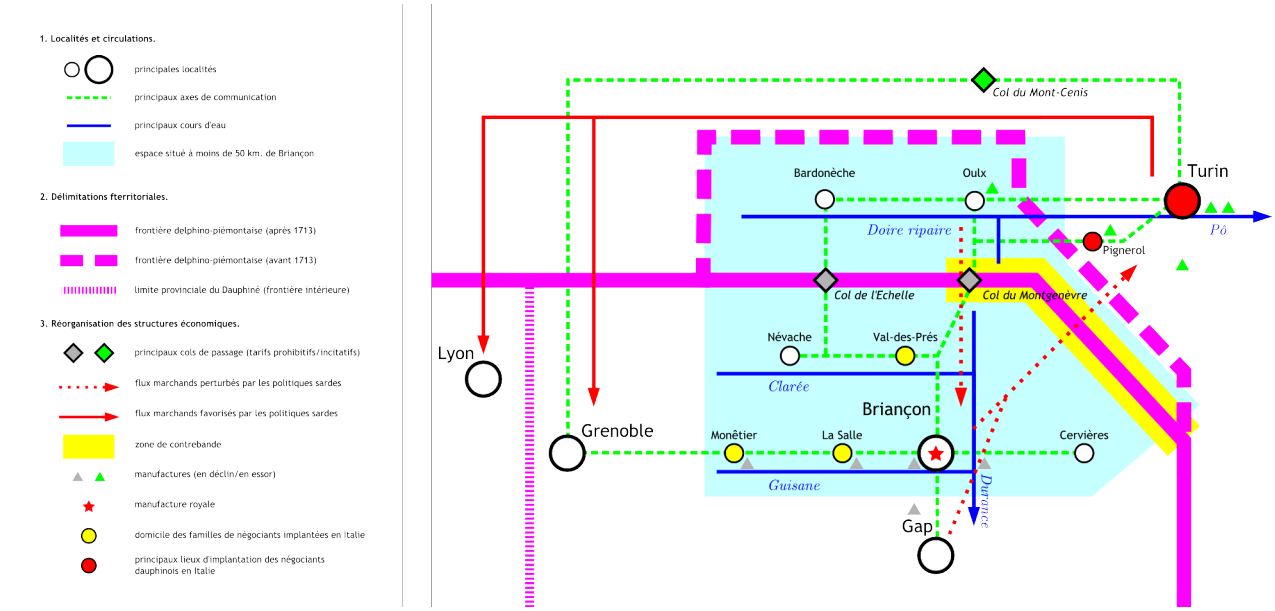
Ces observations tendent donc à accréditer l'idée selon laquelle l'utilisation du mot a surtout été popularisée par la littérature post-révolutionnaire, le plus souvent d'ailleurs dans un contexte polémique. Il est d'ailleurs notable que les correspondances des négociants eux-mêmes, pourtant visés au premier chef par ce type de dénomination péjorative, ne se fassent jamais l'écho des thèses « anti-négociantistes », censées se multiplier à l'époque de la Terreur. Évidemment, seules des recherches complémentaires fondées sur l'examen de sources plus variées, issues de groupes sociaux plus divers, seraient à même de confirmer complètement cette hypothèse.

Annexe 17 : La Grande Peur en Dauphiné (voir partie 2, chapitre 6).



[Source : M. A. Pickford, 1914 ; P. Conard, 1904.]

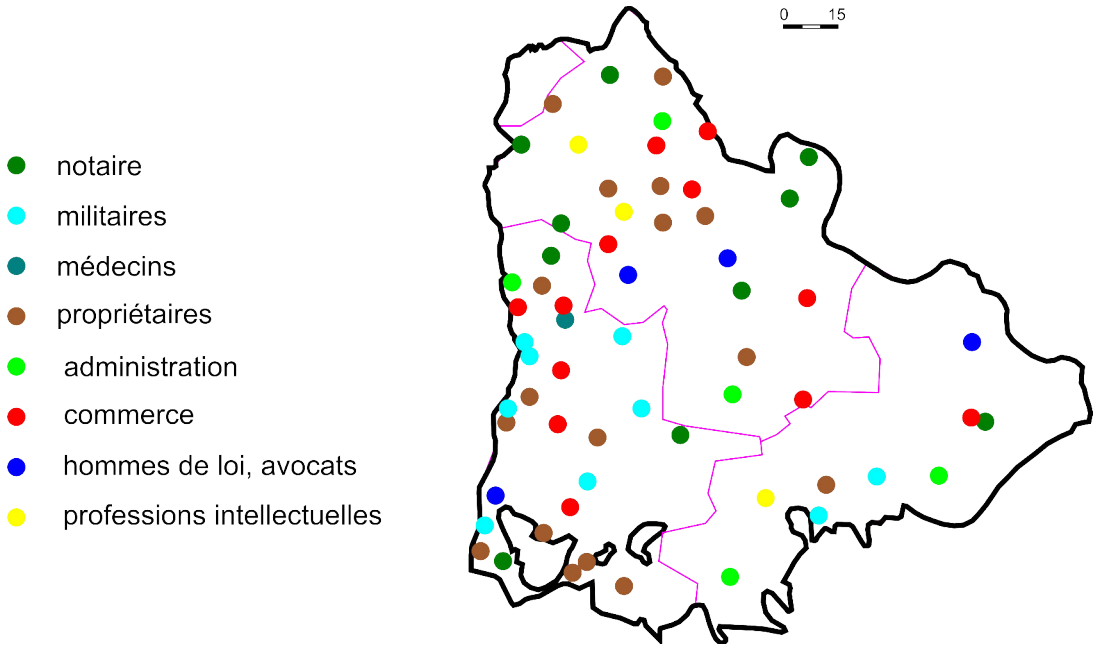
Annexe 18 : La situation des négociants et fabricants briançonnais face aux politiques douanières des ducs de Savoie, XVIII^e siècle (voir partie 3, chapitre 8).



Sources : d'après N. Vivier, 1992 et J. Routier, 1995.

Annexe 19 : Qualification des maires dans les principales communes dauphinoises, vers 1810 (voir partie 2, chapitre 5).

1. **Carte des maires.**



2. **Définition des catégories.**

Les différentes catégories utilisées pour construire la carte résultent de l'agglomération des qualificatifs en usage dans la documentation archivistique ou dans la bibliographie. Le système de classification utilisé n'avait d'autre objectif que de proposer un cadre capable de synthétiser des informations tirées de sources hétérogènes. On peut proposer, pour chaque groupe, les définitions suivantes :

Notaires : ensemble des individus recensés comme notaires.

Militaires : la catégorie regroupe l'ensemble des grades et fonctions militaires évoqués dans les sources consultées.

Médecins : la catégorie rassemble non seulement des médecins au sens strict, mais aussi des professions apparentées ou liées à l'exercice de la médecine (chirurgiens, professeurs de médecine).

Propriétaires : ensemble des individus recensés comme propriétaires.

Administration : ce groupe rassemble les individus actifs aux divers échelons de

l'administration (hors charges politiques).

Commerce : ensemble des individus actifs dans le champ commercial (généralement associés au négoce).

Hommes de loi, avocats : ensemble des individus se rattachant explicitement au barreau, remplissant des fonctions (juges, procureurs) ou officiant en tant que juristes.

Professions intellectuelles : cette expression, très générale, englobe des activités liées à l'enseignement ou à des fonctions que l'on peut qualifier de culturelles ou d'artistiques.

Annexe 20 : Engagement public des négociants et des autres notables, entre 1789 et 1810 (voir partie 2, chapitre 5).

1. Méthodologie.

L'identification des acteurs impliqués dans la vie publique (politique ou administrative) et la définition de leur échelle d'engagement ont été effectuées à partir des renseignements contenus sur les listes des collèges électoraux publiées aux alentours de l'année 1810.

Pour chaque individu, nous avons toujours retenu l'échelle d'engagement la plus élevée, en considérant que l'implication d'un acteur au niveau départemental ou national impliquait aussi une forme de rayonnement au niveau cantonal ou communal. L'analyse des archives personnelles ou des trajectoires individuelles des négociants qui avaient siégé à l'Assemblée confirme d'ailleurs cette hypothèse : les personnalités concernées disposaient toutes d'une véritable clientèle locale, sur laquelle reposait une partie de leur influence politique extérieure.

En l'occurrence, nous avons choisi de considérer six groupes différenciés de notables : les « *propriétaires* » (désignés comme tels dans les sources), les « *notaires* » (il s'agit également d'une catégorie indigène), les hommes de loi (rassemblant essentiellement juges, avocats, avoués), les militaires (généralement désignés par leurs grades ou membres de l'administration militaire), les administrateurs (c'est-à-dire les individus impliqués dans l'administration d'Ancuen Régime). Lorsqu'un même acteur appartenait à plusieurs catégories à la fois, nous avons choisi de le considérer comme s'il était question de plusieurs individus différents.

On notera que les pourcentages portent sur une *sous-population parmi les notables* (la somme des propriétaires, notaires, hommes de loi, militaires, administrateurs d'Ancien Régime et négociants) – raison pour laquelle les proportions indiquées dans les tableaux suivants différeront de celles qui ont été mentionnées dans le tableau 2. 8, partie 2, chapitre 5.

2. Hautes-Alpes.

Catégorie	Engagement public			Pas d'engagement public visible
	Niveau communal	Niveau cantonal	Niveau départemental	
Propriétaires	34,0 %	21,4 %	15,9 %	50,4 %
Notaires	14,0 %	21,4 %	9,1 %	9,7 %
Hommes de loi	8,0 %	35,7 %	40,9 %	8,0 %
Militaires	10,0 %	0,0 %	6,8 %	9,7 %
Administrateurs	2,0 %	14,3 %	22,7 %	0,9 %
Négociants	32,0 %	7,1 %	4,5 %	21,2 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	50	14	44	113

Catégorie	Engagement public			Pas d'engagement public visible	*Total*	N
	Niveau communal	Niveau cantonal	Niveau départemental			
Propriétaires	20,2 %	3,6 %	8,3 %	67,9 %	100,0 %	84
Notaires	28,0 %	12,0 %	16,0 %	44,0 %	100,0 %	25
Hommes de loi	11,1 %	13,9 %	50,0 %	25,0 %	100,0 %	36
Militaires	26,3 %	0,0 %	15,8 %	57,9 %	100,0 %	19
Administrateurs	7,1 %	14,3 %	71,4 %	7,1 %	100,0 %	14
Négociants	37,2 %	2,3 %	4,6 %	55,8 %	100,0 %	43

3. Drôme.

Catégorie	Engagement public			Pas d'engagement public visible
	Niveau communal	Niveau cantonal	Niveau départemental	
Propriétaires	63,9 %	42,2 %	19,0 %	55,6 %
Notaires	9,9 %	6,7 %	9,5 %	14,1 %
Hommes de loi	5,9 %	20,0 %	33,3 %	5,6 %
Militaires	6,2 %	2,2 %	7,6 %	6,8 %
Administrateurs	4,3 %	20,0 %	12,4 %	1,6 %
Négociants	9,9 %	8,9 %	18,1 %	16,1 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	324	90	105	248

Catégorie	Engagement public			Pas d'engagement public visible	*Total*	N
	Niveau communal	Niveau cantonal	Niveau départemental			
Propriétaires	51,4 %	9,4 %	5,0 %	34,2 %	100,0 %	403
Notaires	38,5 %	7,2 %	12,0 %	42,2 %	100,0 %	83
Hommes de loi	22,1 %	20,9 %	40,7 %	16,3 %	100,0 %	86
Militaires	42,5 %	4,3 %	17,0 %	36,2 %	100,0 %	47
Administrateurs	28,6 %	36,7 %	26,5 %	8,2 %	100,0 %	49
Négociants	32,3 %	8,1 %	19,2 %	40,4 %	100,0 %	99

4. Isère.

Catégorie	Engagement public			Pas d'engagement public visible
	Niveau communal	Niveau cantonal	Niveau départemental	
Propriétaires	53,7 %	37,1 %	23,7 %	46,7 %
Notaires	18,6 %	14,7 %	12,2 %	19,6 %
Hommes de loi	9,0 %	15,4 %	37,4 %	9,6 %
Militaires	7,8 %	9,1 %	4,6 %	10,5 %
Administrateurs	4,8 %	18,9 %	10,7 %	0,9 %
Négociants	6,0 %	4,9 %	11,4 %	12,6 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
N	333	143	131	332

Catégorie	Engagement public			Pas d'engagement public visible	*Total*	N
	Niveau communal	Niveau cantonal	Niveau départemental			
Propriétaires	42,8 %	12,7 %	7,4 %	37,1 %	100,0 %	418
Notaires	37,8 %	12,8 %	9,8 %	39,6 %	100,0 %	164
Hommes de loi	22,6 %	16,5 %	36,8 %	24,1 %	100,0 %	133
Militaires	32,5 %	16,2 %	7,5 %	43,7 %	100,0 %	80
Administrateurs	26,7 %	45,0 %	23,3 %	5,0 %	100,0 %	60
Négociants	23,8 %	8,3 %	17,9 %	50,0 %	100,0 %	84

Annexe 21 : Admission de commerçants dans la Société populaire de Grenoble (voir partie 2, chapitre 5).

Nom	Prénom	Fonction	Année de réception	Mois de réception
Michal (père)	Antoine	Négociant	1790	janvier
Buisson	Louis	Négociant	1790	mars
Baroil	Étienne	Négociant	1790	avril
Jacquemet Duparc	Jacques	Négociant	1790	avril
Brenier	François	Marchand	1790	mai
Michal (fils)	François	Négociant	1790	mai
Bouvier	Jacques	Marchand de fer	1790	juin
Poudré	François	Marchand	1790	juillet
Fermat	Hugues	Marchand	1790	septembre
Guttin	André Marie	Négociant	1791	janvier
Bernard	Pierre	Négociant	1791	février
Leborgne	Ind.	Négociant	1791	février
Jourdan	Joseph	Marchand	1791	février
Pelerin	Jean Pierre	Marchand	1791	février
Allard	Jean	Négociant	1791	mars
Ferrouillat (père)	Ind.	Marchand épicier	1791	juillet
Chausson	Pierre	Marchand	1792	avril
Crozet	Joseph	Marchand	1792	juillet
Bron	Joseph	Marchand de vin	1792	juillet
Botut	Alexandre	Négociant	1793	février
Legrand	Pierre Henry	Marchand de tabac	1793	septembre
Fouillet	Ind.	Marchand	1793	septembre
Blache	Ind.	Marchand	1793	septembre
Chevalier	Claude	Négociant	1793	septembre
Policand	Jean Baptiste	Marchand tripier	1793	septembre
Boniot	Antoine	Marchand de bois	1793	septembre
Berthier	François	Négociant	1793	octobre
Guillaume	Noël	Marchand	1793	octobre
Cœur-Bizot	Joseph	Marchand	1793	octobre
Hébert	Marc Antoine	Marchand	1793	octobre
Guillermety	Ind.	Marchand	1793	novembre

Source : d'après bibl. mun. de Grenoble, O 1526.

Annexe 22 : Cours du café et du coton à Marseille, d'après les archives de la société Chauvet et C^{ie} (voir partie 2, chapitre 5).

Source : les prix ont été tirés des indications contenues dans la correspondance Chauvet (arch. de la CCIMP, L 19/62/08 à 10).

Années	Mois	Café		Coton	
		Min.	Max.	Min.	Max.
1789	mai			180	210
1789	juin	19	20		
1789	juil.	18	20		
1789	août	18		170	200
1789	sept.				
1789	oct.				
1789	nov.	16		150	175
1789	déc.	16	17		
1790	janv.	15	16		
1790	févr.	14	16	120	125
1790	mars	15	16		
1790	avr.	15	17	110	120
1790	mai	16	17	110	120
1790	juin	16	17		
1790	juil.	15	17	115	125
1790	août	16	17		
1790	sept.	15	17	120	130
1790	oct.	16	18	125	140
1790	nov.	16	17	120	130
1790	déc.	15	16	120	130
1791	janv.	13	16	120	130
1791	févr.	15	17	120	130
1791	mars	14	14	140	155
1791	avr.	13	18	125	140
1791	mai	13	18	130	155
1791	juin	14	20	150	175
1791	juil.	13	18	150	170
1791	août	13	18	160	190
1791	sept.	14	19	170	200
1791	oct.	17	20	220	230
1791	nov.	15	21	140	155

1791	déc.	18	23	240	260
1792	janv.	26	32	275	290
1792	févr.	30	35	320	330
1792	mars	30	37	320	340
1792	avr.	30	35	320	340
1792	mai	30	35	300	320
1792	juin	27	30	290	310
1792	juil.	27	33		
1792	août	15	19	170	185
1792	sept.	14	19	170	200
1792	oct.	15	20	220	240
1792	nov.	17	21		
1792	déc.	21	26	240	270
1793	janv.	33	36		300
1793	févr.	30	36	350	390
1793	mars	31	37	330	350
1793	avr.	32	37	320	350
1793	mai	24	27	265	300
1793	juin	26	34	300	310
1793	juil.	24	30	315	330
1793	août	27	32	310	330
1793	sept.	24	28	300	320
1793	oct.	20	26	280	295
1793	nov.	22	27	280	300
1793	déc.	30	35		
1794	janv.	30	34	320	340

Annexe 23 : Trajectoires sociales des négociants et marchands présents dans le top-0,2 % en l'an 4 dans les Hautes-Alpes et l'Isère, de l'an 4 à 1829 (partie 4, chapitre 11).

Dép.	Nom	Prénom	Fonctions personnelles (an 4)	Localisation (4)	Fonctions personnelles ou du principal héritier (1829)	Localisation personnelle ou du principal héritier	Réorientation dans le top-0,2 %
HA	Alphand	Jean-Jacques	Marchand	Briançon	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Anglès	Christine	Marchand	Gap	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Arduin	Jean-Alexis	Marchand et préposé aux transports de marchandises	La Salle	Membre du conseil d'arrondissement (héritier)	Briançon	Politique
HA	Astier	Jean	Tanneur et négociant	Aspres-les-Veynes	Marchand (héritier)	Aspres-les-Veynes	Déclin marqué
HA	Baptiste	Jean-Baptiste	Marchand	Guillestre	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Bellier	Antoine	Marchand chapelier	Serres	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Bonnet	Arnoux	Marchand	Gap	Négociant (héritier)	Gap	Déclin marqué
HA	Bonnet [héritiers]	Antoine	Négociant	Gap	Négociant (héritier)	Gap	Déclin marqué
HA	Caire	Jean-Baptiste	Marchand	Briançon	Greffier du tribunal	Briançon	Justice
HA	Caire-Maurand	Antoine	Marchand	Briançon	Greffier du tribunal (héritier)	Briançon	Justice
HA	Cealis	François	Négociant	Gap	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Chauvet	Jean-Jacques	Négociant	Ribiers	Conservateur des hypothèques à Gap (héritier)	Ribiers	Administration
HA	Claire (neveu d'Aiguebelle)	Ind.	Marchand	Veynes	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Estachy	Dominique	Marchand	Gap	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Finat	Barthélémy	Marchand voiturier	Le Monêtier	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Givodan	Jean-Antoine	Capitaliste	Serres	Négociant (héritier)	Serres	Déclin marqué
HA	Isoard	Antoine Joseph	Marchand	Le Monêtier	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Jouard	Antoine-Joseph	Marchand	Le Monêtier	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Lacigier	Antoine	Négociant	Laragne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Lambert	Pierre	Négociant	Veynes	Propriétaire (héritier)	Saint-Pierre-d'Argençon	Rente
HA	Lambert	Daniel	Négociant	La Roche	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Maigre	Barthélémy	Négociant	Orpierre	Propriétaire (héritier)	Orpierre	Rente

HA	Marou	Joseph	Marchand	Laragne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Mathieu	Jean-Pierre	Négociant	Embrun	Marchand	Embrun	Déclin marqué
HA	Ovel	Guillaume	Marchand	Briançon	Rentier (héritier)	Briançon	Rente
HA	Prat	François Jacque	Négociant	Val-des-Prés	Capitaine (héritier)	Val-des-Prés	Armée
HA	Salles (frères)	Ind.	Marchand	Briançon	Membre du conseil d'arrondissement (héritier)	La Salle	Politique
HA	Trupheme	Balthazar	Négociant	Laragne	Propriétaire (héritier)	Laragne	Rente
HA	Verdier	Joseph	Négociant	Aspremont	Négociant	Aspremont	Déclin marqué
HA	Vial	Jean	Marchand	Briançon	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Ailloud	Jean-Pierre	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Amaron	Gaspard	Négociant	Ville-sous-Anjou	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Aribert	Ind.	Négociant	Grenoble	Propriétaire (héritier)	Grenoble	Rente
Is.	Aubaud	Pierre	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Badin	Étienne	Marchand	Vienne	Négociant (héritier)	Vienne	Déclin marqué
Is.	Bayard	Claude	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Balmet (aîné)	Antoine	Marchand	Grenoble	Ancien magistrat (héritier)	Grenoble	Justice
Is.	Balmet (cadet)	Ind.	Marchand	Grenoble	Ancien magistrat (héritier)	Grenoble	Justice
Is.	Barral (aîné)	Ind.	Négociant	Grenoble	Propriétaire (héritier)	Grenoble	Rente
Is.	Barthélémi	Jean	Marchand de sel	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Barthelon	Antoine	Marchand	Grenoble	Propriétaire (héritier)	Grenoble	Rente
Is.	Berlioz	François	Ancien marchand	Grenoble	Négociant (héritier)	Grenoble	Déclin marqué
Is.	Bernard	Jean-Baptiste	Marchand épicier	Grenoble	Avoué (héritier)	Grenoble	Justice
Is.	Blanc	Hugues	Épicier	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Blanc (père)	Jean	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Bondin (cadet)	Louis	Négociant	Les Roches	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Bonnard	André	Négociant	Saint-Georges-d'Espéranche	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Bonnet	Antoine	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Bourgeois	André	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Bruyat	Claude	Négociant	Les Roches	Absent	Absent	Pas de réorientation visible

Is.	Buisson	Claude	Ancien marchand	Grenoble	Notaire (héritier)	Grenoble	Noteriat
Is.	Busco	Ind.	Négociant	Grenoble	Négociant	Grenoble	Déclin marqué
Is.	Chalvet	François	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Chapot	André-Blaise	Marchand	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Charbonnel	Ind.	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Charvet	Nicolas	Négociant	Vienne	Membre du conseil municipal	Vienne	Politique
Is.	Charvet	Jean-Louis	Négociant	Vienne	Membre du conseil municipal (héritier)	Vienne	Politique
Is.	Charvet (oncle)	Nicolas	Négociant	Vienne	Membre du conseil municipal (héritier)	Vienne	Politique
Is.	Chatel	Ind.	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Chausson	Pierre	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Cochet	Jacques	Marchand de bois, cultivateur	Entre-Deux-Guiers	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Colin	Claude	Marchand	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Collomb	Ind.	Ancien négociant	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Collonnet	Clément	Négociant, propriétaire	Auberives	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Colombat	Marc	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Cotte	Étienne	Marchand	Miribel	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Crépou	Joseph	Marchand	Vienne	Propriétaire (héritier)	Vienne	Rente
Is.	David	Antoine	Marchand de laine	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Demassé	Nathanaël	Négociant	Mens	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Denantes	Hector	Négociant	Voiron	Propriétaire (héritier)	Voiron	Rente
Is.	Denantes	Gustave	Négociant	Voiron	Propriétaire (héritier)	Voiron	Rente
Is.	Denantes	Marc-Antoine	Négociant	Voiron	Propriétaire	Voiron	Rente
Is.	Dolle	Jean-Baptiste	Ancien marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Donnat aîné	Joseph	Négociant	Vienne	Négociant	Vienne	Déclin marqué
Is.	Donnat (cadet)	François	Marchand	Vienne	Propriétaire	Vienne	Rente
Is.	Drogat	Ind.	Ancien marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Dumoulin	François	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Dupré	Claude	Ancien négociant	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Durand (aîné)	Charles	Marchand	Grenoble	Banquier	Grenoble	Banque

Is.	Durand (cadet)	Antoine	Négociant	Grenoble	Propriétaire	Grenoble	Rente
Is.	Durif	Ind.	Marchand toilier	Grenoble	Notaire, maire (héritier)	Vizille	Politique, notariat
Is.	Fabre	François	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Faige-Blanc	Jean-Baptiste	Négociant	Voiron	Propriétaire	Voiron	Rente
Is.	Favier	Louis	Marchand	La Côte-Saint-André	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Ferrouillat	André	Marchand	Grenoble	Commissaire-chargeur (héritier)	Grenoble	Administration
Is.	Fleuret	Pierre	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Flory	Henri	Négociant	Grenoble	Extérieur	Extérieur	Banque
Is.	Gaillard	Théodore	Marchand	Grenoble	Négociant	Grenoble	Déclin marqué
Is.	Galle	Pierre	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Ganifieux	Ind.	Négociant	Roussillon	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Gelas (fils aîné)	Nicolas	Négociant	Vienne	Avocat (héritier)	Vienne	Justice
Is.	Genêve	Ind.	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Génissieux	Jean-François	Négociant	Saint-Antoine	Extérieur	Extérieur	Extérieur
Is.	Gérard	Joseph-Alexandre	Négociant	Bourg-d'Oisans	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Gérin	Joseph	Négociant	Vienne	Membre du conseil municipal (héritier)	Vienne	Politique
Is.	Girard	Antoine	Épicier	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Girard	Antoine	Épicier	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Gonat	François	Négociant	Roussillon	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Gras	Louis	Marchand	Grenoble	Gantier (héritier)	Grenoble	Déclin marqué
Is.	Guichard	Jean-François	Épicier	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Guillermety	Ind.	Épicier	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Guttin	Jean-Baptiste	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Guyot	Jean-Claude	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Ithier	Jean-Pierre	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Jacolin	Thomas	Négociant	Voiron	Maître de forges (héritier)	Voiron	Industrie
Is.	Jacquemet	Jacques	Marchand	Grenoble	Extérieur	Embrun	Extérieur
Is.	Jacques (neveu)	Charles	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Jacquier	Pierre	Négociant	Vienne	Propriétaire	Vienne	Rente
Is.	Jat (aîné)	Ind.	Marchand	Grenoble	Propriétaire (héritier)	Vizille	Rente

Is.	Jayet	François	Marchand	Grenoble	Négociant (héritier)	Grenoble	Déclin marqué
Is.	Lagier	André	Ancien négociant	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Lamery (fils)	Ind.	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Camet	Pierre	Négociant, propriétaire	Roussillon	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Le Borgne	Ind.	Marchand	Grenoble	Commissaire-chargeur (héritier)	Grenoble	Administration
Is.	Mogniat	Michel	Marchand	Vienne	Membre du conseil municipal (héritier)	Absent	Politique
Is.	Martin	Étienne	Négociant	Les Roches	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Mary (veuve)	Ind.	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Mathon	Laurent	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Meijean	Jean	Négociant	Coublevie	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Merlin	Jean-Baptiste	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Michal	Antoine	Marchand	Grenoble	Négociant (héritier)	Grenoble	Déclin marqué
Is.	Millioz	Laurent	Négociant	Entre-Deux-Guiers	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Monnet	Nicolas	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Mounier	Ind.	Marchand	Grenoble	Banquier	Grenoble	Banque
Is.	Murgé	Pierre	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Opper	Jean	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Pâle	Jacques	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Pascal	Charles	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Pelat	Ind.	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Pellissier	Jacques	Négociant	Mens	Négociant (héritier)	Grenoble	Déclin marqué
Is.	Périer	Ind.	Négociant	Grenoble	Banquier (héritier)	Grenoble	Banque
Is.	Périer-Lagrange	Ind.	Négociant	Grenoble	Banquier (héritier)	Grenoble	Banque
Is.	Pichat	Antoine	Marchand	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Rambeaud	Claude	Négociant	Voiron	Membre du conseil municipal (héritier)	Voiron	Politique
Is.	Randon	Jacques	Négociant	Voiron	Propriétaire (héritier)	Voiron	Rente
Is.	Revon (aîné)	Jean	Négociant	Les Roches	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Rey-Joli	Jacques	Négociant	Champ	Extérieur	Extérieur	Extérieur

Is.	Reybaud	Ind.	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Reymond	Claude	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Reymond	Benoît	Négociant, propriétaire	Salaise	Propriétaire (héritier)	Roussillon	Rente
Is.	Reynaud	Étienne	Marchand de tabac	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Reynaud	François	Négociant	Roussillon	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Ribaud	Louis	Marchand	Jarcieu	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Richard	Jean	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Robert	Alexandre	Épicier	Grenoble	Propriétaire (héritier)	Grenoble	Rente
Is.	Rocher	Joseph	Marchand	La Côte-Saint-André	Propriétaire (héritier)	La Côte-Saint-André	Rente
Is.	Rolland	François	Ancien marchand	Grenoble	Conseiller	Grenoble	Politique
Is.	Rolland	Antoine	Marchand	Saint-Georges-d'Espéranche	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Rossel	Ind.	Marchand chapelier	Grenoble	Médecin (héritier)	Grenoble	Médecine
Is.	Roujat	Jean	Marchand	Les Côtes-d'Arey	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Roux	François	Négociant	Voiron	Négociant (héritier)	Voiron	Déclin marqué
Is.	Rozier	Pierre	Marchand	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Saugnier	Jean	Marchand, cultivateur	Saint-Jean-de-Bournay	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Teisseire	Camille	Ind.	Grenoble	Propriétaire	Grenoble	Rente
Is.	Thermat	Hugues	Marchand de sel	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Thinard	Ind.	Marchand de fer	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Tivollier	Louis	Négociant	Voiron	Propriétaire (héritier)	Voiron	Rente
Is.	Tivollier	François	Négociant	Voiron	Propriétaire (héritier)	Voiron	Rente
Is.	Tivollier	Joseph	Marchand	Couvlevie	Propriétaire (héritier)	Voiron	Rente
Is.	Tournu	Ind.	Marchand	Grenoble	Propriétaire (héritier)	Grenoble	Rente
Is.	Turbet	André	Marchand	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Vallerol	Philippe	Marchand	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Vallier	Geoffroy	Négociant	Grenoble	Marchand drapier (héritier)	Grenoble	Déclin marqué
Is.	Vallier	Claude	Négociant	Grenoble	Marchand drapier (héritier)	Grenoble	Déclin marqué
Is.	Vaternand	Ind.	Épicier	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Vial	Ind.	Marchand	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible

Is.	Viallet	Arnaud	Négociant	Les Roches	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Ville	Jean-Jacques	Ancien négociant	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Vincent	Joseph	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Vivier	Louis	Marchand	Miribel	Absent	Absent	Pas de réorientation visible

Annexe 24 : Trajectoires sociales des négociants et marchands présents dans le top-0,2 % en l'an 9 dans les Hautes-Alpes, la Drôme et l'Isère, de l'an 9 à 1829 (partie 4, chapitre 11).

Dép.	Nom	Prénom	Fonctions personnelles (an 4)	Localisation (4)	Fonctions personnelles ou du principal héritier (1829)	Localisation personnelle ou du principal héritier	Réorientation dans le top-0,2 %
Dr.	Archinard	Ind.	Ex-législateur, négociant	Crest	Membre du conseil général	Crest	Politique (dép.)
Dr.	Audra	Ind.	Négociant	Pontaix	Propriétaire	Die	Rente
Dr.	Barrillon aîné	Jean François	Négociant	Nyons	Négociant	Nyons	Déclin marqué
Dr.	Bellier	Ind.	Négociant, conseiller d'administration	Crest	Négociant	Charpey	Déclin marqué
Dr.	Bérenger cadet	Louis	Négociant	Valence	Ancien avocat général, député (héritier)	Valence	Politique (nat.), justice
Dr.	Bordelon	Louis	Négociant	Le Buis	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Dr.	Borel aîné	Ind.	Négociant	Crest	Négociant	Crest	Déclin marqué
Dr.	Bourbousson	Alexis	Négociant	Montsegur	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Dr.	Charles	Ferdinand	Négociant	Romans	Négociant, maire (héritier)	Romans	Déclin marqué
Dr.	Charles fils aîné	Ind.	Négociant propriétaire	Romans	Négociant	Romans	Déclin marqué
Dr.	Chevandier	Alexandre	Négociant	ValDr.	Juge de paix	Die	Administration (com.)
Dr.	Colombier père	Ind.	Négociant	Crest	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Dr.	Constantin	Ind.	Marchand drapier	Valence	Clerc (héritier)	Gilhoc (Ardèche)	Prêtre
Dr.	Daly	Ind.	Négociant, conseiller d'arrondissement	Crest	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Dr.	Delolle père	André	Négociant	Romans	Propriétaire	Romans	Rente
Dr.	Desandré	Michel Antoine	Négociant	La Motte-Chalancon	Notaire, membre du conseil d'arrondissement (héritier)	La Motte-Chalancon	Politique (arr.), notariat
Dr.	Deville	Jean François	Négociant	Loriol	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Dr.	Dupont père	Ind.	Négociant	Valence	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Dr.	Duseigneur	Ind.	Négociant	Menglon	Propriétaire	Crest	Rente
Dr.	Eymieux	Ind.	Négociant	Saillans	Négociant	Saillans	Déclin marqué

Dr.	Faucherant	Antoine	Négociant	Die	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Dr.	Franjon	André	Marchand	Montélimar	Conseiller municipal	Montélimar	Politique (com.)
Dr.	Garnier	Auguste	Marchand	Romans	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Dr.	Giraud fils aîné	Ind.	Négociant	Romans	Négociant	Romans	Déclin marqué
Dr.	Glayse	Jean Louis	Négociant	Le Buis	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Dr.	Granier	Xavier	Négociant	Pierrelatte	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Dr.	Jourdan père	Ind.	Négociant	Tain	Négociant, maire (héritier)	Tain	Déclin marqué
Dr.	Labretonnière	Philippe	Négociant	Crest	Député, receveur particulier des finances	Crest	Politique (nat.), administration (dép.)
Dr.	Lombard-Lathune aîné	Ind.	Négociant	Crest	Négociant	Crest	Déclin marqué
Dr.	Marre père	Jean Pierre	Négociant	Montélimar	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Dr.	Meynot fils aîné	Ind.	Marchand	Donzère	Négociant	Donzère	Déclin marqué
Dr.	Mizery	Jean François	Marchand	Tain	Propriétaire (héritier)	Tain	Rente
Dr.	Nugues	Claude	Négociant	Romans	Négociant (héritier)	Romans	Déclin marqué
Dr.	Rivière-Nocaze	Ind.	Négociant	Montélimar	Juge de paix	Montélimar	Administration (com.)
Dr.	Sisteron père	Ind.	Négociant	Suze-la-Rousse	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Dr.	Verdet	Joseph	Négociant	Le Buis	Négociant	Le Buis	Déclin marqué
HA	Alliaud	Jean	Marchand	Gap	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	André	Joseph	Marchand	Gap	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Ardain	Jean-Alexis	Marchand	Briançon	Membre du conseil d'arrondissement (héritier)	Briançon	Politique (arr.)
HA	Armand	André	Négociant	Orpierre	Cultivateur (héritier)	Orpierre	Rente
HA	Berthelot	Chaffrey	Marchand	Guillestre	Membre du conseil général (héritier)	Abriès	Politique (dép.)
HA	Bonnet	Antoine	Négociant	Gap	Négociant (héritier)	Gap	Déclin marqué
HA	Bonnet	Arnoux	Marchand	Gap	Négociant (héritier)	Gap	Déclin marqué
HA	Bourcier	Jacques	Marchand	Abriès	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Bremond	Étienne	Négociant	Gap	Absent	Absent	Pas de réorientation visible

HA	Bremond	Dominique	Négociant	Gap	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Caire	Jean-Baptiste	Marchand	Briançon	Greffier du tribunal	Briançon	Justice
HA	Calandre père	Louis	Négociant	Gap	Juge de paix, membre du conseil municipal (héritier)	Gap	Politique (com.), administration (com.)
HA	Chauvet	François	Négociant	L'Épine	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Collaude	Jacques	Marchand	Guillestre	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Corréard	Benoît	Négociant	Serres	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Court	Jacques	Marchand	Guillestre	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Estachy	Dominique	Marchand	Gap	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Eymar	Ind.	Négociant	Gap	Propriétaire	Gap	Rente
HA	Eymar (fils)	Ind.	Négociant	Gap	Propriétaire	Gap	Rente
HA	Faure	Jean-Louis	Marchand	Briançon	Avoué licencié (héritier)	Briançon	Justice
HA	Faure	Pierre	Marchand	Briançon	Avoué licencié (héritier)	Briançon	Justice
HA	Finne	Antoine	Marchand	Briançon	Fondeur	Briançon	Artisanat
HA	Jacques	François	Négociant	Gap	Bourgeois	Gap	Rente
HA	Jourdan	François	Marchand	Veynes	Marchand de laine	Veynes	Déclin marqué
HA	Lambert	Étienne	Marchand	Veynes	Percepteur	Veynes	Administration (dép.)
HA	Lesbros	Louis	Marchand	Veynes	Négociant (héritier)	Veynes	Déclin marqué
HA	Lesbros (fils)	Pierre	Marchand	Veynes	Négociant	Veynes	Déclin marqué
HA	Michel	Joseph	Marchand	Veynes	Notaire, adjoint (héritier)	Veynes	Politique (com.), notariat
HA	Morel	Jacques	Marchand	Veynes	Absent	Abriès	Pas de réorientation visible
HA	Pascal (fils)	Ind.	Négociant	Gap	Marchand	Gap	Déclin marqué
HA	Piérou	Joseph	Marchand	Gap	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Reynaud	Étienne	Marchand	Veynes	Maire (héritier)	Veynes	Politique (com.)
HA	Richaud	Fidèle	Épicier	Gap	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
HA	Verdier	Joseph	Marchand	Aspremont	Négociant	Aspremont	Déclin marqué
HA	Véritier	Chaffrey	Marchand	Abriès	Absent	Absent	Pas de réorientation visible

Is.	Allouard	Jacques	Négociant	Mens	Négociant (héritier)	Voiron	Déclin marqué
Is.	Apprin père	Ind.	Marchand	Virieu	Propriétaire (héritier)	Saint-Geoire	Rente
Is.	Aribert	Louis	Négociant	Grenoble	Propriétaire (héritier)	Grenoble	Rente
Is.	Aribert-Dufresne	Ind.	Négociant	Grenoble	Propriétaire (héritier)	Grenoble	Rente
Is.	Balmet aîné	Jean Antoine Joseph	Négociant et banquier à Paris	Grenoble	Avocat (héritier)	Grenoble	Justice
Is.	Barthelon	Ind.	Négociant	Grenoble	Propriétaire	Grenoble	Rente
Is.	BerDéclin marqué	Alexandre	Négociant	Corps	Prêtre (héritier)	Corps	Prêtre
Is.	Bizet aîné	Louis	Négociant	Bourgoin	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Blanc fils aîné	Ind.	Négociant	Voiron	Propriétaire (héritier)	Voiron	Rente
Is.	Bonnet	Antoine	Marchand	Voiron	Propriétaire (héritier)	Absent	Rente
Is.	Charvet	Nicolas	Fabricant et président du Tribunal de commerce	Vienne	Membre du conseil municipal	Vienne	Politique (com.)
Is.	Charvet	Jacques	Négociant	Voreppe	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Chevalier	Jean	Négociant	Pont-de-Beauvoisin	Négociant	Vienne	Déclin marqué
Is.	Demaffey	François Nathanaël	Négociant	Mens	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Donat aîné	Joseph	Négociant	Vienne	Négociant	Vienne	Déclin marqué
Is.	Durif aîné	Louis	Négociant	Tullins	Propriétaire (héritier)	Tullins	Rente
Is.	Fugier aîné	Joseph	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Guiot	Jean Claude	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Jacolin père	Ind.	Négociant	Voiron	Maître de forges	Voiron	Industrie
Is.	Jubié fils	Joseph	Négociant	La Sône	Propriétaire (héritier)	Absent	Politique (nat.), administration (nat.)
Is.	Leborgne cadet	Jean Gaspard	Négociant	Grenoble	Commissaire-chargeur (héritier)	Grenoble	Transport
Is.	Lechet	Pierre	Négociant	Vienne	Marchand	Lyon	Pas de réorientation visible
Is.	Marmonnier	Joseph	Négociant	La Côte-Saint-André	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Mege	Jean Baptiste	Négociant	Roybon	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Mejean	Jean Baptiste	Négociant	Coublevic	Absent	Absent	Pas de réorientation visible

Is.	Michal père	Antoine	Négociant	Grenoble	Négociant (héritier)	Grenoble	Déclin marqué
Is.	Mounier fils puiné	François	Négociant	Grenoble	Banquier (héritier)	Grenoble	Banque
Is.	Mounier père	François	Négociant	Grenoble	Banquier (héritier)	Grenoble	Banque
Is.	Murgé	Pierre	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Pascal	Alexandre Charles	Négociant et membre du Conseil général	Voiron	Absent	Absent	Politique (nat.)
Is.	Perier	Augustin Charles	Négociant et membre du Conseil d'arrondissement de Grenoble	Grenoble	Banquier	Grenoble	Banque
Is.	Point aîné	Philippe	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Reymond fils aîné	François	Négociant [barré] Propriétaire	Vienne	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Richard aîné	Jacques	Marchand	Mens	Propriétaire	Mens	Rente
Is.	Rocher aîné	François	Négociant	La Côte-Saint-André	Propriétaire (héritier)	La Côte-Saint-André	Rente
Is.	Salomon	Louis	Négociant	Renage	Absent	Renage	Pas de réorientation visible
Is.	Servoz	André	Négociant	Aoste	Marchand fabricant d'étoffes	Lyon	Justice
Is.	Teizier	Michel Grégoire	Négociant	Pont-en-Royans	Propriétaire	Pont-en-Royans	Rente
Is.	Teisseire	Hyacinthe Camille	Négociant	Grenoble	Propriétaire	Grenoble	Rente
Is.	Tivollier	Joseph	Négociant	Voiron	Propriétaire (héritier)	Voiron	Rente
Is.	Tranchand	Jean Antoine François	Négociant	Bourgoin	Avocat (héritier)	Bourgoin	Justice
Is.	Treillard	Ind.	Négociant	Maupertuis	Absent	Absent	Pas de réorientation visible
Is.	Vallier	Ind.	Négociant	Grenoble	Négociant	Grenoble	Déclin marqué
Is.	Veissillier-Rivière	Ind.	Négociant	Grenoble	Propriétaire (héritier)	Grenoble	Rente

Annexe 25 : Trajectoires sociales des négociants et marchands présents dans le top-0,2 % en 1829 dans les Hautes-Alpes et l'Isère, depuis l'an 9 (partie 4, chapitre 11).

Dép.	Nom	Prénom	Fonctions personnelles (an 4)	Localisation (4)	Fonctions personnelles ou du principal héritier (1829)	Localisation personnelle ou du principal héritier	Réorientation dans le top-0,2 %
Dr.	Alançon	François-Amédée	Négociant	Montélimar	Commissaire du gouvernement	Nyons	Administration
Dr.	Alinot	Victor	Négociant	Valence	Indéterminé	Valence	Indéterminé
Dr.	Autran	Louis-Antoine	Marchand de soie	Montélimar	Indéterminé	Montélimar	Indéterminé
Dr.	Barrillon	Jacques-François	Négociant	Nyons	Négociant	Nyons	Ascension sociale
Dr.	Bellier	Joseph	Négociant	Charpey	Négociant	Crest	Ascension sociale
Dr.	Béranger	Marc-Antoine-Hébrard	Négociant	Montélimar	Négociant (héritier)	Valence	Ascension sociale
Dr.	Bernard	Paul-Antoine	Marchand	Valdrôme	Greffier du tribunal de première instance	Nyons	Justice
Dr.	Borel	Melchior	Négociant	Crest	Négociant (héritier)	Crest	Ascension sociale
Dr.	Boutaud	Jean-Baptiste	Négociant	Crest	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Bouvier	Jacques-Bernard-Honoré	Marchand	Montélimar	Négociant (héritier)	Valence	Ascension sociale
Dr.	Bret	Jean-Jacques Paul	Négociant	Tain	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Calvier	Joseph-Marie-Augustin	Négociant	Grignan	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Charbonnel père	Étienne	Négociant	Bourg-de-Péage	Indéterminé	Alixan	Indéterminé
Dr.	Charin	Jacques	Propriétaire, négociant	La Baume-sur-Véore	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Charles	Louis-Hippolyte	Négociant	Romans	Indéterminé	Romans	Indéterminé
Dr.	Charles	Barthélémy-Joseph	Négociant	Romans	Indéterminé	Romans	Indéterminé
Dr.	Charles	Antoine-François-Victor	Négociant	Romans	Indéterminé	Romans	Indéterminé
Dr.	Chartron	Raphaël-François-Frédéric	Négociant, maire	Saint-Vallier	Indéterminé	Saint-Vallier	Indéterminé
Dr.	Chartron	Étienne-Victor	Négociant	Saint-Vallier	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Cholat	Jean-Baptiste	Marchand de fer	Romans	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Clairefond	Étienne-François	Négociant	Chabeuil	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Cornud	Étienne	Marchand	Montélimar	Négociant	Montélimar	Ascension sociale
Dr.	Coursange	Charles	Négociant	Die	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Coursange	Pierre-Joseph	Négociant	Crest	Absent	Absent	Indéterminé

Dr.	Delacour	Jean-André	Négociant	Tain	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Eymieu	Paul-Marie	Négociant	Saillans	Négociant	Saillans	Ascension sociale
Dr.	Faure	Jean-Louis-Alexandre	Négociant	Crest	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Faure-Rosanne	François-Nicolas	Négociant	Saillans	Adjoint (héritier)	Saillans	Politique
Dr.	Galland	Étienne	Négociant	Montmiral	Indéterminé	Montmiral	Indéterminé
Dr.	Garnier	David-Alexandre	Négociant	Crest	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Gerin	Pierre	Négociant	Valence	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Giraud	Antoine	Négociant	Romans	Négociant (héritier)	Romans	Ascension sociale
Dr.	Giraud	Antoine-Aristide	Négociant	Romans	Négociant	Romans	Ascension sociale
Dr.	Giraud	Paul-Émile	Négociant	Romans	Négociant (héritier)	Romans	Ascension sociale
Dr.	Grégoire	Pierre-Ismidon	Marchand de blé	Alixan	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Guilhermond	Jean-Baptiste	Marchand de draps	Montélimar	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Isnard	Claude-Gabriel	Marchand de soie	Nyons	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Jourdan	Louis-Antoine	Négociant membre du Conseil général	Tain	Négociant (héritier)	Tain	Ascension sociale
Dr.	Lagier-Lacondamine	Auguste-Bernard-François	Ancien négociant	Die	Commissaire du gouvernement	Die	Politique
Dr.	Léouzon	Louis	Propriétaire, négociant	Loriol	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Lombard-Latune aîné	Paul-René-Élisabeth	Négociant, maire	Crest	Négociant (héritier)	Crest	Ascension sociale
Dr.	Lombard-Latune cadet	Barthélémi	Négociant	Crest	Négociant	Crest	Ascension sociale
Dr.	Mariés-Lacondamine fils	Alexandre	Négociant	Nyons	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Martin	Siméon-Aristide	Négociant	Valence	Indéterminé	Valence	Indéterminé
Dr.	Meynot	Louis-Antoine-Michel	Négociant	Donzère	Négociant	Donzère	Ascension sociale
Dr.	Mirabel dit Chambaud	Jean-Jacques	Négociant	Valence	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Morin fils	Pierre-Théodore	Négociant, maire	Dieulefit	Membre du conseil général	Dieulefit	Politique
Dr.	Mottet	Frédéric	Négociant	Romans	Juge	Valence	Justice
Dr.	Motton-Richard	Antoine	Négociant	Saint-Vallier	Absent	Absent	Ascension sociale
Dr.	Nouzaret fils aîné	Louis	Négociant	Montélimar	Absent	Absent	Ascension sociale
Dr.	Nugues	Jean-Joseph aîné	Négociant	Romans	Négociant (héritier)	Romans	Ascension sociale
Dr.	Odouard	Florian-Gabriel	Négociant	Montélimar	Substitut du commissaire du gouvernement	Montélimar	Administration
Dr.	Paulin fils	Antoine	Négociant	Valence	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Pradier	Pierre	Marchand drapier	Nyons	Absent	Absent	Indéterminé

Dr.	Puiméjean	Jean-Michel	Négociant	Montélimar	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Réal	Antoine-Marie-Adolphe	Négociant	Valence	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Roman fils	François	Marchand de drap	Dieulefit	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Roux	François-Marcel	Négociant	Dieulefit	Indéterminé	Dieulefit	Indéterminé
Dr.	Soubeyran	Daniel-Abraham	Marchand de soie	Dieulefit	Indéterminé	Dieulefit	Indéterminé
Dr.	Terrot de Croze	Bruno	Négociant	Bouvantes	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Thomas	Philippe	Négociant	Valence	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Thomas aîné	Jean-Pierre	Négociant	Valence	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Tignet	Jean-Pierre	Négociant	Valence	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Tricou	Nicolas	Négociant	Crest	Absent	Absent	Indéterminé
Dr.	Verdet	Joseph-François	Négociant	Le Buis	Négociant	Le Buis	Ascension sociale
HA	Astier	Jean François	Marchand	Aspres-lès-Veynes	Adjoint (héritier)	Aspres-lès-Veynes	Politique
HA	Aubert	Jean-Jacques	Maître de poste et négociant	Gap	Indéterminé	Gap	Indéterminé
HA	Bonnet	André	Négociant	Gap	Négociant (héritier)	Gap	Ascension sociale
HA	Caillet	Étienne	Maire et négociant	Laragne	Adjoint	Laragne	Politique
HA	Eyraud	Étienne	Négociant	Gap	Ex-administrateur (héritier)	Gap	Administration
HA	Fercoud	Alexandre	Épicier	Gap	Absent	Absent	Indéterminé
HA	Gendre	Pierre Antoine	Négociant	Guillestre	Absent	Absent	Indéterminé
HA	Girard	Jean Louis Pomponne	Marchand de chevaux	Chabottes	Absent	Absent	Indéterminé
HA	Givaudan	Pierre Antoine	Négociant	Serres	Extérieur	Extérieur	Ascension sociale
HA	James	Joseph	Marchand de bestiaux	Embrun	Propriétaire (héritier)	Les Crottes	Rente
HA	Lesbros	Pierre	Négociant	Veynes	Marchand	Veynes	Ascension sociale
HA	Massot	André	Marchand	Ribiers	Propriétaire	Ribiers	Rente
HA	Mathieu	Jean-Pierre	Négociant	Embrun	Absent	Absent	Indéterminé
HA	Motte	Paul	Négociant	Rosans	Notaire (héritier)	Saint-Bonnet	Notaire
HA	Oddou	Jean Baptiste	Marchand de bœufs	La Faurie	Absent	Absent	Indéterminé
HA	Ollivier	Joseph	Marchand de laine	Gap	Notaire (héritier)	Saint-Bonnet	Notaire
HA	Rivier	François-Aimé	Négociant	Embrun	Indéterminé	Embrun	Indéterminé
HA	Rivier	Pierre Paul Jean Baptiste	Négociant	Embrun	Indéterminé	Embrun	Indéterminé
HA	Roubaud	Jean	Négociant	Orpierre	Absent	Absent	Indéterminé
HA	Sandre	Jean Joseph	Marchand	Briançon	Absent	Absent	Indéterminé
HA	Thiers	Hector	Négociant	Veynes	Indéterminé	Veynes	Indéterminé
HA	Tourres	Jean-Michel	Négociant	Veynes	Absent	Absent	Indéterminé
HA	Verdier (fils)	Jacques	Marchand de blé	Aspremont	Marchand (héritier)	Aspremont	Ascension sociale
HA	Verdier (père)	Joseph	Négociant	Aspremont	Marchand	Aspremont	Ascension

							sociale
Is.	Albertin fils	André	Négociant	Têche et Beaulieu	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Allegret	Césaire-Albin	Négociant	Voiron	Indéterminé	Voiron	Indéterminé
Is.	Alloard	Alexandre-François-Jacques	Négociant	Voiron	Négociant	Mens	Ascension sociale
Is.	Arnand	Jean	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Arnaud	Antoine	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Arvet	Louis-Frédéric-Édouard	Négociant	Grenoble	Indéterminé	Uriage	Indéterminé
Is.	Avril	Frédéric	Marchand gantier	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Badin aîné	Pierre	Négociant	Vienne	Indéterminé	Jarcieu	Indéterminé
Is.	Berlioz	Scipion	Négociant	Grenoble	Indéterminé	Sassenage	Indéterminé
Is.	Bertrand fils	Benoît	Marchand de bois	Autrans	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Billard	Joseph	Percepteur et négociant	Morestel	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Blanchet	Victor-Joseph-Daniel	Négociant	Rives	Indéterminé	Rives	Indéterminé
Is.	Blanchet	Augustin-Laurent	Négociant	Rives	Indéterminé	Rives	Indéterminé
Is.	Bonnard	Jacques	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Bonnard	Claude	Marchand de grains	Grenoble	Indéterminé	Grenoble	Indéterminé
Is.	Bonnard	Romain	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Bonnefoux	Jean	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Bosc	André	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Brenat	François	Négociant	Vinay	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Busco	Charles	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	CaligAscension sociale	Joseph	Négociant	Voiron	Indéterminé	Voiron	Indéterminé
Is.	Catin fils	Claude-Antoine-Benoît	Marchand de blé	Montferrat	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Champion	Claude	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Chanrion	Joseph	Négociant	Grenoble	Indéterminé	Grenoble	Indéterminé
Is.	Chevalier	Joseph	Négociant	La Tour-du-Pin	Négociant (héritier)	Pont-de-Beauvoisin	Ascension sociale
Is.	Chevalier cadet	Jean	Négociant	Vienne	Négociant	Pont-de-Beauvoisin	Ascension sociale
Is.	Clerc	Jean-François	Négociant	La Sône	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Coquet	Jacques	Marchand drapier	Saint-Symphorien-d'Ozon	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Corréard	Joseph-Louis	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Cotavoz aîné	Jean	Négociant	Saint-Julien-de-Raz	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Couchon	François	Propriétaire et négociant	Chatte	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Cros	Joseph	Négociant	La Mure	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Crozet	François-Marc	Négociant	Chatte	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Dalmas	Claude-Antoine	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Dalmas	Augustin	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé

Is.	De Beizieux	Auguste-Pierre	Négociant	Cognin	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Delaye	Joseph-Ennemond	Marchand	Villard-Bonnot	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Donnat	Joseph-Auguste	Négociant	Vienne	Négociant	Vienne	Ascension sociale
Is.	Doyon	Pierre	Négociant	Grenoble	Indéterminé	Vienne	Indéterminé
Is.	Doyon	François-Adolphe	Négociant	Grenoble	Indéterminé	Vienne	Indéterminé
Is.	Dubeux	Maxime	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Ducrest	Joseph	Négociant	Voiron	Indéterminé	Voiron	Indéterminé
Is.	Ducruy aîné	Jean-Baptiste	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Dulac	Joseph-Anthelme	Négociant	Pont-de-Beauvoisin	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Dumas	Joseph	Négociant	Grenoble	Indéterminé	Grenoble	Indéterminé
Is.	Gadot	Honoré	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Gaillard	François-Théodore	Négociant	Grenoble	Indéterminé	Grenoble	Indéterminé
Is.	Grangeon	Melchior	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Grenier	Alexandre-François-Jacques	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Guiraud	Étienne	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Jallifier père	Pierre	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Jayet	Pierre-Noël	Négociant	Grenoble	Indéterminé	Grenoble	Indéterminé
Is.	Jayet	Benoît	Négociant	Grenoble	Indéterminé	Grenoble	Indéterminé
Is.	Jouguet	Placide	Marchand drapier	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Jullien	Pierre	Marchand	Vif	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Lambert	Maurice	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Lavandan fils	?	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Lempereur	Jean-Jacques	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Magand	Pierre-Joseph	Percepteur et négociant	Vezeronce	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Magnin	Joseph	Négociant	Pont-de-Beauvoisin	Indéterminé	Virieu	Indéterminé
Is.	Mallein	Victor	Marchand de bois	La Sône	Indéterminé	Grenoble	Indéterminé
Is.	Malossanne fils	Louis	Négociant	Vinay	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Martin	François	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Merle	Jean-Louis	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Merle	Florentin	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Merle	Benoît	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Merle	Pierre	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Michal	Jean-François	Négociant	Grenoble	Négociant (héritier)	Grenoble	Ascension sociale
Is.	Michal	Laurent	Négociant	Grenoble	Négociant (héritier)	Grenoble	Ascension sociale
Is.	Neyret	Jean-Baptiste	Négociant	Crémieu	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Neyroud	Thomas	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Odou	Innocent-François	Marchand toilier	Vienne	Indéterminé	Vienne	Indéterminé
Is.	Olivier	?	Marchand de vin	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé

Is.	Pelissier fils	Daniel-Pierre	Négociant	Mens	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Penet	Félix	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Permezel aîné	Aimé	Négociant	Pont-de-Beauvoisin	Indéterminé	Pont-de-Beauvoisin	Indéterminé
Is.	Perret	Claude	Négociant	La Mure	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Peyrard fils	Martin	Négociant	Saint-Jean-de-Bournay	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Pivot	?	Marchand toilier	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Poleynard	Jean-Baptiste	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Raffin	Étienne	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Ravel	Jacques-Philippe	Marchand de bois	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Reverchon fils	Matthieu	Marchand de grains	Septème	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Rey	Joseph	Ancien négociant	Grenoble	Indéterminé	Grenoble	Indéterminé
Is.	Ribot	Jean	Épicier	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Rigaud	Joseph	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Riveron	Joseph	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Rondet	Jean-Jacques	Marchand toilier	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Roux	Jean	Négociant	Voiron	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Terrat	Henri-Félix	Négociant	Vienne	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Thevenet	Jean-Baptiste-Joseph-François Louis	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Thevenet	Michel-Augustin	Négociant	Grenoble	Absent	Absent	Indéterminé
Is.	Vallier	Henri	Marchand drapier	Grenoble	Négociant (héritier)	Grenoble	Ascension sociale

Annexe 26 : Évolution de la répartition des négociants et commerçants du top-0,2 % en 1829 (partie 4, chapitre 12).

1. Répartition des acteurs.

Nous avons étudié le semis des commerçants les plus aisés, grâce à la « méthode des quadrats », couramment employée par les géographes[33]. On délimite pour cela un ensemble de n carrés aux aires identiques, qui recouvrent l'espace des trois départements dauphinois (carroyage), avec $n = 104$.

On analyse ensuite la répartition des m points (acteurs). On définit de la sorte une densité moyenne D telle que $D = m \,.\, n^{-1}$. Nous obtenons, en l'an 9, $D \approx 1{,}29$ et, en 1829, $D \approx 2{,}04$. Dans l'hypothèse où la distribution étudiée suivrait la loi de Poisson et serait aléatoire, la probabilité P_v qu'un carré compte v points peut être définie comme suit :

$$P_v = \frac{e^{-D} D^v}{v!}$$

On peut calculer, en fonction de P_v, le nombre théorique de carreaux comptant v points, $\mu_v = P_v \,.\, m$. Ces valeurs théoriques peuvent ensuite être comparées aux valeurs réellement observées m_v, et on entreprend un test de χ^2. En l'an 9, puisque $0 \leq v \leq 15$, on envisagera l'hypothèse H_0 selon laquelle la distribution étudiée suit une loi de χ^2 à $(l - 1) = 14$ degrés de liberté. On a :

$$\chi^2 = \sum_{k=1}^{l} \frac{(m_k - \mu_k)^2}{\mu_k} \approx 1{,}24 \,.\, 10^7$$

De la même façon, en 1829, comme $0 \leq v \leq 39$, on envisage alors l'hypothèse H_0' suivant laquelle la distribution respecte une loi de χ^2 à $(l' - 1) = 38$ degrés de liberté. On obtient en l'occurrence le résultat suivant :

$$\chi^2 = \sum_{k=1}^{l'} \frac{(m_k - \mu_k)^2}{\mu_k} \approx 1{,}35 \,.\, 10^{33}$$

Dans les deux cas, la valeur de χ^2 est de loin supérieure à la distance critique, pour un risque d'erreur égal à 1,0 % : H_0 et H_0' doivent en conséquence être rejetées. Ajoutons que l'écart entre χ^2 et la distance critique augmente sensiblement en trois décennies, ce qui signifie que la répartition des commerçants du top-0,2 tend à devenir de moins en moins aléatoire au fil du temps.

33 Pumain (Denise), Saint-Julien (Thérèse), 1997, p. 75-79.

2. Le facteur démographique.

Comme nous l'avons signalé, le facteur démographique joue un rôle majeur dans la distribution des négociants et des grands marchands au sein des espaces dauphinois. Il existe une forte corrélation entre le nombre d'habitants (p) et le nombre de commerçants du top-0,2 % (c) implantés dans les localités de la région (voir à cet égard le tableau 4. 23, partie 4, chapitre 13). De surcroît, entre 1800 et 1829, le coefficient augmente dans l'ensemble, ce qui signifie que le rapport entre c et p correspond de plus en plus à une fonction affine f telle que :

$$c = f(p) = \alpha\, p + \beta$$

Plus précisément, on peut déterminer les valeurs de α et β (paramètres de régression de p en c) grâce à une série de calculs[34]. Si l'on prend en compte les 1 509 Dauphinois les plus riches en 1829 (c'est-à-dire le top-0,15 %), on obtient ainsi $\alpha \approx 664{,}21$ et $\beta \approx 1235{,}46$. Nous aboutissons par conséquent à la formule suivante :

$$c = g(p) = \frac{p - 1235{,}46}{664{,}21}$$

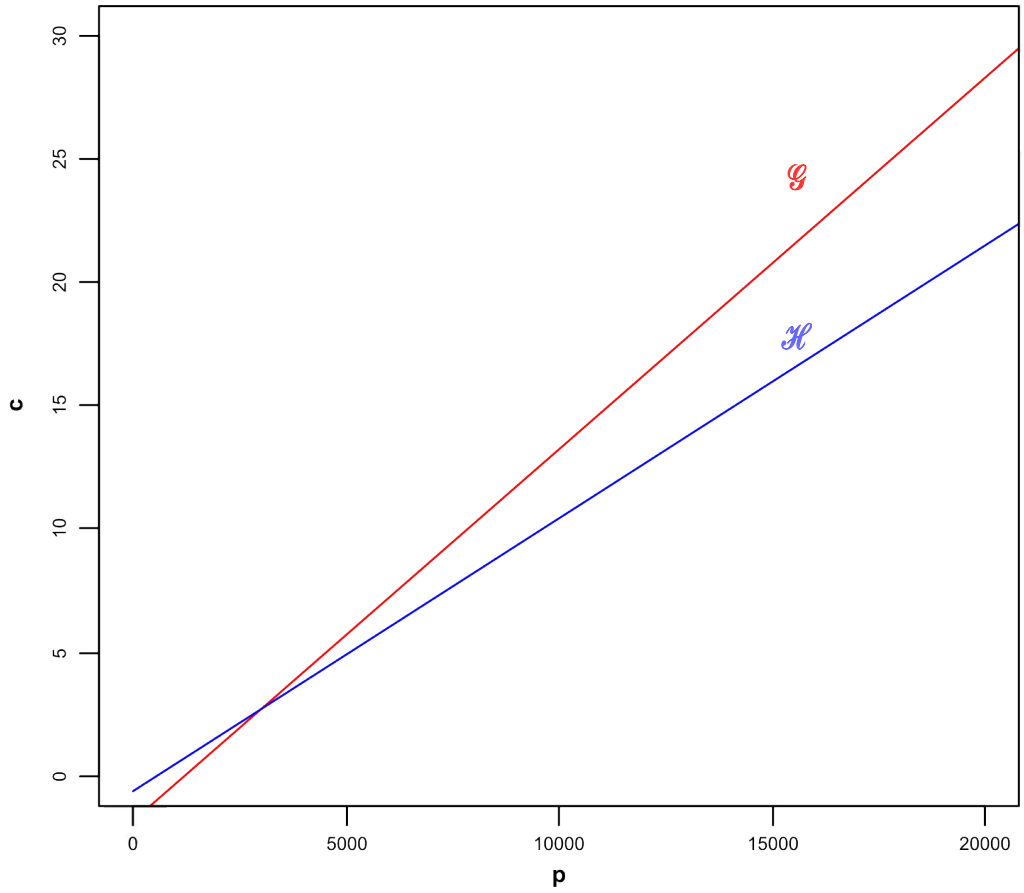
Les mesures sont plus complexes à effectuer pour l'année 1800, à cause de l'imprécision de nos données. On obtient, dans l'ensemble du Dauphiné, $\alpha \approx 902{,}68$ et $\beta \approx 598{,}28$, soit :

$$c = h(p) = \frac{p - 598{,}28}{902{,}68}$$

Le coefficient directeur de la droite $\mathscr{G}$ d'équation $g(p)$ est donc supérieur à celui de $\mathscr{H}$ d'équation $h(p)$ – comme le montre le graphique suivant. Cela signifie que les inégalités entre les villes les plus peuplées et les autres (du point de vue de la distribution des négociants) ont eu tendance à s'amoindrir au cours des trois premières décennies du XIX^{e} siècle.

34 Pour une présentation détaillée, cf. Saly-Giocanti (Frédéric), 2005, p. 120-121.

Comparaison graphique entre $\mathscr{G}$ et $\mathscr{H}$.



Annexe 27 : Les patentés en France au début de la Monarchie de Juillet (voir partie 4, chapitre 14).

Source : *Journal des municipalités*, 1833.

Note méthodologique : Les noms des départements et des régions sont tirés de la documentation elle-même. Seul le taux de patentés et la population de chaque département ont été reconstitués, d'après les données fournies par l'Insee et l'Ined.

Région	Département	Patentés	Population	Taux de patentés
Nord	Aisne	25580	298257	8,58%
Nord-Est	Meuse	20549	314588	6,53%
Nord-Est	Aube	15316	246361	6,22%
Nord-Est	Ardennes	17884	290622	6,15%
Nord-Est	Marne	19688	337076	5,84%
Nord	Seine	52839	935108	5,65%
Nord-Est	Haute-Marne	13940	249827	5,58%
Nord	Seine-et-Oise	24503	448180	5,47%
Est	Côte-d'Or	18960	375063	5,06%
Nord-Est	Meurthe	20670	415568	4,97%
Nord	Seine-et-Marne	16006	323893	4,94%
Nord	Oise	19609	397725	4,93%
Centre	Yonne	15845	352487	4,50%
Nord	Eure	18721	424248	4,41%
Nord-Est	Bas-Rhin	23688	540213	4,38%
Nord	Eure-et-Loir	12213	278820	4,38%
Sud-Ouest	Gironde	23499	554225	4,24%
Nord-Est	Moselle	17655	417003	4,23%
Centre	Loiret	12900	305276	4,23%
Nord	Seine-Inférieure	29171	693683	4,21%
Ouest	Indre-et-Loire	12362	297016	4,16%
Est	Rhône	18042	434429	4,15%

Centre	Loir-et-Cher	9717	235750	4,12%
Ouest	Charente-Inférieure	17798	445249	4,00%
Sud-Ouest	Gers	11931	312160	3,82%
Est	Haute-Saône	12920	338910	3,81%
Sud-Est	Gard	13497	357283	3,78%
Sud-Est	Vaucluse	8943	239113	3,74%
Nord-Est	Haut-Rhin	15771	424258	3,72%
Sud	Hérault	12758	346207	3,69%
Sud-Est	Bouches-du-Rhône	13105	359473	3,65%
Sud-Est	Var	11721	321686	3,64%
Sud	Aude	9790	270125	3,62%
Nord	Somme	18641	543924	3,43%
Nord	Nord	33447	989938	3,38%
Sud	Pyrénées-Orientales	5257	157052	3,35%
Nord	Pas-de-Calais	21521	655215	3,28%
Centre	Nièvre	9267	282521	3,28%
Sud	Tarn	10792	335844	3,21%
Sud-Ouest	Haute-Garonne	13706	427856	3,20%
Sud-Est	Drôme	9543	299556	3,19%
Nord-Ouest	Calvados	15569	494702	3,15%
Nord-Ouest	Sarthe	14362	457372	3,14%
Nord-Est	Vosges	12462	397987	3,13%
Ouest	Vienne	8822	282731	3,12%
Est	Isère	16958	550258	3,08%
Ouest	Charente	11043	362531	3,05%
Ouest	Maine-et-Loire	13997	467871	2,99%
Sud-Est	Basses-Alpes	4637	155896	2,97%
Est	Jura	9111	312504	2,92%
Sud	Tarn-et-Garonne	7062	242250	2,92%
Centre	Cher	7430	256059	2,90%
Sud-Ouest	Lot-et-Garonne	9989	346885	2,88%
Centre	Indre	7042	245289	2,87%
Est	Ain	9913	346030	2,86%
Sud-Ouest	Hautes-Pyrénées	6575	233031	2,82%
Est	Doubs	7341	265535	2,76%
Sud-Ouest	Ariège	6863	253730	2,70%

Ouest	Deux-Sèvres	7776	294850	2,64%
Est	Saône-et-Loire	13470	524180	2,57%
Nord-Ouest	Orne	11298	441881	2,56%
Ouest	Vendée	8423	330350	2,55%
Ouest	Loire-Inférieure	11620	470093	2,47%
Sud-Est	Hautes-Alpes	3174	129102	2,46%
Ouest	Haute-Vienne	6957	285130	2,44%
Centre	Allier	7235	298257	2,43%
Sud	Lot	6786	284505	2,39%
Sud	Lozère	3340	140347	2,38%
Sud-Ouest	Landes	6603	281504	2,35%
Sud	Aveyron	8277	359056	2,31%
Sud-Est	Ardèche	7832	340734	2,30%
Sud-Ouest	Dordogne	10581	482750	2,19%
Nord-Ouest	Manche	12858	591284	2,17%
Sud	Cantal	5590	258594	2,16%
Sud-Ouest	Basses-Pyrénées	9117	428401	2,13%
Nord-Ouest	Ille-et-Vilaine	11310	547052	2,07%
Nord-Ouest	Mayenne	7104	352586	2,01%
Centre	Puy-de-Dôme	11193	573106	1,95%
Sud	Corrèze	5642	294834	1,91%
Est	Loire	7426	391216	1,90%
Nord-Ouest	Morbihan	7819	433522	1,80%
Sud-Est	Corse	3467	197967	1,75%
Centre	Creuse	4614	265384	1,74%
Nord-Ouest	Finistère	8913	524396	1,70%
Sud-Est	Haute-Loire	4515	292078	1,55%
Nord-Ouest	Côtes-du-Nord	9101	598872	1,52%

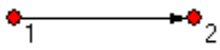
Annexe 28 : Réseau lexical des qualifications employées pour désigner les activités et anciennes activités des membres du collège électoral départemental de l'Isère (voir partie 4, chapitre 14).

1. Objectifs et méthodologie.

Le but de la démarche était de préciser la situation des qualificatifs commerciaux (« *négociant* », « *marchand* », « *commerçant* »…) relativement aux autres termes employés par les administrateurs, afin de dépeindre les activités des électeurs et leur carrière passée. Plus généralement, l'enjeu était aussi de mieux comprendre les régimes de représentation mobilisés par les autorités publiques sous l'Empire.

L'analyse s'appuie sur la considération de la liste du collège électoral de l'Isère (arch. nat., F^{1cIII} Isère 3). Nous avons procédé en isolant un ensemble de 147 qualifications différentes, qui correspondent aux expressions utilisées dans la documentation (aucune reconstitution *a posteriori* n'a été effectuée, dans la mesure où il s'agissait précisément de s'interroger sur les notions classificatoires employées par l'administration post-révolutionnaire).

Il existe plusieurs façons de représenter les rapports qui existent entre ces désignations. Dans le cas présent, il était néanmoins impossible, pour des raisons pratiques, de recourir à un tableau croisé habituel – d'où le recours à une représentation réticulaire. Comme nous l'avons expliqué dans le chapitre 14, on peut en effet établir, entre les dénominations en usage, un ensemble de liens orientés (ou arêtes orientées). Fondamentalement, chaque lien orienté connecte une ancienne qualification personnelle (1) à une nouvelle qualification personnelle (2), de la manière suivante :



En procédant de même pour l'ensemble des qualifications, on obtient en définitive un réseau lexical, composé de 147 sommets (chaque sommet correspond à une qualification relevée dans la source) et de 1 540 liens (chaque lien exprimant le passage individuel d'une qualification passée à une qualification présente). Quand un individu se voyait toujours rattaché à la même catégorie, nous avons considéré que le lien reliait le sommet considéré à lui-même, formant une boucle (ou auto-arrête[35]). Par ailleurs, lorsque le passage d'une qualification à une autre se répétait à *n* reprises, nous avons affecté à l'arrête un poids *n*, que l'on peut représenter graphiquement en faisant varier l'épaisseur du lien.

35 La terminologie est empruntée à Birmelé (Étienne), 2011, p. 7.

2. Codage des qualifications.

1 :Adjoint.
2 :Adjoint au général.
3 :Administrateur.
4 :Agent municipal.
5 :Agriculteur.
6 :Arpenteur.
7 :Auditeur à la chambre des comptes.
8 :Avocat.
9 :Avoué.
10 :Bourgeois.
11 :Capitaine.
12 :Capitaine d'artillerie.
13 :Capitaine d'infanterie.
14 :Capitaine de cavalerie.
15 :Capitaine de vaisseau.
16 :Certificateur.
17 :Chambellan.
18 :Châtelain.
19 :Chef de bataillon.
20 :Chef de brigade d'artillerie.
21 :Chef de légion de la garde nationale.
22 :Chef du dépôt impérial.
23 :Chevalier de Saint-Louis.
24 :Chirurgien.
25 :Colonel.
26 :Commandant de la garde nationale.
27 :Commerçant.
28 :Commissaire des états du Dauphiné.
29 :Commissaire du canton.
30 : Commissaire du gouvernement.
31 :Comte de l'empire.
32 :Conseiller à la chambre des comptes.
33 :Conseiller à la cour.
34 :Conseiller au parlement.
35 :Conseiller de préfecture.
36 :Conservateur des eaux et forêts.
37 :Contrôleur dans les droits réunis.
38 :Contrôleur des contributions directes.
39 :Cultivateur.
40 :Député.
41 :Directeur de l'école de droit.
42 :Diverses fonctions administratives.
43 :Diverses fonctions judiciaires.
44 :Doyen de la cour d'appel.
45 :Élève au collège.
46 :Élève en chirurgie.
47 :Employé à l'armée d'Italie.
48 :Employé dans la partie des aides.
49 :Étudiant.
50 :Étudiant en droit.
51 :Étudiant en médecine.
52 :Ex-capitaine.
53 :Ex-gendarme.
54 :Ex-militaire.
55 :Ex-noble.
56 :Ex-notaire.
57 :Ex-officier.
58 :Fabricant.
59 :Fabricant d'acier.
60 :Fabricant de cristaux.
61 :Fils de famille.
62 :Fonctions civiles.
63 :Général de brigade.
64 :Général de division.
65 :Géomètre.
66 :Gradué en droit.
67 :Homme de loi.
68 :Ingénieur des ponts et chaussées.
69 :Inspecteur des haras.
70 :Inspecteur divisionnaire.
71 :Juge.
72 :Juge de paix.
73 :Juge suppléant.
74 :Laboureur.
75 :Légiste.
76 :Licencié en droit.
77 :Lieutenant.
78 :Lieutenant au bailliage.
79 :Lieutenant de louveterie.
80 :Lieutenant de police.
81 :Lieutenant de vaisseau.
82 :Magistrat de sûreté.
83 :Maire.
84 :Maître de forge.
85 :Maître des comptes.
86 :Maître particulier des eaux et forêts.
87 :Major de cavalerie.

88 :Marchand.
89 :Médecin.
90 :Membre de l'administration centrale.
91 :Membre de la commission des hospices.
92 :Membre de la commission intermédiaire des états du Dauphiné.
93 :Membre de la haute cour nationale.
94 :Membre des états.
95 :Membre du collège électoral.
96 :Membre du conseil d'arrondissement.
97 :Membre du conseil général.
98 :Membre du conseil municipal.
99 :Membres des états du Dauphiné.
100 :Militaire.
101 :Négociant.
102 :Noble.
103 :Notaire.
104 :Officier.
105 :Officier au régiment des gardes.
106 :Officier d'infanterie.
107 :Officier de cavalerie.
108 :Officier de ligne.
109 :Officier de santé.
110 :Officier pensionné.
111 :Percepteur.
112 :Praticien.
113 :Préfet.
114 :Premier consul de Grenoble.
115 :Premier président de la cour d'appel.
116 :Préposé à la recette générale.
117 :Président à la cour.
118 :Président au parlement.
119 :Président de l'administration du canton.
120 :Président de l'administration municipale.
121 :Président de l'assemblée de canton.
122 :Président de la chambre des comptes.
123 :Président de section.
124 :Président du canton.
125 :Président du conseil général.
126 :Président du tribunal.
127 :Président du tribunal de commerce.
128 :Président par intérim de la cour d'appel.
129 :Prêtre.
130 :Procureur.
131 :Propriétaire.
132 :Quartier-maître.
133 :Receveur de l'enregistrement.
134 :Receveur des gabelles.
135 :Receveur général.
136 :Rentier.
137 :Secrétaire du sous-préfet.
138 :Secrétaire général de la préfecture.
139 :Sous-gouverneur du roi.
140 :Sous-préfet.
141 :Subdélégué.
142 :Substitut du procureur général.
143 :Suppléant du juge de paix.
144 :Trésorier de bataillon.
145 :Trésorier de France.
146 :Vérificateur de l'enregistrement.
147 :Vicaire.

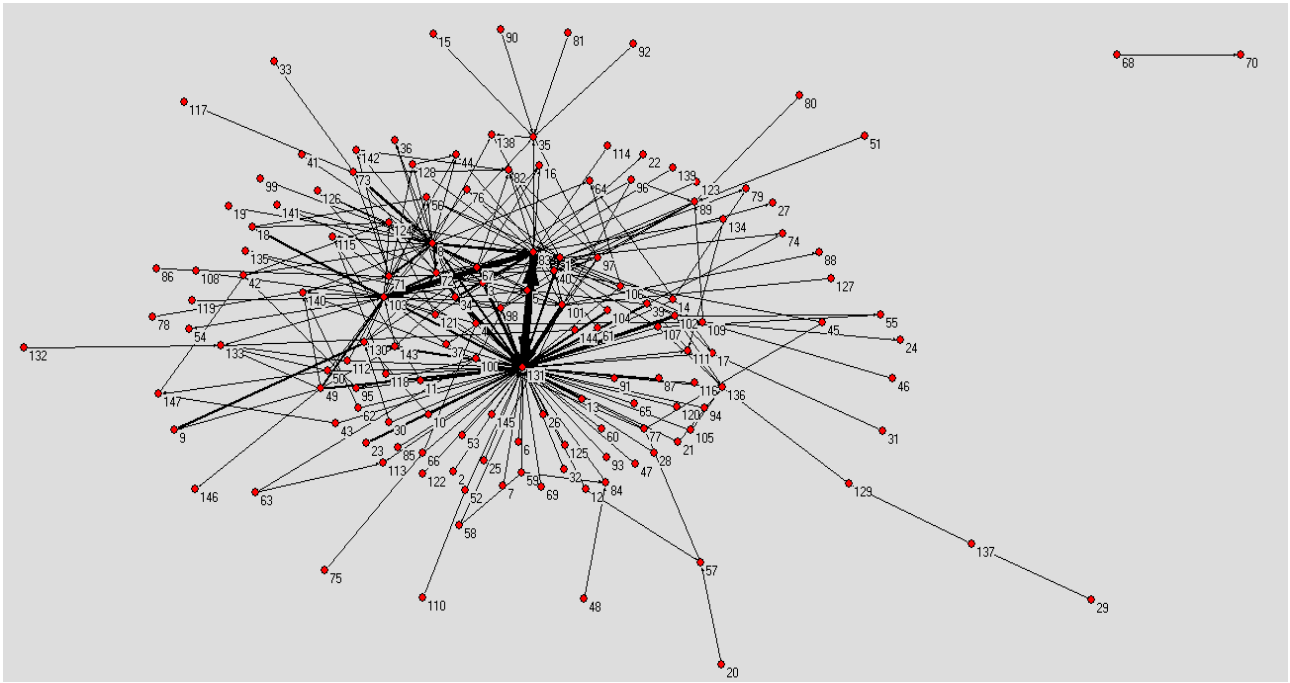
3. Une représentation simplifiée du réseau lexical.

Le réseau lexical obtenu apparaît, ainsi que nous l'avons souligné par ailleurs (chapitre 14) comme un réseau orienté (tout lien de A vers B se caractérise par une orientation du sommet A vers le sommet B, qui le distingue de tout autre lien de B vers A), un réseau avec auto-arêtes (une arête peut relier un point A à lui-même, en réalisant une boucle) et un réseau valué (on a substitué à la relation binaire exprimée par une arête donnée une fonction de poids, qui associe une valeur *n* à

l'arrête examinée).

Ce réseau se révèle particulièrement complexe, comme le révèle d'ailleurs une simple représentation graphique, même simplifiée. Le schéma qui suit présente ainsi l'ensemble des sommets étudiés et les liens orientés qui existent entre eux, mais sans prendre en considération les auto-arêtes.

Réseau lexical des qualifications employées dans les listes du collège électoral départemental de l'Isère (1810).



Tel quel, le graphique est peu lisible : tout au plus permet-il d'emblée de percevoir la centralité du sommet 131, qui correspond au qualificatif de « *propriétaire* ». Il est cependant envisageable d'effectuer quelques premiers calculs, notamment sur les degrés de centralité de chaque sommet – en distinguant le degré de liens entrants d_E (quantité totale de liens qui convergent vers un même sommet et qui se dirigent vers un sommet différent), le degré de liens sortants d_S (quantité totale de liens qui sont issus d'un même sommet et dirigés vers un sommet différent) et enfin le degré de boucles d_B (quantité de liens issus du sommet et dirigé vers ce même sommet). Une étude approfondie montre qu'il existe une forte corrélation entre les valeurs de d_S et de d_B :

Coefficients de corrélation linéaire entre le nombre de liens entrants, sortants et la quantité de boucles par sommet :

	d_E	d_S	d_B
d_E	1	0,69	0,72
d_S	0,69	1	0,98
d_B	0,72	0,98	1

La corrélation est logique, dans la mesure où les liens entrants et les boucles associées à un sommet expriment dans tous les cas une forme d'attractivité de la qualification considérée. Pour identifier les désignations les plus attractives, on peut donc agglomérer d_S et d_B et définir ainsi un coefficient d'attractivité *Ca* :

$$Ca = \frac{d_S + d_B}{E}$$

Où *E* représente respectivement la quantité totale d'arêtes qui composent le graphique. Une classification des qualifications en fonction de la valeur de *Ca* établit très clairement que le qualificatif de « *propriétaire* » était de loin le plus attractif ($Ca \approx 0{,}33$), suivi par les termes « *notaire* » et « *maire* » ($Ca > 0{,}1$). Mais la notion de « *négociant* » était elle aussi associée à une valeur de *Ca* relativement élevée, qui la classait en quatrième position, comme le rappelle le tableau suivant :

Qualifications présentant les dix coefficients d'attractivité les plus élevés (classés par ordre décroissant) :

Code	Qualification	*Ca*
131	Propriétaire	0,3316
103	Notaire	0,1235
83	Maire	0,1040
101	Négociant	0,0390
8	Avocat	0,0358
72	Juge de paix	0,0260
71	Juge	0,0228
136	Rentier	0,0195
89	Médecin	0,0163
5	Agriculteur	0,0156

Il est de même envisageable de définir un coefficient de répulsion *Cr* tel que :

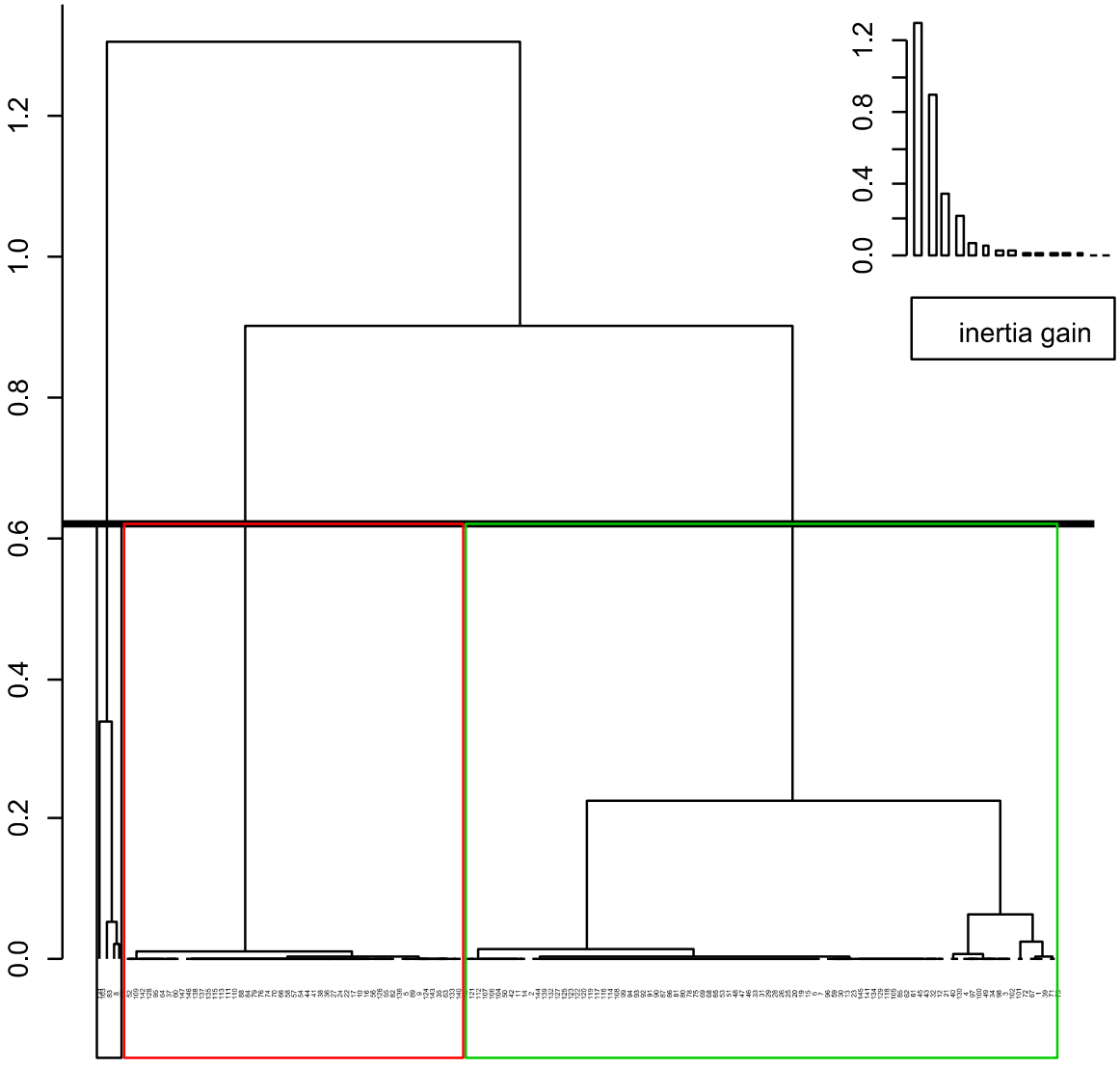
$$Cr = \frac{-d_E}{E}$$

Les valeurs de *Ca* et de *Cr* présentent néanmoins le défaut de contribuer à surévaluer le poids des qualificatifs les plus fréquents. Dès lors qu'un sommet est associé à un grand nombre d'autres nœuds, ses coefficients d'attractivité ou de répulsion ont plus de chance de correspondre à des valeurs relativement élevées. Il est donc nécessaire de coupler cette première approche au calcul de deux autres coefficients, que l'on qualifiera – afin de les distinguer – d'indice d'attractivité (*Ia*) et d'indice de répulsion (*Ir*), tels que :

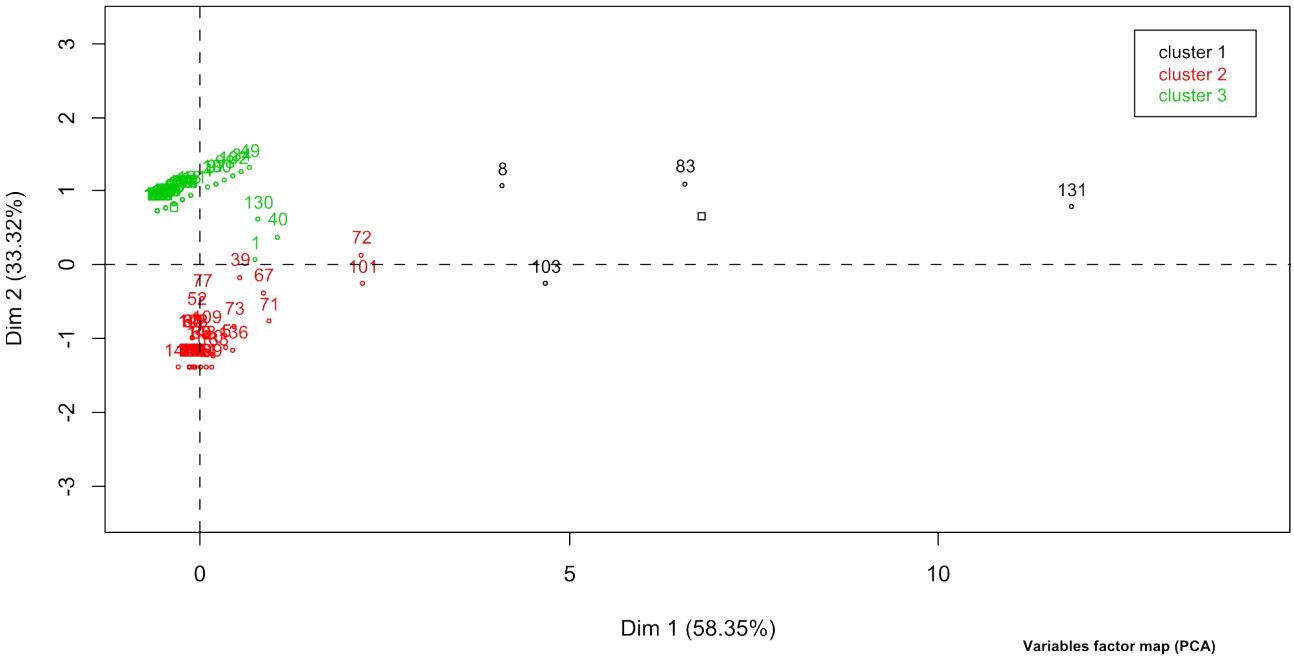
$$Ia = 1 - Ic = \frac{d_S + d_B}{d_S + d_B + d_E}$$

4. ACP appliquée au réseau lexical.

En somme, il est possible d'associer à chaque qualification trois variables distinctes : un coefficient d'attractivité *Ca*, un coefficient de répulsion *Cr*, et un indice d'attractivité *Ia*. Nous avons alors appliqué aux désignations une analyse en composante principale (ACP). Une classification ascendante hiérarchique permet alors de distinguer cinq groupes de qualifications différents (clusters) :

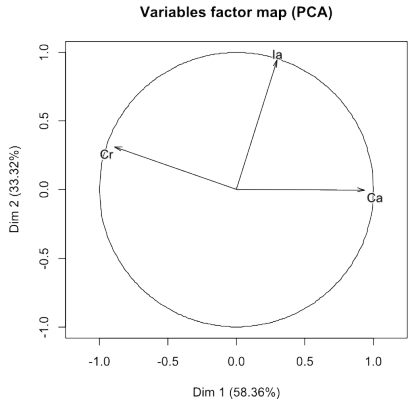


Les cinq groupes ont été représentés sur le plan factoriel suivant :



Contribution des variables à la construction des axes

	Dim.1	Dim.1
Ca	49,98	0,00
Cr	45,11	9,75
Ia	4,91	90,24



Pour plus de clarté, le groupe auquel appartient chaque qualification a enfin été indiqué dans le tableau qui suit :

Qualification	0,000000000	0,000000000	0,000000000	Groupe
1	0,006501951	-0,020361991	0,526315790	3
2	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
3	0,000000000	-0,022624434	0,000000000	3
4	0,000000000	-0,015837104	0,000000000	3
5	0,015604681	-0,004524887	0,923076923	2
6	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
7	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
8	0,035760728	-0,072398190	0,632183908	1

9	0,013003901	0,000000000	1,000000000	2
10	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
11	0,000000000	-0,009049774	0,000000000	3
12	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
13	0,000000000	-0,006787330	0,000000000	3
14	0,000000000	-0,009049774	0,000000000	3
15	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
16	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
17	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
18	0,000000000	-0,011312217	0,000000000	3
19	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
20	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
21	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
22	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
23	0,000000000	-0,006787330	0,000000000	3
24	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
25	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
26	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
27	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
28	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
29	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
30	0,000000000	-0,006787330	0,000000000	3
31	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
32	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
33	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
34	0,000000000	-0,024886878	0,000000000	3
35	0,006501951	-0,002262443	0,909090909	2
36	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
37	0,003250975	-0,002262443	0,833333333	2
38	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
39	0,006501951	-0,015837104	0,588235294	2
40	0,006501951	-0,027149321	0,454545455	3
41	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
42	0,000000000	-0,009049774	0,000000000	3
43	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
44	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
45	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
46	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
47	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
48	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
49	0,000000000	-0,027149321	0,000000000	3

50	0,000000000	-0,009049774	0,000000000	3
51	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
52	0,003250975	-0,004524887	0,714285714	2
53	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
54	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
55	0,006501951	0,000000000	1,000000000	2
56	0,005851756	0,000000000	1,000000000	2
57	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
58	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
59	0,000000000	-0,006787330	0,000000000	3
60	0,003250975	-0,002262443	0,833333333	2
61	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
62	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
63	0,006501951	-0,002262443	0,909090909	2
64	0,003250975	-0,002262443	0,833333333	2
65	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
66	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
67	0,013003901	-0,018099548	0,714285714	2
68	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
69	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
70	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
71	0,022756827	-0,013574661	0,853658537	2
72	0,026007802	-0,038461539	0,701754386	2
73	0,013003901	-0,009049774	0,833333333	2
74	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
75	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
76	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
77	0,003250975	-0,006787330	0,625000000	2
78	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
79	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
80	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
81	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
82	0,006501951	0,000000000	1,000000000	2
83	0,104031209	-0,088235294	0,804020101	1
84	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
85	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
86	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
87	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
88	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
89	0,016254877	0,000000000	1,000000000	2
90	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3

91	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
92	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
93	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
94	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
95	0,003250975	-0,002262443	0,833333333	2
96	0,000000000	-0,006787330	0,000000000	3
97	0,000000000	-0,018099548	0,000000000	3
98	0,000000000	-0,020361991	0,000000000	3
99	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
100	0,000000000	-0,018099548	0,000000000	3
101	0,039011704	-0,031674208	0,810810811	2
102	0,000000000	-0,022624434	0,000000000	3
103	0,123537061	-0,040723982	0,913461539	1
104	0,000000000	-0,009049774	0,000000000	3
105	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
106	0,000000000	-0,009049774	0,000000000	3
107	0,000000000	-0,009049774	0,000000000	3
108	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
109	0,006501951	-0,004524887	0,833333333	2
110	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
111	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
112	0,000000000	-0,009049774	0,000000000	3
113	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
114	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
115	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
116	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
117	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
118	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
119	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
120	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
121	0,000000000	-0,011312217	0,000000000	3
122	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
123	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
124	0,009752926	0,000000000	1,000000000	2
125	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
126	0,006501951	0,000000000	1,000000000	2
127	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
128	0,003250975	-0,002262443	0,833333333	2
129	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
130	0,003250975	-0,024886878	0,312500000	3
131	0,331599480	-0,085972851	0,930656934	1

132	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
133	0,013003901	-0,002262443	0,952380952	2
134	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
135	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
136	0,019505852	-0,004524887	0,937500000	2
137	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
138	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
139	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
140	0,009752926	-0,002262443	0,937500000	2
141	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
142	0,003250975	-0,002262443	0,833333333	2
143	0,006501951	-0,002262443	0,909090909	2
144	0,000000000	-0,002262443	0,000000000	3
145	0,000000000	-0,004524887	0,000000000	3
146	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2
147	0,003250975	0,000000000	1,000000000	2

Effectifs des groupes :

Groupe	Nombre de qualifications
1	4
2	58
3	85

5. Analyse et conclusions.

Les trois groupes ainsi délimités correspondent à trois profils différenciés. Le groupe 1 rassemble des qualificatifs très attractifs et abondamment mobilisés : il en résulte que l'ensemble de ces mots présentent des coefficients d'attractivité et de répulsion élevés, mais aussi un fort indice d'attractivité. Cela traduit une important brassage de ces qualificatifs au sein des milieux notabiliaires. Les termes en question sont peu nombreux, mais ils revêtaient, dans la société dauphinoise, une dimension prestigieuse évidente : « *propriétaire* », « *maire* », « *avocat* », « *notaire* ».

Le groupe 3 rassemble quant à lui des désignations attractives, mais nettement plus rares et plus isolées (d'où une valeur de *Ca* plus réduite que dans le cas du groupe 1). Parmi ces mots, on retrouve en particulier des qualifications politico-administratives originales, mais aussi des termes qui se rapportaient à des spécialisations en plein essor (« *fabricant d'acier* ») ou à de nouveaux statuts honorifiques (« *comte de* l'Empire »).

Enfin, le statut des qualifications rangées dans le groupe 2 est plus ambigu. Les désignations concernées se singularisent par de très faibles indices d'attractivité et des coefficients d'attractivité très inégaux (tantôt très faibles, tantôt relativement élevés). On y retrouve essentiellement deux types de désignation. D'une part, des termes propres à l'Ancien Régime et qui avaient disparu ou qui tendaient à disparaître (statuts, titres, fonctions). D'autre part, des mots encore en usage, mais qui apparaissaient comme des qualifications essentiellement transitoires, soit parce qu'elles exprimaient un statut social effectivement transitoire, dans le cadre plus général d'un *cursus* professionnel bien établi, soit parce qu'il s'agissait d'un terme qui présentait un attrait symbolique limité, et que les acteurs avaient tendance à abandonner pour d'autres notions plus valorisantes. Tel est visiblement le cas du mot « *négociant* ». La désignation est très fréquente au sein des listes – à tel point qu'elle figure parmi les qualifications « indigènes » les plus présentes. Ces nombreuses occurrences permettent de comprendre pourquoi le coefficient d'attraction *Ca* associé au mot est si élevé. En revanche, l'indice d'attractivité est beaucoup plus faible, ce qui signifie que dans le cas du sommet qui représente le qualificatif (nœud 101), la part des liens sortants par rapport à la quantité de liens entrants et de boucles s'avère peu considérable.

Sommaire
(volume 2)

BIBLIOGRAPHIE	p. 3
SOURCES	p. 55
Présentation des sources.	p. 56
État des principaux fonds consultés.	p. 64
ANNEXES	p. 95
Annexe 1. Les principaux bourgs et villes du Dauphiné.	p. 95
Annexe 2. Carte de synthèse – l'implantation internationale des négociants dauphinois.	p. 96
Annexe 3.Protestantisme et négoce en Dauphiné, entre la fin du XVIII[e] et le début du XIX[e] siècle.	p. 96
Annexe 4. Notices biographiques de quelques négociants dauphinois.	p. 97
Annexe 5. Les négociants recensés sur l'almanach de La Tynna (1809).	p. 116
Annexe 6. Les commerçants membres des collèges électoraux dauphinois vers 1810.	p. 123
Annexe 7. Notables négociants en 1817 (Grenoble, Vienne).	p. 129
Annexe 8. Définition de l'« élite » commerciale et analyse du top-0,2 %.	p. 131
Annexe 9. Polyvalence et spécialisation des commerçants, d'après l'almanach de La Tynna, 1809 (voir partie 1, chapitre 1).	p. 133
Annexe 10. Réponse des négociants de Grenoble à leurs confrères extérieurs, 1788 (voir partie 1, chapitre 2).	p. 135
Annexe 11. Matrice des réseaux négociants dans le Dauphiné, vers la fin du XVIII[e] siècle (voir partie 1, chapitre 3).	p. 140
Annexe 12. Implantation des commerçants et typologie des villes dauphinoises à la fin de l'Ancien Régime (voir partie 1, chapitre 4).	p. 143
Annexe 13. Notions et formes de la contestation en Dauphiné (voir partie 2, chapitre 5).	p. 150
Annexe 14. Les infamies de Claude Perier (voir partie 2, chapitre 6).	p. 153
Annexe 15. Dépréciation des assignats dans quelques départements (voir partie 2, chapitre 6).	p. 157
Annexe 16. Occurrences de la notion de « *négociantisme* », des années 1790 au début du XX[e] siècle (voir partie 2, chapitre 6).	p. 159
Annexe 17. La Grande Peur en Dauphiné (voir partie 2, chapitre 6).	p. 161

Annexe 18. La situation des négociants et fabricants briançonnais face aux politiques douanières des ducs de Savoie, XVIII[e] siècle (voir partie 3, chapitre 8).	p. 161
Annexe 19. Qualification des maires dans les principales communes dauphinoises, vers 1810 (voir partie 2, chapitre 5).	p. 162
Annexe 20. Engagement public des négociants et des autres notables, entre 1789 et 1810 (voir partie 2, chapitre 5).	p. 164
Annexe 21. Admission de commerçants dans la Société populaire de Grenoble (voir partie 2, chapitre 5).	p. 167
Annexe 22. Cours du café et du coton à Marseille, d'après les archives de la société Chauvet et C[ie] (voir partie 2, chapitre 5).	p. 168
Annexe 23. Trajectoires sociales des négociants et marchands présents dans le top-0,2 % en l'an 4 dans les Hautes-Alpes et l'Isère, de l'an 4 à 1829 (partie 4, chapitre 11).	p. 170
Annexe 24. Trajectoires sociales des négociants et marchands présents dans le top-0,2 % en l'an 9 dans les Hautes-Alpes, la Drôme et l'Isère, de l'an 9 à 1829 (partie 4, chapitre 11).	p. 177
Annexe 25. Trajectoires sociales des négociants et marchands présents dans le top-0,2 % en 1829 dans les Hautes-Alpes et l'Isère, de l'an 9 à 1829 (partie 4, chapitre 11).	p. 182
Annexe 26. Évolution de la répartition des négociants et commerçants du top-0,2 % en 1829 (partie 4, chapitre 12).	p. 188
Annexe 27. Les patentés en France au début de la Monarchie de Juillet (voir partie 4, chapitre 14).	p. 191
Annexe 28. Réseau lexical des qualifications employées pour désigner les activités et anciennes activités des membres du collège électoral départemental de l'Isère (voir partie 4, chapitre 14).	p. 194