



Pratiques et matérialités des relations marchandes : vers une dépersonnalisation ? (XVIII^e-XIX^e siècles)

Coord. Arnaud Bartolomei
Fabien Eloire, Claire Lemercier,
Matthieu de Oliveira, Nadège Sougy

CSO, 29 avril 2016

Introduction : 1750-1850, une période de « révolutions »

- pas tant une « révolution industrielle » que d'abord une révolution de la consommation (P. Verley) ;
- mais pas de consommation ni de production « de masse » : un capitalisme de négociants ;
- des innovations dans les pratiques commerciales : commis voyageurs, almanachs...

Introduction : 1750-1850, une période de dépersonnalisation ?

- **Alfred Chandler** remarque qu'à la fin du XVIII^e siècle, diverses transformations amènent « le monde spécialisé et impersonnel des revendeurs, importateurs, facteurs, courtiers et commissionnaires des ports maritimes et fluviaux, [...] à supplanter le monde personnalisé du marchand colonial » (*La main visible*, 1977).
- **Avner Greif** oppose le commerce « communautaire » des marchands maghribis, régulé par la *réputation*, au commerce « libéral » des marchands génois, régulé par le *droit* (*Annales HSS*, 1998)
- **Douglass North** affirme que le que « le monde occidental est passé du monde simple des échanges personnels au monde complexe et interdépendant [des échanges impersonnels] » grâce à l'adoption d'institutions juridiques formelles (*Le processus du développement économique*, 2005)

(non, ils ne citent ni Weber ni Polanyi...)

Introduction : 1750-1850, une période de dépersonnalisation ?

- Les historien.ne.s auraient tendance à répondre que **c'est plus compliqué** (idem pour professionnalisation, spécialisation, libéralisation, rationalisation, désencastrement)
 - mais traitent rarement ensemble les XVIII^e et XIX^e siècles
 - et conservent souvent une vision sur-socialisée (confiance évidente dans la famille ou la « communauté ») ou sous-socialisée (anonymat total, transactions ponctuelles décidées selon les prix) du marché (M. Granovetter)
- **tester empiriquement l'hypothèse de dépersonnalisation** – et d'autres, plus fines

Introduction : des hypothèses plus fines

- Si des nouvelles pratiques (instruments, formulations, etc.) qu'on peut qualifier de plus impersonnelles apparaissent, elles sont **complémentaires, plutôt qu'elles ne remplacent les anciennes**, plus « personnalisées » (J.-P. Hirsch)
- Sortir des idéaux-types de la famille et des enchères : **d'autres formes d'encastrement**
 - l'importance des **relations répétées** (B. Uzzi) – et d'autres formes d'interconnaissance (triades)
 - l'importance de la **reconnaissance mutuelle des marchands comme pairs** : la maîtrise de la langue du commerce comme signal (F. Trivellato)

Introduction : Trois corpus

- Une ANR JCJC sans sous-traitance, de la collecte d'archives à la rédaction
- Trois corpus, avec une saisie simplifiée (ca. 10 variables) sur quelques milliers de cas + une saisie détaillée (ca. 100 variables) sur quelques centaines de cas

La grille « procuration »

noprocu	Numéro de p	permet de suivre votre avancement dans la saisie	Exemple
vosinitiales	Vos initiales	pour que l'on sache qui a saisi	CL
nomnotaire	Nom du nota	(ou numéro d'étude, pour Paris)	Voron
villecollecte	Ville de colle	(Lille, Lyon, Marseille ou Paris)	Lyon
cotearchive	Cote en arch	cote du carton	3E/12868
numprephoto	Numéro 1re p	en cas de dépôt ou autres cas compliqués, on met bien ici le numéro de la première photo qui concerne notre acte, même si la procuration proprement dite ne commence qu'à la 2e photo ou encore plus tard	P1220050
iddocu	ID document	on met ici une formule qui constitue un identifiant unique à partir des deux lignes ci-dessous → case à ne pas remplir manuellement – ne vous en occupez pas si vous n'avez pas la formule, on le fera a posteriori	3E/12868_P1
nbpages	Nombre de p	on s'arrête quand commencent les signatures ; notamment, on ne compte pas les pages comprenant simplement des indications de légalisation, certification, etc. En effet, cette case vise à nous permettre de qualifier le caractère plus ou moins verbeux, détaillé, formalisé du mandat donné ? on s'en tient strictement au texte qui décrit le mandat. On ne compte donc que la procuration (dans les cas de dépôt ou de procuration annexée, on ignore l'acte de dépôt lui-même, etc.). Si la procuration en langue étrangère est traduite, on compte les pages dans la langue d'origine. On vise une précision à la demi-page près, mais si on veut, on peut mettre par exemple 1,1 page s'il y a très peu de chose sur la 2e page. En revanche on essaye de rester en chiffres : on met " 1,5 " et non " une page et demie " de façon à faciliter les calculs ultérieurs. Attention, il s'agit d'un nombre de pages papier et non d'un nombre de photos. Merci de ne mettre ici que des chiffres pour faciliter un traitement direct : si vous avez des doutes ou commentaires mettez-les à la fin dans les commentaires sur la saisie.	1,3
jouractecoll	jour de l'acte collecté		19
moisactecoll	mois de l'acte collecté		fructidor
anneeactecoll	année de l'a	Si l'acte collecté est une procuration, on met sa date ici. Si l'acte collecté n'est pas une procuration, on met ici la date du dépôt, de la substitution, de la décharge, de la révocation, de l'extension, ou de l'acte auquel la procuration est annexée. En revanche, on met plus pas la date de la procuration d'origine. Si la date de dépôt (etc.) est inconnue, on met « NA » ici (une case vide pouvant signifier un simple oubli, on évite). Pour le calendrier républicain, on le garde en l'état : on convertira tout en bloc à la fin. Pour l'année mettre « an 8 » plutôt que « 8 » (sans majuscule), pour les mois ne pas mettre de majuscule mais mettre les accents circonflexes...	an 8
typedacte	type d'acte	procuration, dépôt, substitution, décharge, révocation, extension, procuration annexée (définitions plus haut). Pour les procurations annexées, caractériser en quelque mot l'acte auquel elles sont annexées. Exemple : procuration annexée à un acte de succession ; procuration annexée à un acte de cession de rente. En outre, on peut se rendre compte que la procuration annexée est en brevet et non en minute (deux espèces d'actes notariés) ou même est un acte sous seing privé (non notarié) ? dans ce cas le préciser : par exemple " procuration en brevet annexée à un acte de succession ", " procuration sous seing privé annexée à un acte de vente de terres ".	dépôt de proc
villeprocuorigine	Lieu procura	en cas de procuration ou substitution, il s'agit du lieu de collecte (Paris, Lille, Lyon ou Marseille). En cas de dépôt ou procuration annexée, il peut s'agir d'un autre lieu. Mettre les majuscules pour les villes et départements, pays, etc. afin de ne pas ajouter au travail de codage ensuite.	Lyon
dptprocuorigine	Lieu procura	dans la formulation de la source (on codera ensuite). Si la source donne une ville sans donner de département ou pays, laissez cette case en blanc : n'interprétez pas, on verra ensuite pour localiser ces villes. Inutile de préciser le département pour les villes de collecte.	
jourprocuorigine	jour procuration d'origine		29
moisprocuorigine	mois procuration d'origine		fructidor
		Si l'acte collecté est une procuration, on met sa date ici. Si l'acte collecté n'est pas une procuration, on met ici la date du dépôt, de la substitution, de la décharge, de la révocation, de l'extension, ou de l'acte auquel la procuration est annexée. En revanche, on ne met pas la date de la procuration d'origine. Si la date de dépôt (etc.) est inconnue, on met « NA » ici (une case vide pouvant signifier un simple oubli, on évite). Pour le	

Introduction : Trois corpus

- Une ANR JCJC sans sous-traitance, de la collecte d'archives à la rédaction
- Trois corpus, avec une saisie simplifiée (ca. 10 variables) sur quelques milliers de cas + une saisie détaillée (ca. 100 variables) sur quelques centaines de cas
 - **débuts de correspondances** de grands négociants/ banquiers (expéditeurs d'une vingtaine de villes) : comment entre-t-on en relations commerciales ?
 - **circulaires** reçues par les mêmes : l'imprimé dépersonnalise-t-il ?
 - **procurations** notariées : qui agit pour qui, à quelles conditions ?
- Des archives trouvées dans quatre villes (Paris, Lyon, Marseille et Lille), mais qui parlent d'espaces plus larges

I. Entrer en correspondance,
une affaire de langue ou de
relations

Une ère de la prospection marchande ?

Divers individus « toujours opposés au sentiment général ont trouvé que l'Almanach nuisait aux marchands de ces trois villes qui, établis depuis longtemps, tiennent une correspondance exclusive avec d'autres Marchands ou Négociants du Royaume ou de l'Etranger, parce qu'ils leur sont seuls connus, et que cet Almanach indique ceux qui peuvent entrer en concurrence avec eux » (Préambule, *Almanach du Commerce des villes de Lille, Douay et Dunkerque*, 1787).

- Jean-Charles May, *Lettres marchandes, non seulement fort propres à s'exercer dans le style épistolaire du négociant mais aussi à s'instruire dans toutes les parties relatives tant au commerce de terre qu'à celui de mer*, Altona, 1769.
- *Lettres d'un négociant à son fils sur les sujets les plus importants du commerce précédées d'Observations sur la manière d'écrire les Lettres de Commerce*, Strasbourg, 1786.
- Paul Brée, *Traité de correspondance commerciale : contenant des modèles et des formules épistolaires pour tous les cas qui se présentent dans les opérations*, Leipzig, 1850.
- Marie Clément, *L'art de la correspondance commerciale, précédé d'un traité de style épistolaire et suivi d'un vocabulaire des termes du commerce*, 1870.

« *Offre de services*, Monsieur, Par suite de la liquidation de la maison G. , de notre ville, nous avons acheté une grande quantité de draps. Cette acquisition, faite en bloc, nous permet de vous offrir ces draps avec de grands avantages. Nous vous remettons, ci-joint, le détail des sorts que vous demandez habituellement, avec indications de nos prix. Nous serions heureux que leur modicité vous engageât à nous faire une forte demande, nous mettrons tous nos soins à l'exécuter à votre entière satisfaction, recevez, Monsieur, l'assurance de notre entier dévouement. » (p. 51),

« *Offres de services pour recouvrements*, Monsieur B. à Lyon, M'occupant depuis plusieurs années de recouvrements, je viens vous faire mes offres de services pour vos effets sur la province, je puis même charger à une taux très modéré. J'ai l'honneur de vous remettre ci-joint mon tarif, je serais charmé qu'il vous présentât des avantages. Si les conditions qu'il contient vous paraissent favorables, je vous prie de me favoriser d'une réponse. Dans l'espoir de vos nouvelles, je vous prie d'agréer mes salutations bien sincères. » (p. 53),

« *Offre d'une marchandise spéciale*, M. B. Négociant à Paris, J'ai en entrepôt, au Havre, 15 pièces eau-de-vie que je vous laisserai au prix de 272fr85 la pièce, soit 8997fr 75 valeur 3 mai. Cette partie est avantageuse, je pense qu'elle pourra vous convenir. Je vous prie de me répondre de suite, car dans le cas ou je ne traiterais pas avec vous, j'offrirais cette partie à d'autres amis. En attendant de vos nouvelles, je suis votre dévoué » (p. 53).

Liste des localités dans lesquelles ont été collectées les lettres d'entrée en relation

Paris		
Lyon		
Marseille		
Lille		
Le Havre/rouen		
Bordeaux		
Mulhouse		
Sedan		
Carcassonne		
Hambourg		
Londres		
Liverpool		
Amsterdam		
Rotterdam		
Genève		
Madrid		
Cadix		
Gênes		
Naples		
Tunis		
Smyrne		
Amérique et reste du Monde		

« Charmés que cette occasion nous procure
l'avantage de vous offrir nos services, nous avons
l'honneur d'être ...»

ou « Nous profitons de cette occasion pour vous
offrir Messieurs nos services dans ces quartiers
avec l'assurance que vos ordres seront observés
sans réserve »,

Mr J. Briansiaux
Lille

Cadix 20 Juin 1797.

Monsieur

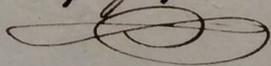
Notre apocier Mr Jean Joseph Murphy nous a marqué
qui ayant eu le plaisir de faire votre connoissance par des
recommandations de ses amis, vous aviez eu la bonté de
l'accueillir favorablement pendant son séjour en votre ville;
nous vous sommes infiniment obligés Messieurs de cette marque
d'amitié, et nous désirons qu'il se présente des occasions où
nous puissions vous en témoigner notre reconnaissance.

Nous vous remercions les offres de service que notre apocier
vous a fait; nous espérons que la stagnation du commerce
dans le moment changera bientôt, et que nous nous lierons
d'affaires suivies avec vous; nous aurions un vrai plaisir
d'établir entre nos maisons une correspondance qui nous soit
réciproquement utile et agréable.

Nous nous flatons de mériter votre confiance, disposez de
nous dans toutes les occasions, et comptez toujours sur nos soins
les plus assidus pour vos intérêts.

Nous vous saluons

Murphy freres



Paris -- 63
Amst^m -- 86 a^h
Ham^t P -- 76 L
Gene -- 126
Billets -- 14 1/2 0/10

Entrée en relation à la
la suite d'une
recommandation et
d'une rencontre

Murphy, Cadix à
Briansiaux. 1797

« Nous avons reçu les trois balles (...) que vous nous avez adressé pour monsieur Léon Moisy d'Amiens auquel nous les avons expédiés aussitôt, nous vous sommes fort obligés des offres obligeantes que vous nous faites nous vous offrons en retour par contre tout ce qui dépend de nous .. », Frères Albane, Marseille, 30 juillet 1731, à Roux.

II. Les circulaires imprimées entre prospection et information marchande

Un vaste corpus de circulaires

1672 circulaires, soit par volume décroissant :

- 437 du fonds Foache du Havre (ANMT, 69 AQ)
- 412 du fonds Roux de Marseille (ACCM, L. IX)
- 348 du fonds Vve Guérin de Lyon (AD 69, 4 J 387)
- 311 du fonds Briansiaux de Lille (ANMT, 3 AQ),
- 164 du fonds Greffulhe de Paris (AN, 61 AQ)

En collection ou au sein de la correspondance

Presque toujours « à l'arrivée »

3 hypothèses à discuter

- 1- elles sont un triple outil d'information commerciale, de sécurisation des échanges et de prospection marchande
- 2- il existe une chronologie particulière à leur usage
- 3- elles sont un indicateur de la dépersonnalisation des relations marchandes

Un exemple de circulaire « spam »

Strasbourg, le 2 Thermidor an 10. (20 Juillet 1802.)

Le 12 / X.

Monsieur François Briandfause à Lille

J'AI l'honneur de vous prévenir que je viens de former dans cette ville une maison de commerce sous la raison de *Henri Trawitz*.

L'objet principal de cet établissement sera la commission et l'expédition auxquelles je joindrai toutes les autres affaires commerciales dont notre place pourra être susceptible.

Réunissant les moyens nécessaires pour exécuter vos ordres à votre entière satisfaction, je vous prie de vouloir bien m'en charger.

C'est sous les auspices de la probité et de l'exactitude la plus scrupuleuse, que j'ai établi la base de toutes mes opérations: toujours fidèle à ces principes, j'ai lieu d'espérer que vous vous applaudirez de m'avoir accordé votre confiance.

Veuillez prendre note de ma signature pour y ajouter foi, et agréer l'assurance de l'estime avec laquelle j'ai l'honneur d'être

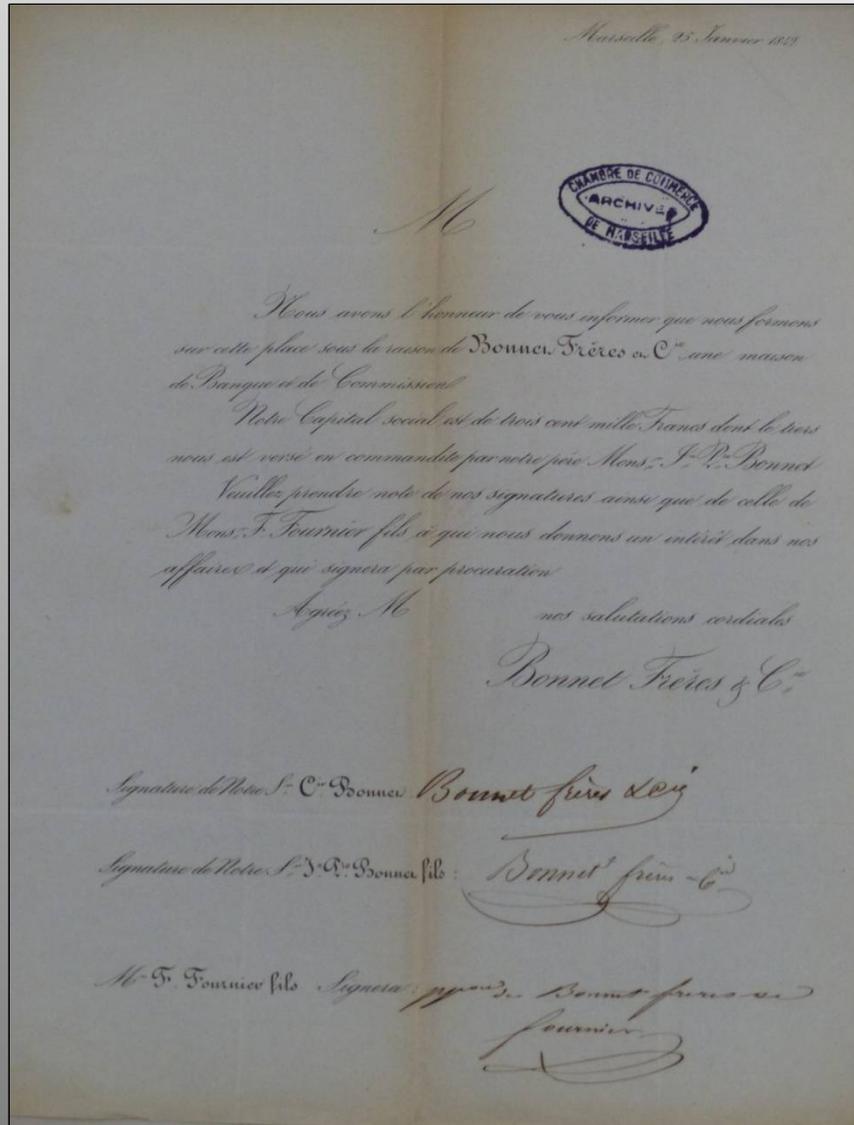
Henri Trawitz

C'est mon ami Schatz à qui je écris la
commissaire de votre adresse, j'en profite
dans ce moment-ci pour vous prier de vouloir
bien me marquer le prix de vos huiles de sardine
et en général toutes de toutes les huiles qui
se fabriquent chez vous et qui sont convenables
pour nos courses. Veuillez en même temps
me dire le prix de la voiture de chez vous
à Strasbourg. J'ai l'honneur d'être
à vous

- Effort de personnalisation très net (soin, apostille, recommandation)
- Une offre de service explicite et précisée dans l'apostille (demande des cours des huiles)

⇒ Réelle volonté d'établir une nouvelle relation commerciale

Un exemple de circulaire « tweet »



- Effort de personnalisation minimale (interpellation non remplie)
- Contenu strictement informatif (informations légales, signatures)
- Aucune offre de services

⇒ Objet strictement informatif

III. Donner procuration

entre amitié et division du travail

Notre corpus

- 3500 procurations collectées
- 4 villes commerçantes : Paris, Lille, Lyon, Marseille
- 3 années : 1751, 1800, 1851
- 3 notaires par ville

est alle' en voyage, lequel
dans deux ou trois jours, lequel
de ce que dessus, annuellement
alle' requise prenant pour un refus
avons pour led' feu gimus, audit
es protestations Donaitte Couvred
Marseille ancien syndic pour les
Luques & Jean Baptiste Romany
commune tenoir, requis, et sous
refuse de signer enquis & de prendre
a elle offre, & de suite led' gimus
est lad' lettre de Change.

Ste Romany & Luques



102

San neuvieme de la Republique françoise
unabz indivisible ena neuvieme miso se a jvr
midi Par devant nous notaire public pour le
departement des Dauphins de l'hond de la residence de
cette commune de Marseille souffigne, fue present
citoyene Elizabeth juge veuve de Citoyen Louis Jacomet
en son vivant Cordonier de cette commune, domiciliée
a Marseille rue de la Charriee n^o 160 maison 13.
Laquelle de son gre a fait et constitué par ces presentes
pour son procureur special, ordinaire & general
le Citoyen Joseph Jacomet son fil. demeurant a
Marseille en la même maison que dessus, auquel la
constituante donne pouvoir de pour elle ce la son nom
Esiger recevoir des loins & heritiers de feu Maximin
quiaud vivans Caffitès de cette commune, ou de
tous autres qui lui appartiendra, la valeur réelle en
numeraire de la somme de sept mille lieues en assignant
qui est due ala constituante par ledit feu quiaud
suivant & pour les causes d'elate du trois messidor
an deux notaire Estuby, pour la somme de deux mille
legitimerement dus, des recus, donner toutes quittances &
de charges valables; faire pour y parvenir tout ce que
le cas requerra, même toutes poursuites, diligences, requisitions
procedures & formalités de justice que de besoin sera, se
pouvoir faire cites & comparitions pour d'avec tous juges
& tribunaux Compétans, elire domicile, se constituer
si faire se peut, former & intenter toutes demandes au
action en vers & contre tous qui lui appartiendra, surantes
Esigner tous memoires & petit ion a telle fin & conclusions
que bon luy aira, dire ce que contredire plus de
oposer, Confesser, avouer & constituer tous avoués &

Deux exemples de procurations

- Une courte (1 page)
- Une très longue (8 pages)

1^{er} Avril 1751
Nominations



pardevant les notaires Du vuy de la
ville d'aidun sousignier fut present messire
jean jacques de cavoy deuvoy Seigneur de
St. ligue de souppette, et autres lieux, ancien
capitaine de Dragons au regiment d'

signe et paraphé de sa main et cheualier de l'ordre militaire
de saint Louis demourant en son chateau
de son presche d'aidun, lequel a fait et constaté sa procuration
des notaires sousigniers en ceuse a la quelle il a donnee pour vis de
le parachever quatre pour luy en la qualite de tuteur honoraire
deux mil l'ye de ses enfans mineurs de messire Francois
Etienne de cavoy deuvoy Seigneur de cavoy et autres lieux
En son lieu de son cheualier militaire de l'ordre de saint

de cavoy
de cavoy

Louis et de dame Anne Marie de cavoy
veiller a la gestion et administration
des biens desdits mineurs qui est a
la charge de tuteur ouvrier
faire rendre compte en justice
ou autrement a Robert de cavoy
clercq Seigneur de la Rochette cy
Devant tuteur aux dits mineurs

[Faint handwritten notes on the left margin, including names like 'de cavoy' and 'de souppette']

[Faint handwritten notes at the bottom of the page, including 'de cavoy' and 'de souppette']



Procuration longue

- Paris, 1751
- Mandant : « *Messire Jean Jacques De Cevecy, seigneur Dujeu Saint Léger de Courgevette et autres lieux, ancien capitaine des dragons au régiment de Beauferme et chevalier de l'ordre militaire de Saint Louis* »
- Mandataire : son épouse
- Objet : gestion de biens : « *poursuivre l'exécution des délibérations de messieurs leurs parents dans tous leurs points, se consulter sur icelle soit en cette ville ou à Dijon pour le bien desdits mineurs en la sûreté du seigneur constituant* » etc.

Table 2: Descriptive statistics (N=610)

<i>Variable / category</i>	<i>%</i>
<i>Type of form</i>	
Form of proxy written by the notary	75
“Deposit:” form of proxy written by a different notary	19
Other	6
<i>Forms not written in any of our four cities</i>	
Written somewhere else in France	10
Written in a foreign country	5
<i>Length of form</i>	
Less than one page	25
One to two pages	63
More than two pages	12
<i>Includes restrictions to discretion for at least one task</i>	7
<i>Final clause: as the principal would have done in person</i>	21
<i>Final clause: do whatever will be necessary</i>	21
<i>Includes substitution clause of any type</i>	58
<i>More than one principal</i>	17
<i>The proxy appears at least four times in our sample</i>	11
<i>Completely blank form</i>	25
<i>Originally blank form that has been filled in with the name of a proxy</i>	8

Vers des relations mandant-mandataire de plus en plus impersonnelles ?

- taille des procurations : *devrait augmenter*
- présence des clauses restrictives : *devraient être plus nombreuses*
- % de mandataires choisis parmi les proches du mandant : *devrait diminuer*
- % mandats rémunérés : *devrait augmenter*

Table 4: Length of contracts for the simplest tasks according to the year

Task\Length	≤1 page (%)	1-2 pages (%)	>2 pages (%)	Total (N)
1751 Other (see Table 3)	50	44	5	100 (117)
1800 Other (see Table 3)	13	85	1	100 (143)
1851 Other (see Table 3)	34	56	9	100 (151)

“Simplest tasks” includes all main tasks except doing everything for the proxy, managing inheritance proceedings, land, buildings or a company.

Chi-square test: prob < 0.001 – the same tendencies are found for more complex contracts, but the contrasts are not significant

Table 3: Length of the contract according to the main task to be performed

Task\Length	≤1 page (%)	1-2 pages (%)	>2 pages (%)	Total (N)
Doing everything	0	53	47	100 (15)
Inheritance or managing land, buildings or company	11	65	24	100 (184)
Other	32	63	5	100 (411)

Chi-square test: prob < 0.001

Fisher exact test (rows 1 and 2 vs. 3, columns 1 vs. 2 and 3): prob < 0.001

Table 7: Evolutions in the relationships between principal and proxy

Year\Relationship	Spouses	Other kin	Other	No explicit rel.	Total (N)
% in 1751	8	16	4	72	100 (118)
% in 1800	9	17	6	69	100 (164)
% in 1851	8	8	3	81	100 (127)
% in Total	8	14	5	74	100 (409)
% from merchants	3	15	3	80	100 (80)

Calculations exclude blank (and filled-in blank) forms

Les marchands, pionniers du mandat moderne fondé sur la division du travail ?