

Économies préindustrielles

Katia Béguin
Lars Behrisch
Philippe Bernardi
Jérôme Blanc
Christophe Blanquie
Henri Bresc
Geneviève Bühner-Thierry
Anne Conchon
Myriam Greilsammer
Jean-Yves Grenier
Alain Guéry
Jérôme Jambu
Steven Kaplan
Christine Lebeau
Corinne Lefèvre
Jean-Claude Maire Vigueur
Silvia Marzagalli
Antonio Menniti Ippolito
Judicaël Petrowiste

Comptes rendus

**Jean-Pierre Devroey, Laurent Feller
et Régine Le Jan (dir.)**

Les élites et la richesse au Haut Moyen Âge
Turnhout, Brepols, 2010, 543 p.

Ce volume collectif doit être replacé dans l'ensemble des publications qui rendent compte du questionnement permettant de définir les « élites » de ces époques, dans une perspective européenne et comparatiste. La richesse des élites vient en contrepoint de nombreux autres critères qui ont été auparavant scrutés : la mobilité sociale, notamment dans les périodes de crise, la stratification sociale et la hiérarchie des élites, la manière dont elles construisent leurs espaces et leurs relations à la culture. La richesse, en effet, n'est qu'un des critères permettant de définir les élites et, dans une société chrétienne qui regarde la richesse terrestre avec suspicion, elle ne peut représenter l'élément premier de cette définition. L'objectif de cet ouvrage est donc d'éclairer la distorsion qui existe, apparemment, entre le discours chrétien sur la richesse et le fait évident qu'être riche est une des composantes essentielles dans la définition des élites sociales, mais aussi de montrer les écarts de richesse qui existent d'un bout à l'autre de l'Europe et de décrypter les pratiques sociales liées à l'utilisation de ces richesses. Entre la vaste introduction de Laurent Feller et la conclusion très dense de Jean-Pierre Devroey, le volume comporte vingt-trois articles regroupés en trois parties : « Discourir sur la richesse », « Être riche », « Obtenir et utiliser les richesses ».

Les études se rapportant aux discours sur la richesse montrent que la richesse, en soi, n'est pas répréhensible et qu'elle n'est jamais rejetée, à condition qu'on en fasse bon usage.

Car si la richesse est un des critères décisifs d'appartenance à l'élite, c'est moins l'ampleur de la propriété qui compte aux yeux des historographes que la manière dont elle est gérée. Jusqu'au sein des monastères – dont la principale caractéristique n'est pas le renoncement dans l'ascèse mais la mise en communauté des biens comme le rappelle Dominique Iogna-Prat – la richesse n'est jamais condamnée, même sous la forme du profit immédiat. Elle doit au contraire être gérée et maîtrisée par les moines qui agissent comme administrateurs des biens consacrés, mais aussi comme maîtres des critères d'évaluation du bon comportement économique, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur de la société monastique (Valentina Toneatto). L'étude du terme *commutatio* par Isabelle Rosé montre comment, au sein du monachisme réformateur, se dessine une articulation entre les pratiques sociales de circulation des terres avec des partenaires laïques et une réflexion ecclésiologique qui porte à la fois sur les processus d'échange des biens terrestres contre les trésors célestes et sur l'aptitude à transformer (*commutare*) la nature des biens et des personnes. Alors que la *commutatio* est une forme d'échange horizontal entre partenaires conçus sur un pied d'égalité jusque dans les années 970, on observe après cette date d'une part la fin de ce type de rapports croisés entre moines et laïcs au profit de dons « purs », c'est-à-dire sans contrepartie foncière, d'autre part un discours monastique insistant sur les échanges verticaux qui caractérisent l'échange de biens terrestres contre les biens célestes et sur la capacité de Dieu à transformer les choses comme les personnes : dès lors, la *commutatio* est disqualifiée en tant qu'échange horizontal et les moines deviennent les seuls véritables *commutati*, transformés en élus par leur entrée dans le cloître.

Cette problématique de la transformation est essentielle, et pas seulement dans le discours car, pour être utilisable en termes de légitimation sociale, la richesse doit subir un processus de conversion qui la rende socialement acceptable. La question des modes de consommation de la richesse est au centre de nombreuses études de ce volume parce que l'élite laïque ne se reconnaît pas dans l'accumulation des biens mais dans la dépense : la richesse est avant tout un usage et tout capital sert prioritairement à produire des biens de consommation. Pour autant, il faut cesser de considérer les élites du haut Moyen Âge comme des parasites de la société, dilapidant joyeusement la richesse dans des comportements ostentatoires : si la puissance peut être légitimée aussi par l'exhibition de la richesse, la libéralité n'est pas un marqueur en soi du prestige dans une société chrétienne, et l'ostentation elle-même se conforme largement aux principes chrétiens. Il ne suffit pas de donner sans mesure, il faut aussi donner aux bonnes personnes et savoir dépenser. Quant aux cas de dilapidation bien attestés, ils correspondent plutôt à un comportement de « nouveaux riches » dans des contextes de compétition exacerbée pour le pouvoir : ainsi la disparition des « tombes de chefs », caractéristiques du ^v^e siècle, sanctionne-t-elle la stabilisation du pouvoir des Mérovingiens, c'est-à-dire l'établissement d'une hiérarchie plus dépendante du roi à travers la distribution de biens fonciers. Dans tous les cas, il importe de reconnaître dans le comportement des élites du haut Moyen Âge à l'égard de la richesse une rationalité qui ne s'inscrit pas, contrairement à la nôtre, dans une logique de profit économique, mais qui relève de la communication globale : on peut instrumentaliser les richesses, y compris en les détruisant, à des fins non économiques, notamment pour conserver son rang ou son influence. Cette rationalité se retrouve aussi bien dans la gestion des patrimoines que dans le recours à l'argent ou à l'emprunt, dont François Bougard démontre qu'il est un outil universellement répandu de la vie économique du haut Moyen Âge.

Être riche ne consiste pas seulement à posséder une somme de biens, c'est plutôt détenir en quantité importante des biens qui « font

patrimoine », c'est-à-dire qui permettent simultanément d'exercer la puissance et de la transmettre, car tous les biens ne circulent pas de la même façon. La somme et la nature de ces biens, tout comme la construction des patrimoines, ne sont pas les mêmes partout et l'un des objectifs de l'ouvrage est aussi de vérifier l'hypothèse de la diversité régionale des élites du monde post-romain malgré la difficulté d'étalonner et de mesurer concrètement la fortune des élites. J.-P. Devroey regrette que l'ouvrage n'ait pas suffisamment pris en considération la part des hommes dans la richesse, alors même que c'est la *potestas* et le statut de *dominus* qui caractérisent essentiellement les élites aristocratiques.

Néanmoins, l'ensemble des études donne un tableau contrasté de ce que c'est qu'être riche suivant les régions et les époques : si la terre demeure la source principale de la puissance, la richesse par excellence est mobilière, même si l'importance des biens fonciers a tendance à augmenter à partir de la fin du ^x^e siècle, en raison de la territorialisation croissante de la puissance seigneuriale et des revenus qu'elle procure. On observe cependant une assez bonne continuité économique et sociale au sein des pouvoirs locaux, comme le démontre Olivier Bruand autour du prieuré de Perrecy en Autunois. Les marqueurs de la richesse peuvent aussi s'apprécier par la circulation d'objets précieux, le luxe des sépultures féminines qui révèlent à la fois une grande diversité et une étonnante homogénéité ou encore la capacité à manger de la viande – tant produit de la chasse que de l'élevage – en abondance : ces éléments peuvent sembler déjà connus, mais la finesse des analyses proposées montre tout l'intérêt de croiser les approches économiques, sociologiques et anthropologiques à partir de sources diverses et d'espaces variés.

On ne peut citer ici toutes les contributions de cet ouvrage qui offre des perspectives nouvelles sur l'attitude des élites envers la richesse : on mesure notamment combien la question du rang et la nécessité de sauver son âme doivent se combiner avec les problèmes de gestion du patrimoine, tant foncier que mobilier. Loin d'un Moyen Âge primitif dont les acteurs répondraient à des pulsions incontrôlées, la lecture

de ces études nous permet d'accéder à des formes de rationalité spécifiques et révélatrices de toute l'organisation des sociétés du haut Moyen Âge.

GENEVIÈVE BÜHRER-THIERRY

Bas Van Bavel

Manors and markets: Economy and society in the low countries, 500-1600

Oxford, Oxford University Press, 2010, 492 p.

Le titre de cet ouvrage ne révèle pas son importance exceptionnelle pour qui se consacre à des recherches sur l'histoire économique des Pays-Bas. Professeur à l'université d'Utrecht, Bas Van Bavel, réputé pour ses travaux d'histoire économique qui traitent principalement de la région fluviale de la Gueldre, des activités agricoles, urbaines, commerciales et proto-industrielles et de leurs implications dans les Pays-Bas septentrionaux, nous propose un ouvrage de synthèse qui révolutionne l'approche thématique, chronologique et méthodologique de l'histoire économique des Pays-Bas.

Se fondant sur une très riche bibliographie comprenant à la fois les études classiques menées par les grands spécialistes de la région et ses propres recherches, B. Van Bavel nous livre ici un ouvrage fondamental, même s'il est susceptible d'engendrer d'éventuelles controverses. La partie septentrionale des Pays-Bas est quelque peu privilégiée, puisque l'auteur a décidé de centrer son étude sur la vallée de la Meuse, la Flandre, la Hollande, la Drenthe, la Campine et la zone fluviale de la Gueldre, territoires qui sont selon lui représentatifs des principaux types de régime économique et social des Pays-Bas, voire de l'Europe occidentale. D'autres provinces situées dans les Pays-Bas méridionaux, comme le Hainaut, le Brabant ou le pays de Liège, sont sous-représentées. Des raisons historiographiques ont probablement dicté le choix géographique de l'auteur : ainsi il n'existe pas encore d'étude exhaustive concernant la vallée de la Meuse au début du Moyen Âge, ou encore la Hesbaye dans le haut Moyen Âge. De même, des recherches sur des sujets essentiels comme les changements éco-

logiques et climatiques survenus dans le territoire étudié font encore défaut. Nul doute que l'ouvrage de B. Van Bavel aura comme conséquence immédiate d'encourager de futurs travaux qui viendront combler ces lacunes.

Jusqu'à présent, les chercheurs belges et néerlandais ont favorisé une approche traditionnelle et dichotomique de l'histoire économique des Pays-Bas au Moyen Âge. D'un côté, les spécialistes de la société rurale privilégient l'histoire des campagnes et relativisent le poids du phénomène urbain et de ses multiples implications sociales et politiques. De l'autre, à la suite d'Henri Pirenne, des chercheurs se consacrent principalement à l'histoire urbaine et affirment que la croissance économique est avant tout synonyme de développement commercial et industriel. Les travaux de ces derniers se sont imposés¹. Comme l'indique le titre *Manors and markets*, B. Van Bavel a choisi délibérément de sortir des sentiers battus, puisqu'il intègre ces deux approches dans le cadre de son ouvrage en les traitant sur un pied d'égalité.

Sa méthode chronologique révèle également le profond changement que B. Van Bavel se propose d'établir en refusant de se servir des catégories historiographiques traditionnelles, généralement basées en Belgique et en Hollande sur une périodisation à court ou moyen terme. L'optique restreinte des travaux consacrés à une époque particulière comme celle de la prospérité du Moyen Âge « tardif » (*Late Middle Ages*, p. 9) et du début des Temps modernes est rejetée. Il a choisi d'enquêter sur les développements économiques et sociaux sur le long terme, du VI^e au XVII^e siècle, ce qui lui permet notamment d'établir que l'extraordinaire variété économique et sociale constatée dans un territoire relativement exigu comme les Pays-Bas s'inscrit dans la continuité, depuis sa genèse du V^e au XII^e siècle (*Early et High Middle Ages*, p. 9) jusqu'à la révolution industrielle.

À la base de son travail repose l'intime conviction que la diversité régionale, qui s'accroît au fil des siècles, est un outil de premier plan pour analyser et mieux comprendre les causes de la croissance économique et sociale des Pays-Bas. Son rejet de l'influence des frontières politiques traditionnelles (État-nation et principautés médiévales) le mène à centrer

sa recherche sur les différentes contrées qui forment les Pays-Bas, en tant que noyaux fondateurs de la croissance. Le modèle qu'il propose afin d'expliquer ce développement nous offre un point de vue particulièrement novateur, voire provocateur. Selon lui, on trouve dans les Pays-Bas un très grand nombre de régions (20 à 25, situées aujourd'hui en Belgique, en Hollande, et dans les territoires limitrophes du Nord de la France et du Nord-Ouest de l'Allemagne). Leur identité repose sur divers facteurs. Il s'agit tout d'abord de leurs caractéristiques structurelles propres : climat, fertilité du sol, hydrologie, relief, végétation, etc., et de l'interaction entre la terre, l'eau et les hommes (influence de la mer et des trois importantes rivières qui traversent les Pays-Bas). La grande variété de ces petites contrées est également expliquée par des éléments conjoncturels (conditions de l'occupation de la terre, structures économiques, sociales et institutionnelles agraires et urbaines).

Il ne s'agit pas là de la seule mise en cause de l'historiographie traditionnelle des Pays-Bas. L'étude de B. Van Bavel n'est pas linéaire et ne défend pas l'idée déterministe d'une évolution continue vers le progrès, aboutissant au Siècle d'Or hollandais. Au contraire, l'auteur insiste sur le besoin d'adaptation constante des infrastructures en place, qu'il voit comme la principale cause du succès ou de l'échec territorial. Le troisième chapitre montre parfaitement la façon dont la distribution du pouvoir et de la propriété a influencé sur le long terme le développement économique au niveau régional, en analysant l'organisation manoriale et son déclin jusqu'au XIV^e siècle. Selon lui, les territoires côtiers (Flandre, Hollande), dont les terres furent occupées plus tardivement, ne connurent pas le processus manorial classique. Cette relative liberté permit l'expansion de l'autodétermination locale qui mena à l'organisation des paysans et bourgeois en associations diverses (villages, villes, communes, etc.).

On trouve ainsi dans ce travail deux lignes maîtresses apparemment contradictoires mais en fait parfaitement compatibles : d'une part, la continuité du développement dans le temps long des réalités sociales, économiques et institutionnelles depuis le début du Moyen Âge et, d'autre part, les fluctuations constantes de ce processus et de ses acteurs au niveau régional.

Selon B. Van Bavel, c'est l'interaction entre les institutions et leur contexte social qui différencie les régions et détermine leur croissance particulière. Cette optique privilégie clairement l'impact des éléments humains et des relations de pouvoir plutôt que le poids des structures géographiques. Ainsi selon lui, le succès ou le déclin d'une région est issu avant tout de l'élaboration de diverses institutions par les groupes sociaux en présence (comme les entités urbaines, villageoises ou communales, les guildes, voire les associations de marchands, etc.). Grâce à ces institutions, certaines provinces ont pu bénéficier de progrès divers alors que d'autres sont restées dans un état de stagnation. L'accapement des arrangements institutionnels par une oligarchie et son incapacité à s'adapter aux changements économiques, écologiques ou technologiques expliquent la ruine de certaines zones. B. Van Bavel donne comme exemple-type d'une situation d'échec le refus des petits drapiers à Liège au XVI^e siècle d'adopter des innovations techniques pour la production de leurs draps, comme la mécanisation des métiers à tisser. Leur refus de l'innovation mena en définitive à l'effondrement de la production de drap à Liège. Les guildes urbaines qui sont à la base du succès économique de la Flandre du XI^e au XIII^e siècle deviennent un facteur d'échec pour la même raison au XVI^e siècle. C'est donc bien le contexte social où se sont créées ces institutions et l'évolution détaillée de leur mécanisme qui ont un impact, et non ces organisations en tant que telles.

Certes, il n'est pas possible de signaler ici toutes les pistes nouvelles ouvertes par l'ouvrage. Ainsi le chapitre qui étudie les changements économiques à la fin du Moyen Âge intègre-t-il des sujets capitaux souvent négligés dans les études d'histoire économique, comme la politique d'aide sociale, les conditions de la vie quotidienne sur le plan matériel, ou encore le statut de la femme dans les différentes régions.

Cet ouvrage est dès à présent, par l'ambition de son approche, par son originalité et par la maîtrise de l'auteur de plus de mille années d'histoire économique des Pays-Bas, une référence incontournable pour tous les spécialistes de l'histoire de ce pays au Moyen Âge et à l'aube des Temps modernes. Il s'agit d'une publication fondamentale qui remplace brillamment

la dernière synthèse d'histoire économique et sociale des Pays-Bas de Jan Van Houtte².

En prenant le parti de publier une étude aussi complexe, B. Van Bavel a sans doute pris le risque de se voir contesté par les spécialistes des divers domaines qu'il aborde. Il n'empêche qu'il s'agit là d'une étude pionnière, qui ne manquera pas de faire progresser les recherches dans ce domaine, et de stimuler la réflexion et les débats de ses collègues, comme d'autres grandes études ont en leur temps révolutionné nos connaissances historiques. Même si elles sont aujourd'hui controversées, des œuvres comme *Mahomet et Charlemagne* (1937) d'Henri Pirenne, ou encore *L'enfant et la vie familiale sous l'Ancien Régime* (1960) de Philippe Ariès, ont été le ferment de diverses révolutions conceptuelles fondamentales, de nouvelles réflexions et de recherches devenues depuis lors elles aussi classiques.

MYRIAM GREILSAMMER

1 - Comme l'étude classique d'Herman VAN DER WEE, *The growth of the Antwerp market and the European economy, fourteenth-sixteenth centuries*, Louvain, M. Nijhoff, 3 vol., 1963.

2 - Jan A. VAN HOUTTE, *An economic history of the low countries, 800-1800*, Londres, Weidenfeld and Nicolson, 1977.

Martha C. Howell

Commerce before capitalism in Europe, 1300-1600

New York, Cambridge University Press, 2010, XII-365 p.

Contrairement à ce que laisse entendre son titre, l'ouvrage de Martha Howell ne constitue pas à proprement parler une synthèse sur les formes de l'activité commerciale dans l'Europe des années 1300-1600. Il s'apparente plutôt à un essai proposant les éléments d'un nouveau modèle interprétatif des rapports qui liaient alors économie et société. L'auteur souhaite rompre avec une approche trop souvent téléologique de cette période : considérée à l'aune du triomphe ultérieur du capitalisme, celle-ci n'est plus qu'un temps d'émergence d'une économie « moderne » encore entravée par l'archaïsme de structures au sein desquelles de

nombreuses contraintes empêchent l'exercice du libre jeu de l'offre et de la demande prôné par Adam Smith et les économistes classiques. M. Howell défend au contraire la profonde spécificité des années 1300-1600, et la nécessité d'en interpréter l'économie marchande en dehors de tout cadre de référence importé et anachronique. D'une part, cette période relève clairement de ces temps précapitalistes caractérisés par l'étroite subordination du marché à un certain nombre de déterminants sociaux, qui infléchissent normes et pratiques d'échanges – la fameuse imbrication de l'économie dans le social de Karl Polanyi. De l'autre, c'est alors que selon elle le commerce « quitta les marges de l'économie européenne où il fut confiné pendant des siècles » (p. 1), à la faveur d'une intensification et d'une complexification des trafics marchands enserrant peu à peu l'ensemble de la population dans des relations d'échanges et de crédit. Tout l'enjeu de l'ouvrage est dès lors de saisir les bouleversements induits par cette « révolution commerciale » (p. 6) sur la société, qui la préparèrent à l'avènement ultérieur du capitalisme. Cinq aspects, faisant chacun l'objet d'un chapitre, ont retenu l'attention de l'auteur, qui les considère porteurs d'effets décisifs à long terme.

Les trois premiers sont évoqués à travers des *case studies* portant sur les villes des Flandres. Il s'agit d'abord d'une mutation importante dans la conception de la propriété, décrite à partir d'une analyse du corpus légal de Gand. Elle montre la perméabilité croissante au marché des biens fonciers détenus par les époux par droit de succession, qui étaient considérés jusque-là comme un patrimoine non négociable au nom de l'intérêt supérieur du lignage (enfants du couple ou membres de la parentèle appelés à hériter de ces biens). Le mouvement n'est certes pas absolu, puisqu'une partie des terres et des rentes continue encore à la fin de la période d'être exclue du marché. Mais il manifeste une atténuation des enjeux sociaux liés à la possession foncière bourgeoise, qui tout en demeurant un support de notabilité tend à devenir un investissement, dont on attend un rendement et dont on peut librement disposer.

Ce phénomène va de pair avec une évolution des rapports entre mari et femme, décrite dans un second chapitre. Spécialiste des *gender*

studies, l'auteur y souligne l'affirmation croissante, dans les actes de la pratique de Douai, de l'idée d'une cogestion conjugale de biens acquis par un travail commun, au sein d'un ménage cimenté par « l'amour et l'affection » réciproques (p. 94). Derrière ce qui n'est qu'une formule, qui masque mal l'inégalité fondamentale entre mari et femme et les nombreuses occasions de tensions au sein du couple, il faut voir un souci neuf d'afficher un partenariat, et de promouvoir la cellule matrimoniale comme instance de production et d'échanges.

Compte tenu de la forte ouverture des sociétés urbaines flamandes au marché, on pourrait s'étonner que l'enquête s'attarde ensuite sur le rôle qu'y revêt le don. Le paradoxe n'est toutefois qu'apparent : loin de constituer un archaïsme résiduel, concurrent du commerce, il prend une importance exceptionnelle au cours des années 1300-1600, et sa pratique s'inscrit dans une complémentarité avec ce dernier. Dans une société où les rapports de négoce tendent à se multiplier, le don établit en effet une relation plus personnelle entre les individus, pourvue d'une charge symbolique forte, quitte à ce qu'il soit adossé aux marchés qui permettent d'en mesurer la valeur ou d'en concrétiser la réalisation (ainsi lors de dons en monnaie de compte). Il constitue par ailleurs un vecteur d'honorabilité et de bonne réputation propice aux activités commerciales du donateur, dans lesquelles la notion de crédit personnel reste alors fondamentale.

Avec ses deux derniers chapitres, l'ouvrage déborde des milieux urbains flamands pour adopter une perspective plus européenne. Il s'attarde d'abord sur l'inflation considérable des lois somptuaires dans l'Occident des années 1300-1600, qui témoignerait d'une véritable crise culturelle suscitée par la « révolution commerciale ». La mise à disposition d'une clientèle plus nombreuse d'étoffes riches et variées ainsi que l'organisation d'un marché d'occasion du vêtement assurèrent en effet une large diffusion de l'habit de luxe, autrefois strict apanage des milieux de l'élite, conduisant à un brouillage des statuts sociaux : l'apparence vestimentaire ne constituait plus, désormais, un indicateur fiable de la place plus ou moins éminente de l'individu dans la communauté. En tentant d'encadrer les formes de consommation, les autorités locales s'efforçaient donc,

assez vainement il est vrai, de préserver la lisibilité des hiérarchies sociales dans l'espace public.

C'est un autre souci qui les poussait au même moment à contrôler plus étroitement encore les pratiques commerciales. Le dernier chapitre de l'ouvrage rappelle qu'en dépit de la reconnaissance de son utilité sociale, portée par l'intensification des échanges, le marchand restait à la fin du Moyen Âge l'objet de suspensions se fondant sur la vieille stigmatisation d'une avarice et d'une avidité supposées l'inciter à la tromperie. Un vaste arsenal réglementaire visait donc à garantir aux consommateurs la transparence du commerce (rôle du marché public) ainsi que sa moralité (respect du juste prix, des poids et mesures légaux, des normes de qualité des produits...). Il n'est à cet égard pas anodin de constater la promotion à la même période de la figure du bon marchand, investi dans la vie publique et dans des activités charitables.

C'est, de fait, le principal mérite de cet ouvrage que de rappeler qu'on ne saurait comprendre une économie ancienne sans réfléchir à ses interactions avec le contexte social de l'époque : « les systèmes économiques sont historiquement liés aux systèmes socio-culturels » (p. 302). Il s'inscrit en cela dans une tendance historiographique neuve récusant la pertinence pour l'économie d'Ancien Régime des cadres d'analyse forgés par Smith¹. Soutenue par une excellente maîtrise de la bibliographie anglo-saxonne la plus récente, l'enquête invite à la réflexion et devrait trouver de fertiles prolongements.

Car le modèle esquissé est encore fragile, sur au moins deux points. On notera d'abord, y compris dans les deux chapitres « européens », sa très nette focalisation sur les villes du Nord du continent (et plus particulièrement des pays flamands), dont les évolutions sont considérées *a priori* comme représentatives de celles du reste de l'Occident, ce qui n'est pas sans poser question (*quid* par exemple des problèmes de conjoncture différenciée, complètement évacués ?) Ce choix laisse en outre dans l'ombre la paysannerie, réduite au rang de spectatrice d'un mouvement qui la dépasse alors même qu'il ne fait guère de doute qu'elle put profiter de l'intensification commerciale en réorientant ses productions en vue du débouché marchand urbain. On ne peut enfin que s'étonner de la

décision de débiter l'enquête en 1300, rapidement justifiée par les problèmes de conservation de la documentation flamande et par le postulat d'une place jusque-là marginale du commerce dans l'économie. C'est négliger le puissant mouvement de commercialisation de la société désormais bien identifié dans une bonne partie de l'Europe des XII^e-XIII^e siècles², et ses répercussions qui correspondent déjà à ce que M. Howell juge caractéristique des années 1300-1600 : monétarisation, renforcement des pratiques marchandes et de consommation, diversification des produits négociables, développement de la régulation municipale des échanges commerciaux, et même réhabilitation du profit marchand³. De ce point de vue, les XIV^e-XVI^e siècles flamands apparaissent bien plutôt comme des temps de continuité que de rupture...

JUDICAËL PETROWISTE

1 - Voir Jean-Yves GRENIER, *L'économie d'Ancien Régime. Un monde de l'échange et de l'incertitude*, Paris, Albin Michel, 1996, et Alain GUERREAU, « Avant le marché, les marchés : en Europe, XIII^e-XVIII^e siècle (note critique) », *Annales HSS*, 56-6, 2001, p. 1129-1175.

2 - Voir notamment James MASSCHAELE, *Peasants, merchants and markets: Inland trade in medieval England, 1150-1350*, New York, St. Martin's Press, 1997 ; Judicaël PETROWISTE, « Naissance et essor d'un espace d'échanges au Moyen Âge : le réseau des bourgs marchands du Midi toulousain (XI^e-milieu du XIV^e siècle) », thèse de doctorat, Université de Toulouse-Le Mirail, 2007, à paraître ; José Ángel SESMA MUÑOZ et Carlos LALIENA CORBERA (éd.), *Crecimiento económico y formación de los mercados en Aragón en la Edad Media (1200-1350)*, Saragosse, Universidad de Zaragoza, 2009.

3 - Giacomo TODESCHINI, *Richesse franciscaine. De la pauvreté volontaire à la société de marché*, Lagrasse, Verdier, 2008.

Jong-Kuk Nam

Le commerce du coton en Méditerranée à la fin du Moyen Âge

Leyde, Brill, 2007, xvi-567 p.

Aux XIV^e et XV^e siècles, la consommation croissante de tissus de coton pour les vêtements d'été, de futaines mêlées de laine, de toiles

robustes pour les navires et de bourres de coton pour les gipons et les vêtements d'armes a multiplié la demande de matière première. Le coton a largement remplacé le lin et le chanvre, cantonnés dans le linge de table et de maison et les cordages. Il en est résulté un mouvement de masse de coton brut, apporté par mer des régions de production méridionales et orientales, des filés aussi, en partie réexportés par terre et en partie par mer. Les archives de Venise, de Gênes, de Barcelone, d'Ancône, et les correspondances de Francesco di Marco Datini, à Prato, permettent de saisir une géographie de ces productions et de ces transports vers les régions manufacturières et de donner quelques chiffres des tonnages importants qui ont été mis en mouvement : 1 100 tonnes de coton sont embarquées par an en Syrie dans la dernière décennie du XIV^e siècle et 750 vers 1450 ; en 1418, les frères Soranzo, Vénitiens, n'ont pas moins de 1 500 tonnes en stock sur les bras à Hama, sur le plateau syrien ; vers 1423, 1 500 tonnes de coton repartent chaque année de Venise vers la Lombardie ; 1 500 tonnes par an de coton turc quittent la Nouvelle-Phocée vers 1450 pour Gênes et les Flandres. Les chiffres se répètent, indiquant une mesure grossière des besoins en coton de qualité (syrien, cilicien) et de coton médiocre (turc, sicilien, calabrais). Le flux est continu avec des cargaisons de 80, 119, 133 tonnes sur les grands navires et un mouvement brownien de petites expéditions.

Ce fait majeur, un trafic massif d'un produit encombrant, mais léger et qu'il faut emballer, assez cher et qui laisse beaucoup de traces (contrats, assurances, comptes de maisons de commerce), a attiré l'attention de Jong-Kuk Nam, étudiant coréen alors en thèse à Paris I : il a patiemment exploré les grandes archives du commerce méditerranéen, montré une remarquable compétence archivistique et paléographique. Il s'est appuyé sur les ouvrages classiques de Franco Borlandi, Wolfgang Stromer von Reichenbach et Maureen Fennell Mazzaoui. C'est dire son mérite que quelques critiques n'entameront pas : de petites erreurs (« couverture » pour « courtepoinette », *vetturali* traduit par « voituriers », mais il s'agit de muletiers de l'Apennin), une confusion de date (le registre 1056 du bayle général de Catalogne est de

1358-1359), trop de confiance dans le « déclinisme » d'Eliyahu Ashtor à propos de l'Égypte médiévale et de Claude Carrère à propos de Barcelone, quelques hésitations à résoudre sur des conflits historiographiques anciens (comme celui du « papier de coton », qui n'a jamais existé – la fibre de coton rouille et boit l'encre –, mais que des erreurs répétées de traduction revivifient toujours). Disons aussi que le plan, approvisionnement, transport, redistribution, implique des redites.

Au centre de la thèse, la domination de deux villes, aux cultures économiques diamétralement opposées, mais qui savent enchevêtrer les pratiques : Venise impose la discipline des « convois de cotons », des *mude gothonorum*, à la fois saison d'achat délimitée et transport obligé sur les coques sélectionnées par la République, la concentration des cotons dans la capitale, mais elle laisse partir directement les cargaisons destinées aux Flandres. Gênes fait jouer le transport privé et permet que l'essentiel des cotons aille directement de Chios et de Rhodes à L'Écluse et à Southampton. Barcelone et Ancône, puis Raguse, comptent peu dans ce grand trafic, combiné avec celui des vins de Grèce, de l'alun de Phocée et des épices. Quant aux Catalans, ils se rabattent sur les cotons siciliens, maltais, ceux de Lipari et de Pantelleria aussi, peu de choses au total. La compétition voit d'abord Gênes triompher avec l'occupation de Famagouste en 1373 et la Dominante applique alors les mesures de concentration, de monopole, typiques de la Sérénissime. Les Vénitiens expulsent finalement les Génois et s'assurent au xv^e siècle la maîtrise à la fois du coton syrien, de la faible production égyptienne, de celle de Chypre, qu'ils développent par une politique de grands travaux et d'irrigation, et l'essentiel du coton grec. Le grand jeu continue cependant : de Chios, les marchands ligures suscitent et exploitent un développement rapide des cotons de l'Anatolie devenue turque.

Première surprise, les cotonniers peuvent être cultivés dans des pays très secs comme sur les îles sans sources, Santorin, Malte, Pantelleria, Lipari. Ce sont donc des variétés rustiques, robustes. Leur culture et l'art de battre les fibres sont liés à des savoirs anciens, transmis en particulier par les juifs du monde arabe.

Le transport de ces cotons encombrants est coûteux, 10 % du prix d'achat en Syrie : le fret des coques s'est aligné sur celui des galères du xiv^e siècle, qui ne portaient que de petites charges ; il a connu une multiplication par dix entre 1300 et 1450, et la demande, en pleine expansion, l'a parfaitement supportée.

De Venise, de Gênes, de Barcelone aussi, centres de filage, les cotons bruts et les filés seront redistribués vers les régions de filature. Une autre surprise vient de la très vaste gamme des lieux de production des tissus, à l'opposé de la relative concentration de la manufacture lainière. À côté des grandes régions (la Lombardie, la Toscane, les Marches et l'Ombrie, l'Allemagne du Sud, la Catalogne), se sont mises sur les rangs de petites unités de filature et de tissage : villes de commercialisation du grège (Famagouste, Héraklion, Malte, Syracuse), régions urbaines aux besoins élevés (Montpellier, Toulouse, Naples), ateliers inattendus au Maghreb oriental, au Maghreb central, sans doute à Tlemcen, et au Maroc ; des filés et du coton oriental sont ainsi débarqués à Azemmour, à Oran, à Ténès, à Bône, à Tunis... Ces besoins décentralisés et diversifiés (coton aux longues fibres pour les futaines et les *cotonnines*, coton médiocre pour les voiles de navire, les serpillières) expliquent un mouvement incessant et dans toutes les directions de petites quantités, l'intervention de marchands de centres secondaires, la multiplication des entrepôts, des qualités, et des ateliers de teinture.

À la fois puits d'informations, relais vers les sources et réflexion sur le rôle des produits nouveaux dans la relance économique du xv^e siècle, la thèse de J.-K. Nam suggère de nouvelles pistes sur l'articulation des politiques militaires et commerciales des grandes métropoles maritimes, sur les monopoles de principe et sur l'art de ruser avec la norme pour conquérir et conserver les marchés, sur la précocité aussi de l'intégration des producteurs méditerranéens à une économie animée par l'Europe centrale et septentrionale et de leur réponse rapide aux demandes des manufacturiers.

**Jean-Philippe Priotti
et Guy Saupin (dir.)**

Le commerce atlantique franco-espagnol.

Acteurs, négoce et ports, XV^e-XVIII^e siècle

Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2008, 338 p.

Le plan chronologique de cet ouvrage qui réunit 14 communications permet de suivre l'évolution des relations commerciales entre les façades atlantiques des deux pays. Comme aucune des contributions n'envisage une dimension nationale, cette délimitation géographique est assez opératoire, même si l'intégration plus massive des réseaux commerciaux jusqu'à Rouen et Anvers, du moins pour la première modernité, aurait permis un découpage sans doute plus proche des réalités économiques de l'époque. Le volume couvre, de manière inégale, le passage d'une prépondérance castillane dans le marché français à une pénétration croissante du commerce français dans les pays Basques et, par leur biais, dans les marchés castillans, avant que les Français n'imposent leur présence massive et directe en Andalousie. Les vicissitudes des relations internationales se répercutent sur les trafics maritimes entre les ports de l'Espagne et ceux de la France, même si elles ne sauraient pas rendre compte, à elles seules, de ces évolutions, que les auteurs constatent plus qu'ils ne les expliquent.

Le lecteur ne recherchera pas dans ce volume une synthèse exhaustive de l'état de nos connaissances sur les relations commerciales franco-espagnoles à l'époque moderne et leurs acteurs : la genèse et la nature de l'ouvrage l'en empêchent. En revanche, on y trouvera une série d'éclairages sur des places commerciales à des moments précis, tout particulièrement sur la période comprise entre le milieu du XVI^e siècle et les années 1660, à laquelle sont consacrés deux tiers des contributions. Seules deux communications traitent du XVIII^e siècle, toutes les deux sur l'espace gaditain : l'une, de Manuel Bustos Rodríguez, qui présente les types de sociétés de commerce à Cadix sans s'attacher spécifiquement aux relations franco-espagnoles, et l'autre, d'Olivier Le Gouic, sur les négociants lyonnais à Cadix. Dommage, car les relations franco-espagnoles ne se limitaient certainement pas à Cadix.

Dans le volume, il est davantage question de la présence française en Espagne que de celle espagnole en France. Cette dernière est étudiée par Beatriz Arízaga Bolumburu, Michel Bochaca et Mathias Tranchant, qui analysent la présence commerciale des Castillans du golfe de Gascogne jusqu'à Rouen à la fin du Moyen Âge et aux débuts de l'époque moderne. Francis Brumont présente des données inédites sur les foires du Poitou au XVI^e siècle, étudiées à partir des archives notariales, qui lui permettent de constater la part des produits espagnols et de traquer la présence de quelques marchands ibériques.

Beaucoup de contributions s'attachent au port de Bilbao, place éminente, certes, mais auquel l'ouvrage accorde une importance peut-être disproportionnée. À partir d'une source inédite, Luis María Bilbao et Ramón Lanza García proposent une évaluation de la valeur des échanges entre Bilbao et la France dans les années 1540 et montrent que Castillans et Français en assurent l'essentiel. Ils sont par ailleurs les seuls auteurs dans le volume à se poser la question, dans l'évaluation des valeurs du commerce, des réalités indiquées par les prix (coût de transport, assurance, fret) et à s'interroger, au vu du déséquilibre énorme entre la valeur des importations et celle des exportations, sur la toile des échanges qui permet le rééquilibrage (sans qu'il soit toutefois question des spéculations sur la valeur des monnaies mises en avant dans la conclusion de Jean-Philippe Priotti et qui constituent en effet un élément essentiel à la compréhension du jeu des échanges franco-espagnols). J.-P. Priotti montre dans sa contribution la montée en puissance des Français à Bilbao et la perte des positions des Castillans en France dans la seconde moitié du XVI^e siècle, à partir essentiellement de l'étude du réseau des Ruiz ; les mêmes archives permettent à Óscar Lucas des réflexions sur l'avantage que Bilbao présentait par rapport à Laredo dans le commerce avec la France. Aingeru Zabala Uriarte analyse la navigation entre Bilbao et la France de 1610 à 1620, qui représente environ 15 % du total du mouvement du port basque : Nantes et La Rochelle sont de loin les deux principaux ports français concernés et les trafics sont largement assurés par des Français. C'est toujours Bilbao,

enfin, qui est mise en avant dans l'analyse menée par Bernard Michon sur les contrats d'affrètement passés devant quelques notaires nantais dans les années 1650-1660 – à partir d'une source qui n'est pas sans biais pour étudier la géographie du commerce maritime d'une place. Plus convaincante est sa reconstitution des activités de quelques-uns des marchands impliqués dans le commerce entre Nantes et Bilbao, notamment les Valleton.

L'article de Xabier Alberdi Lonbide et Álvaro Aragón Ruano s'attache au commerce du Guipúzcoa et remet en cause la chronologie traditionnelle du déclin de l'industrie espagnole du fer, démontrant que la crise n'intervient que dans la seconde moitié du XVII^e siècle. Un autre apport, et non des moindres, de cet article est de montrer l'existence d'un commerce qui se passe des réseaux marchands pré-établis fondés sur des liens familiaux et de confiance, en contraste avec l'unanimité qui se dégage à la lecture de ce volume quant à l'importance des réseaux et des liens de confiance, appelés souvent à cimenter des données fragmentaires, sans qu'on puisse finalement infirmer ou confirmer, à partir de sources, le paradigme qui veut qu'ils constituent effectivement l'explication la plus apte à rendre compte du fonctionnement de toute place marchande à l'époque moderne.

Peu de contributions s'éloignent des pays Basques. Patrice Pujade suit les marchands qui traversent les Pyrénées au XVII^e siècle, se démarquant ainsi des autres auteurs qui ont étudié pour l'essentiel des trafics maritimes. Sur l'Andalousie, on signalera l'excellente étude menée par Eberhard Crailsheim sur trois marchands français naturalisés à Séville actifs entre 1580 et 1650, que l'auteur replace tout d'abord dans le contexte de la présence étrangère et française dans la ville andalouse, avant d'en étudier les réseaux relationnels – visualisés à l'aide de schémas fort clairs qui font cruellement défaut à plusieurs autres contributions. Leurs affaires sont analysées à partir d'un échantillonnage rigoureux des tabellions de Séville : on appréciera la reconstruction fine des marchandises venant de France et réexportées aux Amériques, et notamment l'étude du commerce des livres. L'étude permet ainsi d'esquisser le revirement de la conjoncture pour les Français à Séville à partir des années 1530, qui les pousse

à investir de manière croissante dans le crédit, en délaissant les importations des produits français en Espagne.

Dans plusieurs de ces contributions, le lecteur trouvera matière à réflexion quant à l'importance des droits, exonérations, privilèges dans l'orientation des trafics, ainsi que sur le poids qu'ont pu jouer les restrictions imposées par les belligérants aux circulations maritimes, avec notamment la très belle contribution de Juan Gelabert sur la situation provoquée par la guerre entre l'Espagne et les Provinces-Unies : les dispositions commerciales adoptées par l'Espagne avant la trêve de 1609 et le complexe jeu diplomatique avec la France et l'Angleterre auxquelles elles donnent lieu, suggère-t-il, constituent la toile de fond dans laquelle il convient de replacer les réflexions qui trouveront l'expression la plus accomplie dans le *De Mare Libero* de Hugo Grotius en 1608.

L'ouvrage livre indéniablement une foule de renseignements sur des places commerciales et leurs marchands. Il a le mérite de mettre à la disposition du public une série d'études issues de recherches menées à partir de sources archivistiques ingrates, dont on connaît le caractère particulièrement chronophage pour la période envisagée lorsqu'il s'agit de reconstruire des réseaux marchands. Dans un volume qui privilégie une approche micro-économique, et qui livre au lecteur une foule de noms et de détails sur des opérations, l'absence d'index est particulièrement regrettable. Il est aussi fort dommage que les auteurs ne se soient pas souciés de produire des cartes et des schémas de bonne qualité – à la remarquable exception de la première contribution et de celle, déjà signalée, d'E. Crailsheim. Très proches de leurs sources, souvent inédites, les auteurs ont parfois du mal à prendre un peu de hauteur pour soulever des questions de fond. De toute évidence, les coordinateurs n'ont pas souhaité leur demander de reprendre leurs matériaux à l'issue du colloque pour les recentrer autour des quelques questions structurantes, ce qui aurait permis à ce riche ensemble d'être davantage que la somme des contributions individuelles, même si l'introduction et, en partie, la conclusion s'efforcent de dégager les grandes lignes de force et les phases qui ont scandé ces quatre siècles.

SILVIA MARZAGALLI

**Hans-Jürgen Gerhard
et Alexander Engel**

Preisgeschichte der vorindustriellen Zeit.

Ein Kompendium auf Basis ausgewählter

Hamburger Materialien

Stuttgart, Steiner, 2006, 358 p.

Le présent ouvrage résiste à la prise en main. Ses différentes parties – une introduction historiographique et méthodologique à portée générale, puis la présentation et la publication de séries précises, inscrites dans une large époque moderne (1443-1821) saisie par un prisme hambourgeois – ont bien comme objet commun l’histoire des prix, mais ne semblent guère s’ordonner sous une perspective unique. Le livre, « abrégé fondé sur une sélection de matériaux », contraint en fait le lecteur à quitter les sentiers rebattus du manuel pour explorer ceux plus rares du guide de méthode. Notons que celui-ci s’affirme comme le produit d’une école : cosigné d’un chercheur émérite et d’un jeune doctorant¹, produit dans le cadre de l’université de Göttingen – laboratoire de Wilhelm Abel, grand nom de la recherche allemande en histoire des prix –, il achève un projet d’édition évoqué par son prédécesseur, Mortiz Elsas. Il n’en oublie pas pour autant d’être pédagogue, tant l’écriture, claire et précise, parvient à susciter l’intérêt pour des questions qu’un index thématique rend aisément accessibles à la relecture.

L’ouvrage s’ouvre sur un bref aperçu du développement de l’histoire des prix : de l’intérêt pour l’évolution des prix né de l’inflation du XVI^e siècle, aux interrogations sur la mondialisation et les différentiels de compétitivité qui participent aujourd’hui à son renouveau, en passant par l’affirmation de sa dimension pluridisciplinaire *via* la fondation, contemporaine de celle des *Annales*, du Comité scientifique international pour l’histoire des prix, tout concourt à montrer sa place centrale dans le champ de l’histoire économique. Plusieurs des interrogations fondamentales de ce champ particulier – sur la monnaie et son rôle, sur l’intrication ou la segmentation de différents marchés en fonction des produits ou des lieux, sur la nécessaire contextualisation des phénomènes économiques et la difficulté qu’elle crée pour l’éta-

blissement de comparaisons géographiques ou chronologiques – sont donc susceptibles de trouver un large écho. L’exploitation de comptes issus de deux hospices hambourgeois (une ancienne léproserie fondée au XIII^e siècle et un établissement de quarantaine institué par une fraternité religieuse en 1505) permet ensuite d’expliquer la fabrication de séries de prix sur la longue durée et la manière dont, par différents tests statistiques, on peut en éprouver la validité. Mais c’est surtout à la publication d’un large spectre de séries de prix – de produits alimentaires (céréales, végétaux divers, huiles et graisses, bières), d’ustensiles (matériaux de construction, mais aussi tissus et savons), de salaires et de pensions – que les auteurs consacrent le cœur de leur ouvrage.

C’est finalement du détail, davantage que de l’enchaînement des différentes parties de ce travail, que naît le doute. Il suffit ainsi de trois pages pour apprendre que ces séries sont reconstruites sur la base de dépouillements des années 1930, et pour voir affirmer leur sérieux au regard de procédures de vérification dont la méthode n’est qu’incomplètement exposée. Au détour d’une phrase, on apprend encore que les poids et mesures utilisés à Hambourg « sont, pour autant qu’on puisse le dire, restés inchangés avant l’âge industriel » (p. 76) – là où le calcul de prix moyens par quantité de produits, parce qu’il fait intervenir ces poids et mesure, aurait justement requis qu’on y regarde de plus près. Du moins ces imprécisions sont elles explicites, et assumées ; il n’en est malheureusement pas de même des lacunes de la bibliographie. À l’évidence, on ne saurait lui reprocher de n’être pas exhaustive ; mais la manière dont elle est sélective ne manque pas d’étonner. De nombreux travaux allemands d’histoire des prix, ou de métrologie historique – produits en dehors de l’école dont est issu le livre – ne sont pas cités, y compris lorsqu’ils concernent des régions aussi proches de Hambourg que le Schleswig ; l’enquête *Ary Mercatoria, vademecum* logique pour l’exploration des écrits consacrés à l’estimation ou à l’évolution des prix par les marchands de l’époque moderne, est passée sous silence – ce qui ne cadre guère avec la volonté des auteurs d’offrir un guide au maniement de la litté-

rature préscientifique sur ces questions... On ne peut alors se départir ni de l'impression que l'ouvrage, produit d'une école historiographique prestigieuse et dont l'apport n'est guère contestable, cherche d'abord à se positionner par rapport à celle-ci ; et l'on referme ce livre avec le sentiment que ses défauts en réservent l'usage à un public averti, alors même que de grandes qualités de clarté, d'exposition et d'écriture auraient dû le destiner au plus grand nombre.

VINCENT DEMONT

1 - Qui depuis a soutenu et publié sa thèse : Alexander ENGEL, *Farben des Globalisierung. Die Entstehung moderner Märkte für Farbstoffe 1500-1900*, Francfort-sur-le-Main, Campus, 2009.

Simonetta Cavaciocchi (éd.)

La fiscalità nell'economia Europea

secc. XIII-XVIII

Florence, Firenze University Press, 2008, 2 vol., 1 157 p.

La vaste question de la construction des systèmes fiscaux étatiques a fait l'objet d'une semaine d'études de Prato consacrée à la fiscalité et à ses interactions avec les économies européennes entre le XIII^e siècle et la fin du XVIII^e siècle. Les communications se partageaient entre trois thématiques : l'évolution comparée des systèmes fiscaux, les politiques fiscales, les effets positifs ou négatifs de la taxation pour les économies des États en question. Sur la toile de fond déjà bien connue du rôle accélérateur des guerres dans le renforcement de la capacité des souverains à imposer leurs sujets et à se doter d'une administration efficiente, des questions fondamentales ont été abordées, qui ont trouvé des réponses ou des hypothèses stimulantes à la lumière de comparaisons intra et extra-européennes. Face à l'exigence universelle de fonds des États, les arbitrages entre impositions directes ou indirectes, la définition du groupe des contribuables, les modalités d'anticipation des recettes, les options retenues pour emprunter, l'émergence des marchés de capitaux ramènent à des interrogations plus générales sur les condi-

tions les plus propices au drainage efficace de l'argent.

La communication de Wantje Fritschy, sur les taxes indirectes et la dette publique dans le monde de l'Islam avant 1800, est exemplaire de la complexité des explications susceptibles d'éclairer les divergences entre un espace musulman caractérisé par la part marginale des taxes indirectes dans les revenus étatiques et l'inexistence d'une dette publique, qui constituaient à l'inverse les piliers majeurs du financement des souverains européens. Le parallèle permet d'écarter les interprétations simples telles que l'interdiction du prêt à intérêt ou encore le concept de taxation illégale en vigueur dans le monde musulman. Il montre qu'en dépit d'un degré d'urbanisation élevé, favorable à la concentration de richesses liquides et aisément mobilisables, les structures institutionnelles et sociopolitiques, la localisation des villes et leur vocation originelle (militaire ou économique) différaient profondément dans le monde musulman où les assemblées représentatives étaient inexistantes, et où les élites n'étaient pas impliquées dans la gestion de la dette comme en Occident.

Les comparaisons entre États européens sont riches d'enseignements elles aussi. Les facteurs qui ont rendu possible le succès de « l'État fiscal » sont réexaminés par Patrick O'Brien pour l'Angleterre des XVII^e et XVIII^e siècles. Les arbitrages entre les modes de taxation, la transition de la rente féodale au système fiscal dans l'Europe centrale du XIII^e au XV^e siècle (Grzegorz Myśliwski), les modalités de transfert et d'adaptation des innovations fiscales à l'empire colonial par le Portugal de la Renaissance (Filipa Ribeiro da Silva), ou encore la mise en place des régimes fiscaux des principautés à forte urbanisation des Pays-Bas méridionaux (Marc Boone) mettent en avant les spécificités de trajectoires fisco-financières fondées sur des opportunités et des ressources variables. La pesée des parts respectives des prélèvements directs et indirects, les conceptions de justice sociale ou l'estimation des ressources taxables qui guidaient les arbitrages des gouvernants ou motivaient les protestations des gouvernés, ont donné lieu à une compréhension circonstanciée des évolutions qui se sont produites à moyen terme (Françoise Bayard, Albert Rigaudière, Claire Billen).

Plusieurs contributions, ou les débats qui ont suivi, ont soulevé des questions de méthodologie déterminantes pour mesurer le prélèvement fiscal, ses variations et son impact. Gilbert Larguier relève par exemple les biais créés par l'opposition historiographique entre une fiscalité municipale et une fiscalité étatique jugées concurrentielles, ce qui a incité à séparer les prélèvements des *universitates*, et en particulier des corps de ville, de ceux de l'État, quand bien même ils s'adossaient. L'analyse du rôle des assemblées représentatives dans la production du consentement de la société politique à l'impôt a mobilisé plusieurs travaux, sur les Cortes de Castille (Juan Manuel Carretero Zamora, Denis Menjot), du Portugal (Stéphane Boissellier), sur les États de Bretagne (Dominique Le Page), tandis que d'autres ont analysé les interactions entre les fortunes particulières et la croissance des prélèvements. Les points d'observation privilégiés par les chercheurs depuis plusieurs années, comme Naples, l'État pontifical, la Lombardie, la Castille et bien sûr l'Angleterre, ont été scrutés sous des angles divers par plusieurs experts de ces questions fiscales. Mais l'élargissement des analyses à des États tels que la Suède (Peter Ericsson), la Pologne (Krzysztof Mikulski) ou la Finlande (Terhi Kivistö), le Brandebourg, la Saxe et la Bavière (Mark Spoerer), fait découvrir des espaces moins connus et autorise, dans le dernier cas, le questionnement du modèle évolutif proposé par Mark Ormrod et Richard Bonney, distinguant quatre stades successifs caractérisés par des modes et des types de prélèvement différents (*tribute state, domain state, tax state, fiscal state*).

L'impact économique de la fiscalité a inspiré des communications moins nombreuses, qui abordent pourtant des aspects cruciaux et croisent parfois les interrogations de la *Global History*. Ainsi, dans la communication de William Ashworth, les interactions positives entre une fiscalité protectrice de l'industrie anglaise, les régulations de la qualité des produits et l'essor manufacturier qui a culminé avec la révolution industrielle sont mises en avant pour souligner la complexité de la matrice fiscale-mercantile-militaire qui a aussi fourni le socle de la dette publique de l'Angleterre du XVIII^e siècle. Maxine Berg et Helen Clifford

s'intéressent à une dimension complémentaire de ce haut potentiel fiscal anglais de la fin du XVIII^e siècle, quand la taxation des consommations de luxe et les fondements de leur dissociation des biens nécessaires font irruption dans les débats politiques de la guerre d'Indépendance américaine, ce qui les conduit à discuter le postulat d'une régressivité systématique des taxes indirectes. Ce sont les transferts de richesse des pauvres vers les riches qui résultent de l'alliage de taxes indirectes et d'emprunts publics dont John Munro analyse la genèse dans les Flandres du XIII^e au milieu du XVI^e siècle, dans le contexte des polémiques sur l'usure. Le financement des infrastructures de transport donne lieu à des analyses parallèles pour la France du XVIII^e siècle, avec les débats qu'il suscite sur la corvée (Anne Conchon) et dans les États de l'Église durant la période moderne (Luciano Palermo).

Cet ensemble riche et hétéroclite livre donc un état des lieux représentatif d'un chantier historique en profond renouvellement, dont les apports et les questionnements n'intéressent pas le seul milieu des spécialistes de fiscalité, mais l'ensemble de ceux qui analysent les processus de formation des États.

KATIA BÉGUIN

Peter Rauscher (dir.)

*Kriegführung und Staatsfinanzen.
Die Habsburgermonarchie und das Heilige
Römische Reich vom Dreissigjährigen
Krieg bis zum Ende des habsburgischen
Kaisertums 1740*
Münster, Aschendorff Verlag, 2010,
VI-626 p.

Le volume dirigé par Peter Rauscher, lui-même spécialiste des finances de la monarchie des Habsbourg d'Autriche au XVI^e siècle, s'inscrit dans le renouvellement des études consacrées à l'empereur, à ses noblesses et aux États aristocratiques et rassemble un collectif d'historiens autrichiens, tchèques, hongrois, polonais et allemands spécialistes de ces thématiques¹. Comme tous les États européens à l'époque moderne, la monarchie des Habsbourg d'Autriche est confrontée au problème récurrent de la guerre

avec l'empire ottoman, mais aussi avec les États protestants et avec la France. De 1600 à 1740, l'« union financière et militaire » (Otto Brunner) connaît des heures et des malheurs, voire un début de désintégration mais entre finalement dans le « siècle des Héros » : la monarchie des Habsbourg d'Autriche se serait transformée en un *fiscal-military state* selon le modèle développé par John Brewer. Aussi le problème du rapport entre l'impôt et la dette que P. G. M. Dickson a tenté de réévaluer à l'exemple de la monarchie thérésienne (1740-1780) est-il mis au second plan au profit d'une interrogation sur le rapport entre pratique et intensité de la guerre d'une part et développement et mobilisation d'une administration et de moyens financiers adéquats d'autre part. Il s'agit donc de mieux comprendre le fonctionnement institutionnel, militaire et financier de la monarchie des Habsbourg d'Autriche, la composition des ressources, des forces et des administrations et par là l'émergence d'un système (*Gesamtsystem*) ou « empire intégré » (*Gesamtreich*), à distance du modèle de l'État (nation) moderne.

Les deux contributions d'István Kenyeres et de Michael Hochedlinger évaluent en ouverture la puissance militaire des Pays sous la domination de l'empereur du début du XVI^e siècle au milieu du XVIII^e siècle. À la suite de Jean Bérenger et de Thomas Winkelbauer², les deux historiens rappellent l'imposant effort de guerre et surtout la croissance exponentielle de l'engagement militaire dû à l'entretien de la frontière militaire puis à l'équipement et au maintien d'une armée permanente. Seul un partenariat avec les États aristocratiques a permis la hausse constante de l'impôt direct (*Kontribution*), le recours au crédit et finalement, bien avant le règne de Marie-Thérèse, la militarisation de la société. Le volume se divise ensuite en cinq parties consacrées successivement à la couronne de Bohême, au royaume de Hongrie, aux Pays autrichiens, au Saint-Empire et aux alliés européens, monarchie d'Espagne et Angleterre. Le pivot de l'union personnelle est en l'occurrence le souverain Habsbourg en tant que « roi de guerre ». À partir d'un bilan détaillé des historiographies nationales, les contributions interrogent chacune à leur manière l'articulation entre système fiscal, administration militaire et fiscale,

armée impériale et levées des États. Conformément à une tradition commune, l'approche demeure cependant essentiellement institutionnelle et la question sous-jacente celle de la place des États en tant que corps dans l'ensemble habsbourgeois (*Gesamtsystem*).

Le royaume de Bohême, largement épargné par les opérations militaires entre 1648 et 1740, a pu apparaître comme une périphérie surimposée. Petr Mat'á reprend le dossier des créations d'impôt en Bohême et les réinterprète comme une contrepartie à l'engagement militaire, inégalement supportée par les contribuables. Jiří David pour la Moravie et Kazimierz Orzechowski pour la Silésie mettent davantage l'accent sur le rapport entre l'administration fiscale et l'administration militaire, sur la pérennisation de l'impôt en nature puis sa transformation en une contribution en argent, indicateur de l'équilibre entre le centre, l'administration du Pays au nom de l'empereur (*landesherrlich*) et l'administration des États (*landesständisch*), tandis que Jaroslav Kuczer souligne à l'échelle de la principauté de Gross-Glogau l'importance des fidélités personnelles qui unissent les noblesses locales à l'empereur. Deux contributions (József Zachar et András Oross) explorent ensuite l'organisation militaire de la Hongrie entre la fin du XVII^e et la première moitié du XVIII^e siècle. En effet, à la différence du royaume de Bohême, la guerre se déroule largement dans les frontières du royaume et la question est celle de l'intégration progressive de l'armée de la Diète dans le système habsbourgeois. Si la reconquête du royaume de Hongrie passe par un nécessaire renforcement du pouvoir viennois, celui-ci s'exerce principalement sur les périphéries militarisées, tandis que la chambre de Hongrie conserve son autonomie. Les Pays autrichiens occupent une position particulière, à la fois centre (la Basse et la Haute-Autriche), frontière (la Styrie et la Carniole) et périphérie (le Tyrol). William Godsey consacre sa contribution aux commissaires de guerre qui, dans la tradition prussienne (Otto Hintze), sont les acteurs majeurs de la construction de l'État au détriment des États. Il montre que cette institution est à même de répondre à la pression extérieure en articulant la volonté politique du centre et la mobilisation locale. À partir des archives fis-

cales et militaires des États, Andrea Pühringer pour la Haute-Autriche et Gernot Obersteiner pour la Styrie soulignent de même l'effort financier et militaire de ces pays mais aussi les limites du système au début des années 1740, notamment la confusion entre les fonds caméraux et la contribution. Enfin, le système de levée en usage dans le Tyrol est généralement donné comme contre-exemple au processus de modernisation, mais Robert Rebitsch insiste sur la fonction essentiellement militaire de la fiscalité et souligne finalement la difficulté inhérente à toute comparaison fiscale et militaire entre les Pays sous la domination de l'empereur. Concernant le Saint-Empire, P. Rauscher souligne l'affaiblissement du rôle des *Reichspfennigmeister*, surtout après 1648, l'échec de la création d'un office unique et *de facto* son impossible intégration dans le système habsbourgeois qui renforce au contraire la gestion décentralisée des subsides impériaux. Dans une perspective finalement centrée sur le souverain Habsbourg et la défense de ses Pays contre le péril turc, le Saint-Empire apparaît à la fois comme une périphérie multi-scalaire de grands et de petits États militaires (Peter Wilson), de cercles (Max Plassmann) et de fiefs italiens (Matthias Schnettger) et comme un ensemble de puissances actives dans les conflits européens. La relation (étroite) entre finances et politique extérieure n'est finalement abordée qu'en fin de volume par les contributions de Antonio José Rodríguez Hernández et de Michael Braddick, consacrées respectivement au soutien militaire de plus en plus monnayé de l'empereur Habsbourg à la couronne d'Espagne et aux intérêts anglais associés aux subsides.

L'État fiscal et militaire de la monarchie des Habsbourg d'Autriche apparaît dans toute sa diversité et ses contradictions, en apparence irréconciliable avec le modèle de l'État moderne et trop diffus pour cadrer avec le modèle de l'État complémentaire récemment développé par les historiens du Saint-Empire. Il ne se révèle pas moins apte à développer une armée permanente et à soutenir des conflits européens. L'un des principaux intérêts de l'ouvrage est de déconstruire des dynamiques multiples et aussi opérantes que la centralisation administrative. Le lecteur attentif pourra également y trouver force informations sur la fiscalité et l'organisation militaire de la monarchie des

Habsbourg. La multiplicité des institutions et des instances semble cependant défier toute synthèse et c'est aussi l'une des difficultés de ce volume. Cette synthèse serait sans doute à rechercher dans les structures économiques et sociales, dans l'examen du poids économique et financier des aristocraties pourvoyeuses de soldats, de fournitures et de crédit qui permettrait une analyse plus dynamique du poids de l'impôt et du système de la dette, horizon et projet encore à venir de ce volume.

CHRISTINE LEBEAU

1 - Gerhard AMMERER *et al.* (dir.), *Bündnispartner und Konkurrenten der Landesfürsten? Die Stände in der Habsburgermonarchie*, Munich, R. Oldenbourg, 2007.

2 - Thomas WINKELBAUER, « Nervus rerum Austriacarum. Zur Finanzgeschichte der Habsburgermonarchie um 1700 », in P. MATTA et T. WINKELBAUER (dir.), *Die Habsburgermonarchie 1620 bis 1740. Leistungen und Grenzen des Absolutismusparadigmas*, Stuttgart, F. Steiner, 2006, p. 179-215.

Shireen Moosvi

People, taxation, and trade in Mughal India
New Delhi, Oxford University Press,
2008, XXXV-304 p.

Cet ouvrage est une collection de dix-sept articles, originellement publiés entre 1982 et 2002, traitant de l'histoire économique de l'empire moghol dont Shireen Moosvi est une spécialiste reconnue. Chapeauté par une introduction relativement brève visant à faire le point sur une série de sujets tantôt d'ordre technique (les différentes méthodes d'estimation du produit intérieur brut), tantôt de portée plus générale (les relations entre l'État et l'économie), l'ensemble s'articule autour de quatre sections, dont la première s'attache à retracer « l'expérience économique » moghole dans sa globalité, tandis que les suivantes s'intéressent plus particulièrement aux domaines de la démographie, de la fiscalité et du commerce maritime. Les lecteurs familiers de l'historiographie moghole retrouveront au fil des pages la plupart des propositions avancées par les membres de ce qu'il est convenu d'appeler « l'école

d'Aligarh », un courant historiographique d'inspiration marxiste qui a longtemps dominé le champ des études mogholes et dont il est donc nécessaire de rappeler les grandes lignes.

Sous-tendant l'ensemble de ces propositions se trouve en premier lieu une vision extrêmement sombre de la trajectoire de l'Inde à l'époque précoloniale, les années 1600-1800 étant marquées, comme le rappelle avec force l'auteur, par une stagnation économique, technologique et démographique. La responsabilité de cette absence de développement est par ailleurs essentiellement imputée à l'État (et plus particulièrement à l'empire moghol), lequel aurait joué un rôle prépondérant dans la sphère économique à travers les multiples contraintes qu'il était en mesure d'exercer sur ses différents acteurs (agriculteurs, artisans, marchands, banquiers, etc.) grâce à la mise en place d'un appareil bureaucratique centralisé et extrêmement efficace. Un État économiquement prédateur donc, dont la principale victime fut la « paysannerie » : suivant la voie déjà empruntée par William Moreland et Irfan Habib, S. Moosvi a ainsi estimé – à partir de sources et des méthodes statistiques – que l'État moghol s'accaparait 56,7 % du total de la production agricole, ne laissant aux paysans d'autre choix pour survivre que de se jeter dans les bras des marchands-usuriers, un groupe lui-même soumis aux incessantes exactions impériales. Un État parasitaire également, dans la mesure où les sommes prélevées sur les activités agricoles, manufacturières et marchandes, loin d'être réinvesties de façon productive, disparaissaient dans une consommation effrénée de produits de luxe que la société de cour moghole imposait à ses élites¹.

Depuis le milieu des années 1980 et plus encore durant les décennies suivantes, cet ensemble de propositions a été globalement remis en question par toute une série d'études de nature variée opérant souvent à l'échelle régionale plutôt que sous-continentale et qualifiées collectivement de « révisionnistes ». En premier lieu, la mise au jour de plusieurs exemples de régions et de secteurs économiques ayant connu une croissance importante à l'époque précoloniale a conduit à fortement relativiser l'image de stagnation générale associée à cette période : si l'industrie textile des

zones côtières du Bengale, du Coromandel et du Gujarat est le cas le mieux documenté, il n'est cependant pas le seul. Par ailleurs, la quasi-omnipotence attribuée à l'État en matière économique a été largement contestée, et ce suivant deux perspectives principales. Plusieurs historiens ont, d'une part, attiré l'attention sur la multiplicité des acteurs autres que l'État et ses agents (chefs locaux, temples, castes) qui contribuèrent à la commercialisation et à la monétisation croissante de l'économie indienne à l'époque précoloniale. D'autre part, les capacités d'extraction de l'empire moghol et, plus généralement, le degré de centralisation et d'efficacité administrative qui lui ont longtemps été attribués, ont été amplement revus à la baisse : le système fiscal, centré sur la rigoureuse estimation et collecte de l'impôt foncier (*zabt*), était loin de s'étendre à l'ensemble des territoires impériaux et il a été établi qu'au moins un tiers du revenu des Moghols était collecté vers 1600 par d'autres moyens. En outre, le fait que les seules données chiffrées dont on dispose pour étudier l'administration fiscale moghole proviennent de chroniques officielles invite l'historien à la prudence : ces chiffres correspondraient plutôt à des assiettes fiscales qui montrent ce que le royaume se proposait de collecter, sans que l'on puisse savoir dans quelle mesure la production et la collecte correspondaient à cette prétention².

Au vu de l'intensité des débats qu'a suscité l'histoire économique et politique de l'Inde précoloniale depuis maintenant une vingtaine d'années, il est particulièrement surprenant de n'en trouver qu'un très faible écho dans l'ouvrage de S. Moosvi. Bien qu'elle affirme à plusieurs reprises avoir revu et mis à jour les articles rassemblés, une lecture attentive de l'ensemble donne l'impression contraire : les travaux se rattachant à l'historiographie révisionniste décrite plus haut, lorsqu'ils sont évoqués (plusieurs contributions majeures ne sont même pas citées et semblent avoir été délibérément omises), le sont de façon cavalière, l'auteur s'attachant à une critique de détails (généralement chiffrés) plutôt qu'à une discussion de fond. Cette attitude apparaît d'autant plus dommageable que S. Moosvi perd ici une occasion précieuse de répondre aux critiques spécifiques dont son travail a été l'objet, notam-

ment concernant la méthodologie statistique qu'il met en œuvre. Ainsi son exploitation massive et non critique des chroniques impériales (en particulier de l'*Ain-i Akbari*, appendice de l'*Akbar Nama* commandité par l'empereur Akbar vers 1595) pour reconstituer une histoire quantitative de l'économie moghole en l'absence de données archivistiques et statistiques a-t-elle été largement mise en doute au point que nombre de ses estimations sont aujourd'hui considérées comme inutilisables³. Son analyse de l'histoire des prix au XVII^e siècle a de même suscité un certain nombre d'interrogations dans la mesure où elle s'appuie essentiellement sur des données issues de l'Inde du Nord et prend pour seule base l'évolution des prix de l'or et du cuivre par rapport à l'argent alors que les archives des compagnies de commerce occidentales fournissent des index de prix pour différents produits de consommation courante.

À l'ensemble des questions qui lui ont été adressées tant en matière méthodologique qu'en ce qui concerne sa qualification globale de l'économie de l'Inde précoloniale, l'auteur n'apporte ici aucune réponse. En refusant ainsi de s'engager dans le débat scientifique qui anime son propre champ de recherche depuis plus de vingt ans, S. Moosvi fait un pari épistémologique pour le moins risqué.

CORINNE LEFÈVRE

1 - Pour une exposition détaillée de cette ligne d'interprétation, dont nombre d'éléments s'inspirent des travaux de l'historien de l'époque coloniale William H. MORELAND, *From Akbar to Aurangzeb: A study in Indian economic history*, New Delhi, Oriental Books Reprint Corporation, [1923] 1972, voir Irfan HABIB, *The agrarian system of Mughal India, 1556-1707*, New Delhi, Oxford University Press, [1963] 2002, et Shireen MOOSVI, *The economy of the Mughal Empire, c. 1595: A statistical study*, New Delhi, Oxford University Press, 1987.

2 - Pour une bibliographie détaillée ainsi qu'une présentation synthétique des différents aspects de ce débat, voir les introductions à Sanjay SUBRAHMANYAM (éd.), *Money and the market in India 1100-1700*, New Delhi, Oxford University Press, 1994, et à Muzaffar ALAM et Sanjay SUBRAHMANYAM (éd.), *The Mughal state, 1526-1750*, Delhi, Oxford University Press, 1998, ainsi que, plus récemment,

David WASHBROOK, « India in the early world economy: Modes of production, reproduction and exchange », *Journal of Global History*, 2-1, 2007, p. 87-111.

3 - Pour une critique serrée de la méthodologie statistique de S. Moosvi, voir la contribution récente de Frank W. ELLIS, « In what way, and to what degree, did the Mughal State inhibit Smithian growth in India in the seventeenth century? », Working Paper No. 14/05, Global Economic History Network, London School of Economics, 2005 : <http://www.lse.ac.uk/collections/economicHistory/GEHN/WorkingPaper14-FE.pdf>.

Arnold Esch

Economia, cultura materiale ed arte nella Roma del Rinascimento. Studi sui registri doganali romani 1445-1485

Rome, Associazione Roma nel Rinascimento, 2007, x-467 p.

Au début du xv^e siècle, la commune de Rome a été dépouillée de toutes ses prérogatives fiscales et financières au profit de la Chambre apostolique qui, par exemple, percevait directement les taxes perçues sur chaque mouvement de marchandises, que ce soit à l'entrée ou à la sortie de la ville. Au cours du xv^e siècle, ce sont donc des fonctionnaires nommés par la papauté qui officient dans les deux douanes créées à cet effet à l'époque communale : la douane de Ripa pour les marchandises transportées par voie de mer, qui se situe sur la rive droite du Tibre en face de l'Aventin, et la douane de Sant'Eustachio, située en plein cœur de Rome près de l'église du même nom, pour les marchandises transportées par voie de terre. Le passage de ces deux offices sous l'autorité de l'administration pontificale explique sans doute qu'une grande partie de leurs archives ait été conservée, alors qu'il n'est au contraire rien resté des archives de la commune de Rome, entièrement détruites lors du sac de la ville en 1527. C'est en se fondant sur les registres émanant de ces deux douanes, tels qu'ils ont été conservés pour la période allant de 1445 à 1485, qu'Arnold Esch, connu pour être l'un des meilleurs connaisseurs de la Rome des derniers siècles du Moyen Âge, a entrepris d'éclairer les traits les plus significatifs du système économique qui prévaudra à Rome

de la Renaissance jusqu'à la fin de la période moderne.

Le fait que le livre d'A. Esch se présente sous la forme d'un recueil de neuf articles déjà publiés, à une seule exception près, n'affecte en aucune manière la cohérence d'une démarche dont la continuité ressort d'ailleurs clairement de l'ordre même dans lequel ces articles sont publiés. Dans les deux premiers articles, l'auteur procède à une analyse exhaustive des importations, examinant tour à tour le volume et la nature des produits importés, leurs modes de transport, les compagnies et hommes d'affaires qui se chargent de leur commercialisation. Chacun de ces articles se termine par une série de considérations visant à préciser le rôle et l'importance de la curie pontificale et des pèlerinages dans l'économie romaine. Relevons au passage que ces deux articles reposent sur une base documentaire beaucoup plus large que celle des deux articles originaux, dans la mesure où le premier couvre la période allant de 1445 à 1470, au lieu de 1452 à 1462, et le second la période qui va de 1470 à 1485, alors que l'enquête se terminait initialement en 1480. Un esprit chagrin pourra faire remarquer que le fait d'avoir multiplié par deux la durée de la période prise en examen n'a pas apporté de grands bouleversements aux conclusions auxquelles les articles de 1981 et de 1994 permettaient déjà d'aboutir. C'est vrai si l'on s'en tient aux deux traits les plus saillants de l'économie romaine de cette époque, qui sont d'abord de consommer beaucoup plus qu'elle ne produit, ensuite d'être entièrement dépendante, pour ses besoins en produits de luxe, des importations dont le volume ne cesse d'augmenter tout au long de la période considérée. C'est faux dès que l'on veut en savoir davantage sur la nature des produits importés et que l'on cherche à mesurer le poids de la curie romaine dans ces courants d'importation.

Car il y a produits de luxe et produits de luxe. D'un bout à l'autre de la période prise en considération, Rome importe une quantité considérable d'étoffes de luxe, draps fins de laine et tissus de soie, qui proviennent en majeure partie de Florence, dont Rome, selon les calculs de l'auteur, absorberait entre 8 et 10 % de la production totale de ce type d'étoffes. Or toutes ces importations sont frappées de droits de

douane dont sont en revanche exemptes les importations destinées aux membres de la curie. Il faut donc en conclure, peut-être plus nettement que ne le fait l'auteur, qu'il existe à Rome une très forte demande de produits de luxe, laquelle est d'ailleurs loin de se limiter aux seules étoffes de laine et de soie, qui ne peut venir que des membres d'une noblesse urbaine riche de plusieurs centaines de familles dont on sait qu'elles tirent l'essentiel de leurs ressources, selon les cas, ou de l'exploitation des grands domaines de la campagne romaine ou de leurs seigneuries castrales du Latium, des Abruzzes et de la Campanie.

Il semble toutefois que cette demande soit restée assez stable tout au long de la période considérée, alors qu'il en va tout autrement d'une autre demande qui est sujette, elle, à de très fortes variations et dont le poids, justement pour cette raison, se laisse beaucoup mieux appréhender sur une période plus longue : il s'agit de la demande provenant des milieux de la curie et des pèlerins, la première étant bien évidemment liée à la présence ou à l'absence de la curie dans la ville tandis que la seconde est particulièrement forte au moment des années jubilaires. Or il se trouve que les officiers de la douane de mer, contrairement à ceux de Sant'Eustachio, procèdent à l'inventaire systématique de toutes les marchandises transportées par les navires qui abordent au port de Ripa et ceci même quand il s'agit de produits destinés aux membres de la curie et donc exempts de droits de douane. Il est certes impossible de connaître la valeur de ces produits mais les registres de la douane n'en fournissent pas moins une idée très précise de la quantité et du luxe des produits aptes à satisfaire les besoins les plus raffinés des gens de la curie mais aussi de la couche la plus huppée de l'aristocratie romaine : tableaux et statues, objets de tout genre destinés à l'ameublement et à la décoration des maisons patriciennes, marbres et autres coûteux matériaux de construction, céramique d'Espagne, savons et autres produits de toilette, livres, instruments de musique, oiseaux exotiques, esclaves noirs et quantité d'autres articles plus ou moins rares et précieux qui remplissent les cales des navires mais peuvent aussi emprunter la voie de terre, en particulier quand ils proviennent de Florence où sont

fabriqués la plus grande partie des œuvres d'art destinées au marché romain.

De toute autre nature, et généralement de bien moindre valeur, sont les articles de piété destinés aux pèlerins, mais cette clientèle n'en est pas moins très friande d'une gamme assez étendue de produits tels que la cire, les chandelles, le parchemin, le papier, les rosaires, les crucifix, les images peintes, les guides, les livres d'heures et bien d'autres articles encore dont une grande partie est certes produite sur place par des artisans romains mais qui arrivent aussi par caisses entières aux douanes de mer et de terre.

Tout se passe comme si l'intérêt d'A. Esch pour ce type de produits, qui sans être toujours des objets de grand luxe n'en appartiennent pas moins à une catégorie de produits dotés d'une forte valeur artistique, culturelle ou cultuelle, n'avait cessé de croître au fur et à mesure qu'il avançait dans le dépouillement des registres douaniers, au point de l'amener à penser que les dépenses dites non productives représentaient en fait le vrai moteur de l'économie romaine et méritaient à ce titre d'être replacées au centre de tout discours sur l'économie romaine de cette époque. Et c'est précisément à ce recentrage qu'il procède dans la seconde moitié du volume, où l'on trouvera d'un côté des exemples très précis et parfois très fameux de produits importés alors qu'on les croyait de fabrication locale, de l'autre une série de réflexions de caractère à la fois méthodologique et théorique sur les rapports entre art et économie.

JEAN-CLAUDE MAIRE VIGUEUR

Francesco Guidi Bruscoli

Papal banking in Renaissance Rome: Benvenuto Olivieri and Paul III, 1534-1549
Aldershot, Ashgate, 2007, xxvi-313 p.

C'est bien plus que la « simple » biographie d'un marchand-banquier florentin au service de la papauté que nous propose l'auteur de ce volume. L'activité professionnelle de Benvenuto Olivieri – qui commença à Rome à partir de 1516 sous le règne de Léon X, se poursuivit sous le pontificat d'un autre florentin, Clément VII, et atteignit son apogée sous le règne de Paul III –

s'appuie sur une recherche documentaire minutieuse, mais le but que se fixe Francesco Guidi Bruscoli n'est pas tant de nous présenter le personnage d'Olivieri qu'en réalité, de dessiner la carte d'une structure financière étatique en formation, durant les années décisives de l'édification (et non pas de la ré-édification) de l'État pontifical. Ce fut en effet précisément sous le pontificat de Paul III que commença l'effort décisif de construction de la structure étatique, fondé sur la recherche d'un nouveau rôle de premier plan pour la cité et sur l'exigence de renforcer les finances publiques et d'instaurer un type de rapports différent avec les classes dirigeantes locales.

F. Guidi Bruscoli suit ainsi la manière dont les papes se sont efforcés de créer une structure financière au sein de l'État pontifical, qui devint rapidement la principale source de rentrées d'argent du pape, par le biais du recours au système des adjudications (qui prévoyait justement, pour les banquiers qui avançaient l'argent nécessaire, l'adjudication des nombreuses sources de rentrées d'argent auxquelles on pouvait recourir), aux impôts directs (instauré en 1543, le subside triennal fut le véritable impôt direct de l'État), à la dette publique (avec la création du Monte della Fede en 1526), à la vente d'offices vénaux (à lui seul Léon X en créa 1 200). Dans tous ces domaines, mais également dans d'autres activités, durant plusieurs décennies du XVI^e siècle, Olivieri eut un rôle non négligeable : il fut dépositaire apostolique en 1540-1543, il acquit des offices vénaux, il plaça activement des titres de la dette publique, il fut adjudicataire des douanes, etc. Tout ceci, reconstruit sur la base de l'heureuse, et par certains aspects extraordinaire, découverte aux Archives d'État de Florence de documents sur son « entreprise », permet de rendre compte de façon originale des mécanismes financiers des marchands-banquiers et de la Chambre apostolique, complexes et sans cesse changeants. À l'intérêt de l'analyse de l'élaboration des structures financières de l'État pontifical vient s'ajouter celle du système de relations qui impliquaient des marchands-banquiers non seulement florentins mais encore génois par exemple, qui s'associaient pour faire face à l'engagement toujours considérable demandé par la structure papale et également pour réduire les risques

des investissements, voire constituer des cartels en mesure d'empêcher que des *outsiders* puissent entrer dans le système.

Ces instruments complexes furent mis en place à une époque où la papauté avait encore l'illusion de pouvoir jouer un rôle de premier plan sur la scène européenne. Ces décennies furent en effet cruciales pour le Saint-Siège confronté à de multiples difficultés : l'exigence de gérer le concile afin qu'il ne mine pas l'autorité pontificale ; la confrontation, souvent dramatique, toujours difficile, avec l'autorité impériale ; les guerres de religion qui enflammaient différentes aires du continent et la création d'Églises nationales, entérinées par la politique des concordats du XV^e siècle, qui culmina en 1516 avec le concordat avec la France. Pour préserver une apparence d'obéissance au pontife, le Saint-Siège céda d'amples portions de souveraineté sur la structure des Églises de chaque État, souveraineté qu'il ne recouvrerait que progressivement à partir du début du XIX^e siècle. La papauté, quoiqu'assiégée et parfois mise en échec, demeurait grande cependant grâce au mécénat : la cour de Rome attira de très grandes personnalités du monde culturel, éventuellement séduites par la perspective de la pourpre cardinalice, et donna du travail à nombre des plus grands artistes de l'époque : Raphaël, Michel-Ange, Titien, etc. C'est aussi pour cela qu'il fallait disposer de banquiers bien en fonds.

Mais la splendeur des arts ne cachait pas l'impuissance du pouvoir papal. Il suffit de penser à la faiblesse dont fit preuve la papauté dans Rome même. La ville fut plusieurs fois assiégée au début de l'époque moderne, violée en 1527-1528 par les troupes impériales, secouée par d'incessantes conjurations ou révoltes anti-papales. L'insécurité caractérisa la papauté surtout aux XV^e et XVI^e siècles, et cela contribua à faire de Rome la plus singulière des capitales. Peuplée par quelques dizaines de milliers d'habitants à peine : 25 000 à la fin du XIV^e siècle, 35 000 en 1450, 45 000 en 1480, 100 000 au XVII^e siècle, la population de Rome n'atteignit des chiffres dignes d'une capitale que lorsque la ville fut annexée au royaume d'Italie en 1870. Cette modeste population occupait un quart seulement de l'enceinte des murs antiques qui témoignaient de son passé glorieux. Il s'agissait d'une population aux caractéristiques uniques,

comme le remarqua Michel de Montaigne dans sa relation de voyage : une ville cosmopolite, où chacun pouvait facilement obtenir le citoyenneté et qui était composée, suivant le recensement de 1527 étudié par F. Guidi Bruscoli, d'environ 16 % de Romains, 64 % d'autres Italiens et 20 % d'étrangers. Une population qui gravitait autour de la Cour et dont la « romanité » dépendait de la capacité de chacun à rester attaché au fil fragile des relations humaines, des capacités, du hasard, qui permettait, génération après génération, de conserver un office, un rôle, une rente. Une capitale peuplée d'individus instables donc, comme en témoignent les noms des grands palais romains, qui ne cessaient de changer.

Une grande scène sur laquelle se jouaient les relations diplomatiques et les manœuvres politiques et une petite ville tout à la fois, que les politiques papales n'aidaient pas à croître, des politiques incohérentes puisque s'y affirmait l'égoïsme des pontifes qui se succédaient rapidement sur le trône (pas moins de 17 élections au XVI^e siècle), chacun se fixant pour règle d'effacer (et non de poursuivre) ce qu'avait réalisé son prédécesseur. Un égoïsme qui pouvait atteindre des sommets du fait que, depuis le retour des papes à Rome avec Martin V et jusqu'à Clément VII précisément, se succédèrent des pontifes qui choisirent tous des noms différents les uns des autres. Treize noms pour quatorze papes, un seul d'entre eux voulut rendre hommage à l'un de ses prédécesseurs, comme c'était l'habitude, pour les faveurs reçues ou pour le prendre comme modèle. Ainsi Jules II fut-il inspiré par Jules César, tandis que son prédécesseur Alexandre VI appela ses enfants César et Lucrèce, des noms qui n'avaient à l'évidence pas une origine chrétienne.

Un cadre bigarré – qui n'est cependant pas suffisamment pris en compte – dans lequel agissent les marchands-banquiers tels que Olivieri, qui contribuèrent si amplement à la politique papale. La dimension de la scène curiale, faite d'instabilités, de clientélismes, de recherches de faveurs, fait également défaut à l'ouvrage : notamment celle du rapport entre les hommes d'affaire et la suite du pontife, les cardinaux ou encore les officiers de la Chambre apostolique. Ce rapport fut pourtant intense

et probablement même déterminant pour le parcours d'Olivieri, et pas que pour le sien d'ailleurs. De l'entrecroisement des relations du marchand-banquier avec ces milieux, l'auteur ne dit rien ou presque, de même sur l'homme Olivieri, sauf, aussi surprenant que cela puisse paraître, dans les conclusions. L'auteur pourra sans doute élargir sa recherche en suivant ces pistes, mais en l'état cet ouvrage n'en est pas moins important par tous ses autres aspects.

ANTONIO MENNITI IPPOLITO

Traduit par GIULIA PUMA

Philippe Hamon

*L'or des peintres. L'image de l'argent
du XV^e au XVII^e siècle*

Rennes, Presses universitaires de Rennes,
2010, 422 p.

Philippe Hamon part d'un constat : l'argent, au sens courant et large du mot qui renvoie à la monnaie sous ses différentes formes et dans ses multiples usages, n'a que marginalement été pris en compte par les spécialistes de l'analyse historique des images, qui s'est développée depuis une vingtaine d'années du côté des historiens proprement dits. En abordant l'œuvre d'art, la démarche de ces derniers se distingue de celle des historiens d'art, attentifs avant tout à l'analyse des genres, des écoles et des styles qui font l'originalité des œuvres et des courants artistiques dans l'histoire. Pour les historiens spécialisés dans d'autres domaines, il ne s'agit pas d'empiéter sur un territoire marqué par les approches et les méthodes particulières d'une sous-discipline se voulant plus autonome que les autres du fait de la particularité de son objet, mais de considérer ce dernier comme un corpus documentaire les intéressant aussi parce que pouvant les informer autant et différemment que les corpus habituellement sollicités. Si la démarche n'est pas encore œcuménique, elle n'est en rien hostile.

P. Hamon consacre donc la première partie de son livre à préciser son approche et sa méthode par rapport à la question qu'il pose à l'œuvre d'art : révèle-t-elle une dimension du phénomène monétaire différente de celles portées par les autres corpus de sources ? S'il

reprend la critique de l'image considérée comme simple reflet de la réalité, il ne la rejette pas complètement ; montrée autrement que dans le « vrai monde », la réalité transposée dans l'œuvre peut être décryptée par le savoir historien. Et de fait, à la lecture du livre, le sentiment d'une image de l'argent plus souvent éclairée par le commentaire qui en est fait à partir d'un savoir exogène prévaut sur celui d'une image nous informant d'un caractère non ou mal connu de l'argent qu'elle révèle.

Le corpus des œuvres choisies n'est pas clairement défini. P. Hamon s'en justifie à bon droit par une volonté de synthèse sur un sujet qui la justifie pleinement et qu'on dénommait autrefois : les usages sociaux de la monnaie. N'aurait-il pas été possible cependant de circonscrire l'étude en délimitant une région et une période plus réduites ? C'est incidemment que le lecteur apprend que, des toiles du Titien aux fresques des églises rurales, près de 50 000 peintures ont été considérées – comment est-ce possible ? – et que les pourcentages d'œuvres figurant de l'argent, de manière adjacente ou principale, classés par pays, genre, écoles, sont extrêmement faibles : 2,6 % sur 1 042 œuvres de peintres des Pays-Bas du XVII^e siècle ; 13 % des 114 vanités retenues ; 3,7 % des œuvres de Rembrandt, celui qui a le plus représenté de l'argent dans ses toiles, et ceci donc dans le pays considéré comme le plus en avance pour les usages sociaux de l'argent au XVII^e siècle et au-delà. Peut-on oser faire remarquer que le « caractère exceptionnel » du « fait social total » qu'est le fait monétaire n'intéresse donc qu'exceptionnellement les artistes (p. 8).

Refusant malgré cela de céder à l'idée d'une présence anecdotique de l'argent dans les tableaux, P. Hamon répertorie tous les cas qu'il a pu trouver en les regroupant et les organisant selon les usages monétaires qu'ils révèlent. Hormis les échanges avec les populations colonisées, la liste est quasi exhaustive. L'homme d'argent, du banquier aux collecteurs d'impôts ; le marchand, du gros négociant aux boutiquiers, y trouvent évidemment place. Mais celle-ci n'est ni plus grande ni mieux traitée que celle de l'avare et du prodigue, du libéral et du charitable, du joueur et de la femme vénales, toutes personnes aux comportements qui, pour n'être pas strictement économiques au sens où nous

l'entendons aujourd'hui, sont tout autant liés à l'argent. Là est la meilleure idée développée dans ce livre, ouvrant sur la variété des comportements et des usages monétaires d'Ancien Régime.

Mais si nous sommes ainsi renseignés sur une diversité des usages de la monnaie somme toute peu différente de celle que nous connaissons, il est difficile d'en mesurer et d'en pondérer les effets sociaux à partir de la source picturale. Le recours à l'art paroissial, mode d'accès privilégié à l'image peinte pour la plus grande partie de la population, peu représenté dans les exemples analysés du fait d'un corpus réuni limité, ne change guère l'impression donnée par l'art plus savant destiné aux plus grands. On y voit certes apparaître l'usurier, qui rejoint les autres héros du livre dans les danses macabres. L'avarice y est montrée selon un mode de représentation mettant plus directement en cause les élites urbaines, considérées comme les vraies maîtresses de l'argent. Mais P. Hamon conclut de ses analyses à une relative homogénéité de la compréhension des œuvres par les différents groupes sociaux. Du point de vue des significations, il ne relève ni opposition ni même un simple écart entre les œuvres de l'art paroissial et celle des grands artistes liés à la commande des riches urbains, aristocrates ou bourgeois. Dans ce cas, pourquoi ne retrouvons-nous aucune trace de celles-ci dans ce qui nous reste des œuvres figurées de facture populaire comme dans les quelques textes de mêmes origines ? L'art paroissial certes s'adresse au peuple, mais ne vient pas du peuple. Pour être moins sophistiqué, il a la même origine que l'art que se réservent les élites.

Puisant dans la peinture à l'échelle de toute l'Europe, ce gros ouvrage au style touffu est parfois répétitif. Certaines écoles sont privilégiées, par exemple l'école hollandaise, d'autres sont sous-estimées, par exemple l'école italienne. D'un foisonnement d'images où l'argent est représenté, examiné à travers la peinture dans l'histoire, et non pas dans son histoire, P. Hamon dégage une conclusion majeure : le dénigrement affiché de l'argent domine. Il invoque comme explication la thématique chrétienne dominante que les œuvres véhiculent. Mais on perçoit de plus en plus sous

celle-ci, par toutes sortes de contournements plus ou moins bien mis en scène, une promotion plus ou moins subtilement affirmée de ce même argent. Le témoignage de l'image rejoint donc ici celui des textes de la pratique et des décisions de justice durant la même période.

ALAIN GUÉRY

Karine Deharbe

Le bureau des finances de la généralité de Lyon, XVI^e-XVIII^e siècle.

Aspects institutionnels et juridiques

Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2010, XI-664 p.

Les bureaux des finances sont en passe d'être l'institution la mieux connue de la France moderne. L'ouvrage de Karine Deharbe vient compléter une solide bibliographie dont le remarquable travail de François Caillou sur le bureau de Tours illustre la qualité¹. Issu d'une thèse de droit, le livre de K. Deharbe couvre l'histoire de l'institution lyonnaise de l'arrivée du premier trésorier général à Lyon en 1551 à sa suppression en 1790. La première des deux parties traite de l'institution ; plus développée, la seconde présente ses compétences. Le bureau atteint son apogée avec l'édit d'avril 1627, mais ses effectifs n'atteignent leur maximum (37 officiers) qu'en 1714. Ce décalage accentue « toute la misère du rôle du trésorier de France : appelé à remplir un rôle de premier plan comme gestionnaire du roi, il restera, dans la hiérarchie juridictionnelle, un magistrat sans véritable éclat » (p. 22).

Pourtant favorisé par l'absence de cour souveraine autre que la cour des monnaies au XVIII^e siècle, le trésorier de France voit le prix de sa charge revenir de 70 000 livres en 1637 à moins de 40 000 livres à la fin du règne de Louis XIV et, à la Révolution, les dettes du corps dépasseront 840 000 livres. L'analyse de l'origine sociale des 213 trésoriers de France qui se succèdent au bureau lyonnais marque les limites de la tentative de fermeture du corps au XVIII^e siècle : 72 ont un père négociant ou banquier et le bureau confesse en 1679 « une certaine négligence » dans la surveillance

des recrutements (p. 86). L'origine des candidats aux offices est en effet cruciale si l'acquisition de la noblesse est le privilège qui motive ces Lyonnais à devenir officiers. Or, dans 37 cas seulement, le fils, le neveu ou le frère succède à l'officier en exercice. L'auteur, dès lors justifiée à considérer les exemptions comme l'attrait principal de la robe, livre du franc salé une analyse très fine : « les quantités de sel sont différentes pour établir des privilèges équivalents » (p. 114). Le bureau, logé avec l'élection, travaille à un rythme étonnamment soutenu ; le nombre de jours d'audience au XVIII^e siècle est supérieur à celui que Françoise Bayard avait calculé pour la première moitié du XVII^e, le nombre d'arrêts passant de 1 248 en 1625-1629 et 1649-1653 à 4 900 en 1783-1790. Comme le montrent ces calculs, toute cette description se fonde sur de patients dépouillements, en particulier de la riche série 8 C des archives départementales du Rhône.

L'on aborde, avec la deuxième partie, le paradoxe des bureaux des finances : premières victimes de la montée en puissance des intendants, ils parviennent à compenser leur perte d'influence en développant de nouvelles compétences. Fiscalité, domaine et voirie sont successivement étudiés en direction puis en juridiction. S'agissant de la taille, d'abord, l'auteur rappelle le processus conduisant « à l'asservissement du bureau » (p. 261). Son analyse a le mérite de mettre en évidence les concurrences que celui-ci a subies dès l'origine et de souligner le rôle du commissaire aux tailles ainsi que l'intervention des receveurs des tailles. Elle rappelle en outre que les receveurs des décimes n'échappaient pas au contrôle des trésoriers de France. C'est néanmoins sur la défense du domaine royal que l'on perçoit le mieux comment ceux-ci justifient et défendent leur intervention. Notant au passage que les comptables du domaine sont les agents les plus fréquemment sanctionnés par le bureau, l'auteur narre efficacement le long combat contre le lieutenant général du Forez entre 1633 et 1710, quand le trésorier de France qui s'était fait subroger dans l'office de juge domanial de la province de Forez le cède à son tour à ses confrères – mais l'affaire n'est close qu'avec l'échec en 1780 de la réunion de la chambre

domaniale de Forez au bureau lyonnais qui a, en revanche, bénéficié de la suppression du parlement des Dombes lors de la révolution Maupeou.

Les justifications échangées par les parties à ces conflits de juridiction sont pour la juriste l'occasion de préciser les définitions et d'en éclairer les enjeux. Son apport est ainsi double : d'une part elle repère et explique les arguments échangés des parties ; d'autre part elle présente des réalités mal connues, comme le régime des abénévis, ces prises d'eau qu'on régleme en les autorisant. On retrouve des combats tout aussi acharnés pour affirmer la compétence du bureau en matière de voirie. Amorcée dès avant l'édit de 1627, la lutte contre le consulat se prolonge pratiquement jusqu'en 1789, malgré l'arrêt du Conseil du 12 juillet 1763 réaffirmant la compétence des trésoriers de France. Ces derniers doivent également s'imposer face aux juges ordinaires sans oublier la maîtrise des eaux et forêts, de sorte qu'ils passent autant de temps à défendre leur compétence qu'à l'exercer. Sans nier l'importance de cette compétence, qui représente 85 % de l'activité du bureau, ni l'intérêt de la description de l'état de la voirie, l'historien des institutions retiendra surtout que comme pour le fait des tailles, l'affirmation du pouvoir de l'intendant à partir de 1669 passe par la nomination d'un trésorier commissaire, qui travaille en harmonie avec ses confrères du bureau : la concurrence la plus sérieuse est celle du corps des ponts et chaussées, créé en 1716. Dès lors, on risque la caricature en simplifiant trop le sens des arrêts respectifs du Conseil du roi et du parlement : il y a, bien sûr, des enjeux de pouvoir, mais ils se superposent à des divergences de conceptions et de méthodes qui méritent examen et réflexion. Ces conflits sont enfin indissociables de la genèse d'un droit des travaux publics.

L'auteur a su tirer parti d'une riche bibliographie pour multiplier les comparaisons – aucune étude significative n'est oubliée sauf celle de F. Caillou, encore inédite quand K. Deharbe a rendu son propre manuscrit. Même volonté d'ouverture aux travaux des historiens : Roland Mousnier est appelé à la rescousse pour expliquer les mécanismes de la vénalité (mais peut-on vraiment dire que

Sully a été hostile à ce système ?). Toutefois, la chronologie ne détermine pas le mouvement de l'ouvrage, elle vient nuancer l'analyse. Typique à cet égard, la note 437 dans laquelle des lettres patentes de 1720 sont l'occasion de citer une ancienne étude sur la chambre des comptes de Paris au xv^e siècle. Cela peut conduire à des difficultés de lecture, notamment sur l'étendue exacte des compétences des trésoriers de France. Outre cette question de méthode, qui trahit surtout des enjeux disciplinaires, il faut encore signaler que la thèse comportait une analyse sociale dont on espère la publication (incluait-elle les procureurs postulants, curieusement présentés avec le parquet du bureau ?). Mais le tableau que dresse ici K. Deharbe est déjà assez riche pour interdire de dépeindre les trésoriers de France seulement comme les champions « sans envergure ni panache d'une cause perdue », suivant la formule acérée de Philippe Rosset à propos des trésoriers lillois au début de la Révolution.

L'histoire du bureau lyonnais est celle d'une institution qui n'a cessé de se battre pour subsister. Et elle est passionnante pour cela même qu'elle oblige à penser l'histoire institutionnelle autrement qu'une accumulation de structures dont les plus anciennes ont perdu toute justification. « Il a peu à faire, nous dit la juriste, mais il le fait bien » (p. 597). L'auteur propose des exemples très suggestifs en matière de voirie et d'aménagement urbain, mais sa réflexion sur les procédures financières en dit long sur l'importance de ce peu que les trésoriers font bien : le Trésor royal n'est en effet qu'une partie du système et les états dressés par les officiers lyonnais l'aident à y prendre sa place, au centre. S'ils doivent souvent user de diplomatie dans l'exercice de leurs compétences, les trésoriers lyonnais possèdent un savoir-faire dont le symbole étonnant est qu'en 1789, ce sont eux qui assurent le département de l'impôt !

Le constat vaut-il seulement pour un bureau des finances et ne peut-on le vérifier pour d'autres institutions de la France moderne ?

CHRISTOPHE BLANQUIE

1 - François CAILLOU, *Une administration royale d'Ancien régime. Le bureau des finances de Tours, 1577-1790*, Tours, Presses universitaires François-Rabelais, 2005.

Anne Montenach

Espaces et pratiques du commerce alimentaire à Lyon au xvii^e siècle.

L'économie du quotidien

Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2009, 415 p.

Issu d'une thèse de doctorat, ce livre, à l'écriture à la fois fluide et élégante, fait pénétrer son lecteur au cœur des espaces et des pratiques du commerce alimentaire à Lyon au xvii^e siècle. Alors qu'il existe de nombreux travaux sur le fonctionnement des marchés au siècle suivant, le « Grand siècle » est plus rarement étudié. En tissant les textes normatifs (comme les règlements de police et les statuts des métiers) avec les archives judiciaires principalement, ce livre interroge la construction sociale du marché où les échanges illégaux se développent aux marges, à l'ombre mais aussi dans le creuset des pratiques licites. Se plaçant résolument en deçà des prescriptions édictées par le consulat qui entend, notamment pour des raisons fiscales, affirmer sa volonté de contrôler l'espace urbain et discipliner les échanges, Anne Montenach s'attache, à partir des traces infimes qu'ont laissées les infractions constatées ou sanctionnées, à sonder les ressorts de l'approvisionnement urbain à travers les rapports complexes qu'entretiennent la politique du commerce et les stratégies des acteurs. Étudié au prisme de lectures pluridisciplinaires qui donnent à la réflexion une solide assise théorique, le marché alimentaire de Lyon au xvii^e siècle, structuré par des liens qui sont autant marchands que sociaux, trouve ainsi des résonances évidentes avec les approches sociologiques contemporaines. C'est avec une rigueur exigeante que l'ouvrage décline en trois parties les ressorts de ce marché : après une présentation des espaces de vente, sont successivement étudiés les acteurs de l'échange et les règles du jeu marchand.

La première partie s'attache à définir les échelles de l'échange qui se superposent dans la ville, depuis ses marges aux statuts spécifiques que les autorités urbaines entendent contrôler jusqu'aux lieux officiels ou informels des transactions (marchés, boutiques, guérites éphémères, abords des halles, rues, places, ports...). Au sein de la cité, la structuration du

marché est envisagée non seulement dans son ubiquité mais aussi dans ses spécificités et dans sa matérialité, qu'il s'agisse de l'architecture des emplacements ou de l'ameublement des intérieurs. Les annexes cartographiques et iconographiques rassemblées en fin d'ouvrage donnent d'ailleurs à voir quelques-uns de ces lieux. Des pages tout à fait passionnantes sur les « temps multiples de l'échange » montrent comment les individus s'affranchissent des prescriptions religieuses comme de la priorité donnée aux particuliers sur les professionnels, et s'accommodent de l'interdiction de vendre nuitamment. De même qu'ils se jouent des formes de contrôle sur l'espace, en aménageant des caches clandestines ou en exploitant la situation des faubourgs, les marchands n'hésitent pas à négocier la localisation des marchés quitte à résister aux implantations que la municipalité prétend leur assigner. A. Montenach restitue ainsi avec finesse la complexité d'un espace que produisent les échanges, que s'approprient les individus et qu'idéalisent les autorités à travers la police des transactions comme dans le cadre d'une politique d'embellissement.

L'espace du marché devient aussi une structure sociale où se jouent des rapports inégaux, des intérêts contradictoires et de profitables complémentarités. La seconde partie analyse ainsi la diversité des acteurs engagés dans la commercialisation de produits façonnés, importés, retraités ou encore volés : marchands grossistes et détaillants, marchands ambulants et forains, vendeurs de première main et revendeurs, femmes, enfants... fourmillent dans la ville. Attentive à ne pas figer les acteurs dans des catégories institutionnellement prédéfinies, A. Montenach rend compte des subtils chevauchements et collusions entre le monde de plus en plus spécialisé et fermé des communautés statuées, la sphère majoritaire des métiers dits libres, et l'économie clandestine qui, loin de constituer des entités distinctes, s'interpénètrent très largement. Malgré la volonté affirmée tout au long du siècle par les autorités de normaliser et hiérarchiser les pratiques professionnelles, rejetant *de facto* dans l'illégalité une large fraction d'exclus, la pluriactivité et l'absence de stricte spécialisation continuent à dominer le commerce alimentaire. Comme le

montre A. Montenach, la politique du consulat n'est toutefois pas sans contradictions : tout en prétendant encadrer et contrôler strictement les échanges, les autorités s'accommodent plutôt de cette économie informelle qui permet d'assurer l'approvisionnement d'une ville confrontée à une croissance séculaire de sa démographie et de garantir la subsistance des plus pauvres dans un contexte d'incertitude secoué par des crises récurrentes. Les accidents de la conjoncture, comme la crise de 1709-1710 plusieurs fois citée, encouragent ainsi les fraudes et les spéculations de toutes sortes. La pauvreté ne constitue cependant pas le seul mobile du contournement des règles. Était-il dès lors possible, à défaut de mesurer l'ampleur de cette économie clandestine, d'entrevoir si elle revêtait des formes plus spécifiques au fil des crises ?

La dernière partie analyse les règles du jeu marchand censées encadrer les comportements des acteurs, mais qui sont allègrement détournées ou contournées dans le cadre d'infractions individuelles ou de complicités organisées. Accaparements et spéculations de toutes sortes mettent à mal la politique d'approvisionnement en grains, pourtant étroitement surveillée par le corps de ville et régulée par la Chambre d'abondance. Les transgressions relatives au commerce des autres denrées, qui pour un grand nombre d'entre elles font l'objet d'une réglementation sur les prix, révèlent également des valeurs et des compétences (dans la circulation de l'information, la maîtrise du temps, l'exploitation des failles institutionnelles) qui participent d'une véritable « culture de la fraude ». Symétriquement, toute une série de règles tacites viennent encadrer les mécanismes d'appariement au cœur de la relation marchande, tels que la formation des prix au jeu du marchandage, le recours au crédit qui s'éprouve par l'usage croissant de l'écrit ou devant la justice, ou encore l'instrumentalisation des conventions de qualité et de poids. Si l'offre, qu'elle ait pignon sur rue ou qu'elle soit illicite, structure fortement ce marché, la visibilité de la clientèle apparaît toutefois plus faible, sans doute à cause d'un manque de sources.

Cet ouvrage contribue indubitablement à une meilleure intelligence de l'économie de marché spatialement et socialement située, où

se déploient des stratégies polymorphes pour enfreindre les règles, cette pluralité d'arrangements se recomposant constamment au gré des occasions et dans les interstices des dispositifs réglementaires.

ANNE CONCHON

Guillaume Garner

État, économie, territoire en Allemagne.

L'espace dans le caméralisme et l'économie politique, 1740-1820

Paris, Éditions de l'EHESS, 2005, 436 p.

Ce livre, issu d'une thèse, interroge la relation que les théories économiques du caméralisme et de l'économie politique (*Nationalökonomie*) naissante construisent entre l'économie, l'espace et l'État. Cette approche veut offrir un regard plus précis sur les différences entre ces systèmes de pensée que celui offert par l'opposition classique entre le « dirigisme » et le « laisser-faire » (p. 381).

L'auteur fait appel ici au paramètre d'espace, qui, bien que toujours central, n'est utilisé dans les ouvrages de théorie économique plus implicitement qu'explicitement, comme « clé » (p. 377) pour sonder et comprendre les transformations du discours économique au XVIII^e et au début du XIX^e siècle en Allemagne. Divers niveaux d'interprétation de « l'espace » sont envisagés : de la dichotomie fondamentale entre l'espace économique territorial (étatique) et l'espace du marché en passant par la structuration de ces espaces jusqu'aux questions plus concrètes, essentielles pour la politique économique sur le plan agraire, de la propriété foncière et de l'exploitation du sol. Il aurait cependant été souhaitable de distinguer plus clairement et aussi de rendre visible ces différents niveaux d'interprétation dans la table des matières. Cette dernière manque en effet un peu de lisibilité et montre, par endroits, une subdivision et un échelonnement peu clairs.

Mis à part cela, le livre est d'une argumentation rigoureuse et extrêmement lisible – surtout étant donné les obstacles linguistiques et conceptuels que représentent les sources. Guillaume Garner maîtrise souverainement son matériau. Il y a recours en fonction des

différentes lignes de sa problématique, évitant ainsi de soumettre cette dernière au corpus utilisé. Peut-être en raison de cette approche systématique, l'abondance des citations n'est pas gênante ; plus encore, leur traduction précise et sans prétention, et leur insertion fluide dans le texte rendent la réception des écrits caméralistes presque plus aisée que dans le texte original. Les mots-clés utilisés par les sources sont présentés de manière concise, même si ici et là, on aurait souhaité connaître le terme originel allemand.

Le livre se divise en trois parties. La première se penche sur les conceptions (spatiales) des caméralistes, la seconde détaille leurs idées sur la façon d'organiser l'espace économique territorial (un sous-chapitre s'intéresse également à la physiocratie allemande), et la troisième analyse le concept d'espace dans l'économie politique.

Les caméralistes formulent, les premiers dans le contexte allemand, l'idée d'une croissance économique par l'augmentation de la production et de la demande. Concomitamment, ils accordent à l'économie, plus qu'à d'autres actions politiques et d'autres champs de légitimation, une place de premier choix, érodant ainsi les priorités et hiérarchies traditionnelles et concevant un système purement fonctionnel de relations entre les acteurs et les forces économiques d'un territoire. Ce système doit pourtant être tenu par un acteur central – l'État – qui ne peut certes pas créer les forces individuelles sur lesquelles l'économie doit reposer, mais bien plus, les stimuler et les coordonner. Si les effets conjugués de la régulation étatique et de l'initiative individuelle produisent prospérité et croissance, les deux, État et sujets, en seront les bénéficiaires. Le cadre de cette symbiose à la fois économique et éthique est le territoire de l'État. Les caméralistes prêtent donc une grande attention au perfectionnement de l'ordre économique et démographique de cet espace commun ; l'analyse détaillée de ce sujet dans la deuxième partie ne peut être que recommandée.

L'État territorial et l'économie sont, dans le caméralisme, pensés comme une unité. Dans le libéralisme, au contraire, l'espace étatique et l'espace économique s'écartent conceptuellement l'un de l'autre, puisque, en théorie, les

libres relations de marché transcendent les frontières politiques et les rendent obsolètes sur le plan économique. Toutefois G. Garner, en s'appuyant sur différents contextes des débats théoriques, explique que l'économie politique, dans les deux premières décennies du XIX^e siècle, se tourne de nouveau, à bien des égards, vers l'interventionnisme étatique et la limitation de la libre concurrence. Il s'agit souvent d'une réaction aux événements tels les guerres napoléoniennes et le blocus continental, la désagrégation de l'Empire – suivie d'un processus accéléré d'unification des territoires – ou encore les crises alimentaires. Cependant, ce sont aussi des indécisions conceptuelles qui finissent par estomper les frontières apparemment si claires entre les modèles individuels, fondés sur la rationalité du marché, et des modèles collectivistes et dirigistes, ainsi que les représentations de l'ordre spatial qui leur correspondaient.

Les comparaisons saillantes avec les concepts caméralistes sont traitées, en revanche, par G. Garner comme des ressemblances superficielles. Or cette opposition absolue entre caméralisme et libéralisme semble surpassée quand on observe les emprunts discursifs et les chevauchements entre les deux systèmes. Ainsi, l'émancipation conceptuelle du système économique semble, à bien des égards, préparée par les caméralistes ; et c'est vers eux que reviennent les représentants du libéralisme en renouant avec la réflexion sur les fins de l'État, ou bien en retournant aux mesures dirigistes telles que le contrôle du commerce des grains ou la régulation du marché du sol. L'auteur aurait pu complexifier le tableau esquissé si, au lieu d'insister sur une opposition dichotomique, il avait mis en relief, sur le fond général de leurs désaccords, les points d'accord entre les deux systèmes et avait ainsi rendu encore plus visibles et compréhensibles les tensions à l'intérieur des échafaudages doctrinaux libéraux. Comme chaque système conceptuel et doctrinal – et à plus forte raison le caméralisme –, la nouvelle doctrine montre également ses discordances et ses ruptures internes, qui ne sont pas dues seulement à une adaptation aux circonstances temporelles, mais aussi à l'amalgame inévitable d'*épistémè* anciennes, de nouvelles références et de nouveaux concepts.

Dans ce contexte, il aurait été souhaitable d'ailleurs de sonder les bénéfiques heuristiques des questions soulevées au-delà de la thématique concrète. Ainsi, auraient pu être repris et approfondis – ce qui n'a été qu'effleuré en introduction – les enjeux du sujet pour l'époque contemporaine. La « disparition de l'espace » au XXI^e siècle, évoquée en introduction (p. 11), est sans doute pertinente pour les obstacles et les distances géographiques, mais pas tout à fait pour le concept d'espace économique étatique et pour la politique qui le vise. Comme au début du XIX^e siècle, l'appel à l'ouverture du marché est avant tout compris comme l'ouverture du marché des autres. Si le pendule oscille à l'intérieur du spectre « territoire/espace du marché » largement en direction de ce dernier, cette tendance n'est cependant ni irréversible, ni incontestée. Il aurait été intéressant d'apporter de nouveaux éléments sur les enjeux de la « globalisation », à partir d'une analyse des incohérences et des opacités inhérentes au concept libéral d'espace dès sa naissance, tout comme des apories qui se faisaient jour du moment même qu'elles étaient transposées dans la réalité politique et sociale.

Toutefois, le livre de G. Garner est une enquête extrêmement compétente, détaillée et une analyse très convaincante, qui démontre, sans redondance rhétorique, les apports du concept « d'espace » pour une compréhension différenciée des différentes *épistémè* économiques.

LARS BEHRISCH

Paul Cheney

Revolutionary commerce: Globalization and the French monarchy

Cambridge, Harvard University Press, 2010, XII-305 p.

Le problème posé par Paul Cheney peut sembler inspiré par l'air du temps mais il n'en est pas moins d'une grande pertinence. Il s'agit de comprendre les liens qui existent entre la très forte accélération des échanges internationaux au cours du XVIII^e siècle et les systèmes politiques en place, en particulier la monarchie française. Il mobilise à cette fin un ensemble

d'auteurs très variés (philosophes, économistes, marchands, diplomates, etc.) dont le point commun est de s'intéresser à l'économie politique au sens large. Ils partagent en particulier un vif intérêt pour les effets historiques des progrès du commerce. Cela les conduit à utiliser ce que P. Cheney appelle un « idiome spécifique », à savoir l'histoire du commerce. Une fois l'existence de ce genre reconnue et sa méthode comprise, « émerge une unité jusqu'alors mal perçue au sein de l'économie politique du XVIII^e siècle ». Avec ce point de départ et sous le double patronage intellectuel du contextualisme de la Cambridge School et des recherches initiées en France par Jean-Claude Perrot, l'auteur s'efforce de comprendre comment l'histoire et la science du commerce ont aidé à penser les effets révolutionnaires de la nouvelle économie d'échange.

Un aspect central est le lien entre le commerce extérieur et la nation, les écrivains français étant très vite passionnés, dès le début du XVIII^e siècle, par les effets exercés sur le commerce par les différences constitutionnelles, l'Angleterre étant bien sûr le point de comparaison. L'abbé de Saint-Pierre explore une voie médiane, estimant qu'une « bonne administration » pouvait contrebalancer les effets négatifs des institutions. La méthode élaborée pour affronter ces questions est la science du commerce, ébauchée dès les années 1730 par des auteurs comme Jean-François Melon. « Vague en elle-même », elle doit mettre de l'ordre dans beaucoup de matériaux empiriques, sans viser un ordre systématique. C'est bien sûr Montesquieu, l'ami de Melon, qui réussit au mieux dans cette entreprise. Il devint la référence pour beaucoup d'économistes car « son problème central était également le leur : l'avenir d'une monarchie dans une société moderne et commerciale » (p. 54). Sa science du commerce était divisée en deux parties : une sociologie politique du commerce (livre 20 de *L'esprit des lois*), et une histoire du commerce (livre 21), selon une distinction que reprendra Adam Smith. Cette histoire est rendue plus rigoureuse par l'emploi de catégories comme les mœurs ou les types de constitution et plus philosophique, comme l'explique Diderot, par le recours à des hypothèses probables. Montesquieu explique ainsi

les événements en relation à la fois avec la « nature » et les principes d'un ensemble de régimes-type, combinaison qui permet d'avoir quelques indications sur le rôle exact du commerce selon les régimes. La condamnation souvent réitérée de l'approche historique par les physiocrates, pour lesquels elle introduit trop de faits marginaux et de fausses relations pour que l'on puisse saisir l'ordre essentiel des sociétés, souligne la distance qui sépare cette approche historique de l'économie des premiers pas d'une théorie déductive fondée sur l'abstraction.

Entre le despotisme de la monarchie absolue et le despotisme généré par une société sans distinction ni rang, il estime qu'un « juste milieu » peut préserver les distinctions tout en autorisant la dynamique sociale créée par le commerce. Comme l'abbé de Saint-Pierre vingt ans plus tôt, ou Forbonnais et certains membres du groupe de Gournay quelques années plus tard, Montesquieu ne pensait pas que la Hollande ou l'Angleterre étaient les seules nations possédant un esprit favorable au commerce et à la liberté. Cette obsession des « progrès du commerce » n'est cependant pas générale. P. Cheney s'attache avec raison à souligner les approches concurrentes, comme celle néo-féodale du Chevalier d'Arcq qui, dans son *Histoire du commerce* (1758), exclut le commerce et les manufactures de l'équilibre des forces supportant la monarchie, au profit de ce qu'il considère être les trois sources de la richesse nationale : les armes, l'agriculture et la population. Au bord politique opposé, Georges-Marie Butel-Dumont pose les colonies de la Nouvelle-Angleterre comme un modèle pour la France de ce que doit être l'administration d'un État commercial prospère. Ce qui importe au-delà de ces différences, estime P. Cheney, c'est que tous ces auteurs insistent sur la dimension centrale du commerce extérieur et de son lien avec les institutions politiques.

Une question particulière liée à l'expansion coloniale est celle des finances publiques, thème qui a suscité une vaste littérature au XVIII^e siècle. Le raisonnement est ici binaire, opposant deux monarchies disposant d'empires commerciaux importants : d'un côté, l'Angleterre, capable de se financer grâce à la fiscalité et surtout

à l'emprunt public dont l'efficacité est liée à l'enrichissement du pays obtenu grâce au commerce international ; de l'autre, l'Espagne dont la « légende noire » des finances publiques fournit un précédent que la France doit absolument éviter. L'abbé Raynal l'explique par une exploitation qui repose non pas sur des échanges réciproquement avantageux entre la métropole et les colonies mais sur une domination coloniale et fiscale caractéristique d'une société despotique. Il en conclut que les Européens adoptent un style de gestion coloniale conforme à la nature et à la constitution de leurs gouvernements. D'autres auteurs sont au contraire désireux d'illustrer les avantages de la monarchie française. Guillaume-Charles Maisoncelle insiste ainsi sur la résistance de la population et des corps intermédiaires contre les prétentions fiscales de la monarchie, ce qui met à l'abri un potentiel de richesses dont ne dispose pas l'Angleterre qui exploite de façon excessive ses populations grâce à son formidable appareil fisco-militaire. Plusieurs auteurs insistent aussi sur la supériorité française quant aux richesses « naturelles », l'avantage revenant à l'Angleterre pour celles « artificielles », comme le système financier ou monétaire. Mais les plus lucides s'interrogent sur le fait de savoir dans quelle mesure l'économie européenne n'avait pas alors déjà franchi un seuil au-delà duquel un tel système était devenu indispensable à la création d'une richesse durable.

L'ouvrage s'achève sur le débat ouvert à la fin de l'Ancien Régime quant à la nature du lien que la métropole doit avoir avec ses colonies. Le maintien de l'exclusif colonial ainsi que du monopole des compagnies de commerce est une question essentielle en ce qu'elle engage au sens fort l'économie politique de la nation, ce que Montesquieu, avocat de l'exclusif, avait bien compris. Comme le suggère justement P. Cheney, c'est aussi la conception que l'on se fait du bien public et du libre accès de chacun aux possibilités de s'enrichir que pose la question du statut économique des colonies. C'est ce que mettent en avant les négociants des ports de l'Atlantique qui plaident pour une banalisation des relations économiques coloniales. Il s'agit en bref d'instaurer un vrai libéralisme, permettant en particulier, grâce à l'aide étrangère, un libre afflux d'esclaves dans

les îles afin d'accroître les exportations de sucre, de sirop ou de rhum, et donc les occasions de profit. C'est par exemple ce que suggère Jean Dubuc, premier commis au bureau des colonies, dans un mémoire soumis au Conseil du commerce en 1765.

Revolutionary commerce est un livre important. Outre son écriture soignée et son effort constant pour rendre clair son argumentation, il propose une relecture convaincante de l'économie politique ancienne. Celle-ci est souvent présentée comme de plus en plus centrée sur l'économie nationale et la compréhension de ses mécanismes. Le commerce extérieur est bien sûr pris en compte mais de manière secondaire, il n'est pas considéré comme intervenant de façon décisive dans l'élaboration conceptuelle, hormis sur des points précis comme la formation des bons prix physiocratiques ou la détermination de la quantité de monnaie chez David Hume et Richard Cantillon. P. Cheney démontre avec nuance et subtilité comment cette forme particulière d'économie politique qu'est l'histoire du commerce place au centre de ses réflexions les échanges internationaux et la périphérie coloniale, deux aspects sans lesquels le fonctionnement tant économique que politique de l'Europe est impensable.

JEAN-YVES GRENIER

Carlos Marichal

Bankruptcy of Empire: Mexican silver and the wars between Spain, Britain and France, 1760-1810

Cambridge, Cambridge University Press, 2007, 318 p.

Carlos Marichal, professeur à l'université de Mexico, spécialiste de la monnaie, de la banque, du crédit et de la pensée économique en Amérique centrale et latine, nous offre un nouvel *opus* de ses recherches. Après avoir traité de la place de la Nouvelle-Espagne dans les finances de l'empire espagnol¹, il a décidé de s'attaquer plus particulièrement à la question du financement des guerres menées par la couronne d'Espagne dans la seconde moitié du XVIII^e et au début du XIX^e siècle par sa colonie mexicaine et, face à l'énormité des dépenses,

à ce qui a conduit à la faillite du système. Il inscrit ce travail dans l'importante et récente production d'ouvrages reliant efforts de guerre et efforts financiers et, plus généralement, dans les nombreuses recherches menées sur l'hégémonie des États. Il insiste, dans la longue durée, sur les raisons qui peuvent expliquer la réussite ou le déclin d'un empire, en adepte de la relation entre ascension de l'État et fiscalité moderne et l'on peut considérer son livre comme une synthèse aboutie sur le sujet.

C. Marichal part d'une Espagne de la seconde moitié du XVIII^e siècle que nous connaissons peu et défend sa place : elle possède alors le plus grand empire, d'autant que ses rivaux sont en perte de vitesse (la France perd le Canada en 1763, la Grande-Bretagne les États-Unis en 1783, etc.) ; elle est la troisième puissance en termes de revenus et tient le même rang naval. C'est cette Espagne qui fera souvent la guerre à la Grande-Bretagne (1762-1763, 1779-1783, 1796-1802 et 1805-1807) et à la France (1793-1795 et 1808-1814). Si l'auteur choisit de se focaliser sur la vice-royauté de la Nouvelle-Espagne, c'est parce que le Mexique détient le record de taxes coloniales ; dès lors, et dans un esprit d'histoire comparative, il ne peut que s'inscrire en faux dans le débat européen qui donne la supériorité fiscale, et donc la réussite, aux États à « institutions représentatives » (notamment la Grande-Bretagne contre la France), puisque ce fut un succès pour l'absolutisme espagnol qui put ainsi défendre certes le vice-royaume mais également sa métropole et les Caraïbes. Ainsi identifie-t-il un « renouveau » militaire et fiscal de l'empire hispano-américain au XVIII^e siècle, qui sert de point de départ à sa démonstration.

Depuis la fin de la guerre de Sept Ans, les finances pour la défense de l'empire dépendaient majoritairement du Mexique : C. Marichal a calculé que la plus riche de ses colonies couvrait 60 % des revenus de la Couronne entre 1780 et 1810. L'auteur nous explique alors la logique fiscale, sa réussite et son utilité. On y apprend que les sommes rendues disponibles, qui ne cessèrent d'augmenter tout au long du XVIII^e siècle (passant de 7 millions de pesos-argent en 1720-1724 à 47 en 1790-1794), étaient distribuées essentiellement vers les Caraïbes

(Cuba au premier chef) puis vers l'Espagne (Castille). Le résultat d'un tel effort financier est éloquent puisque, en matière d'armement de navires par exemple, la Couronne put décupler le nombre de ses vaisseaux en Atlantique durant la même période. Et encore le Mexique ne cédait-il jamais plus de la moitié des métaux qu'il produisait à son autorité de tutelle !

C. Marichal analyse ensuite précisément la structure des revenus de la vice-royauté dans les années 1760-1800, justifiant le terme de « fiscalité impériale ». En effet, il s'agit d'une fiscalité propre à la situation coloniale du Mexique constituée, pour l'essentiel et dans l'ordre d'importance des volumes, de monopoles d'État (notamment celui du tabac dont les revenus décuplent dans la seconde moitié du XVIII^e siècle), de la taxe sur l'exploitation minière (où l'on voit que les mines argentifères de la région de Zacatecas sont effectivement les plus actives), de celle sur le commerce (dont l'*alcabala*, au revenu le plus irrégulier et fragile à cause de la guerre), du tribut sur les Indiens (qui quadruple au cours du XVIII^e siècle) et des droits de mutation ecclésiastiques. C'est également une fiscalité qui respecte la « société coloniale » *via* une sorte de pacte qui structure la hiérarchie et semble plus transparente que sur le vieux continent, touchant les communautés plutôt que les individus et qui reconnaît droits et concessions en échange des versements.

Puis C. Marichal s'attelle à la question des dons et des emprunts plus ou moins forcés apparus dans les colonies pour financer la guerre ; on sait que ce type de papiers augmenta gravement la dette de l'État mais on n'avait jusqu'à présent jamais réellement abordé cette réalité en dehors du territoire de la métropole. On y découvre tout le système très complexe de la levée de ces *donativos* et le rôle particulier qu'y jouèrent la guilde des marchands et l'administration des mines. On voit à quel point les sommes en jeu allaient rendre la situation inextricable. En parallèle, l'auteur évalue l'importance des transferts de fonds en argent qui découlent de cet expédient et leur inévitable redistribution auprès des autres puissances européennes, au premier rang desquelles la France et la Grande-Bretagne.

Le chapitre suivant nous renseigne quant à lui sur le premier rang de contributeur aux

emprunts tenu par l'Église catholique (monastères, évêques, chapitres cathédrales, etc.). Cette extension des emprunts constitue pour C. Marichal l'élément de contamination de l'empire par la crise financière métropolitaine ; ils incarnent, à partir des années 1780-1790, le danger d'une faillite, temporairement repoussée par l'abondance de la production d'argent.

C'est la guerre navale de 1805-1808 qui aggrava les difficultés pour le Trésor, d'autant que durant cette période, Napoléon comme les Anglais firent tout pour avoir la mainmise sur les métaux mexicains. D'ailleurs, comme C. Marichal le démontre, la place du Mexique dans le financement des guerres menées par l'Espagne ne diminua pas durant la domination napoléonienne, sauf que le produit de son métal et de ses emprunts ne fut pas capté par la nouvelle autorité mais par celle rebelle du parlement de Cadix. Il n'empêche que la dette augmenta encore pour atteindre 35 millions de pesos-argent en 1812... Et que la Nouvelle-Espagne fit faillite.

L'auteur démontre ensuite comment l'insurrection du Mexique et les dix années de guerre civile qui suivirent provoquèrent la faillite de la vice-royauté et l'effondrement final de l'administration coloniale en 1821 ; mais il rappelle que les racines de cette crise sont bien à trouver dans les trente dernières années de pression fiscale que la colonie eut à subir pour financer les guerres de l'Espagne et dénonce un pouvoir aveugle d'avoir exporté ainsi toute la richesse de la vice-royauté sans en avoir jamais mesuré les conséquences, au premier rang desquelles la chute de la consommation et de la production ; il avance également que si la crise fiscale n'est pas à l'origine ou au cœur de l'insurrection, elle en est un élément essentiel. Le soulèvement ne fit qu'aggraver les choses : les royalistes suspendirent le service de la dette, les transferts de fonds diminuèrent entre les zones de production et les services du Trésor mexicain, le commerce avec les autres parties de l'empire déclina et un double système d'imposition correspondant aux deux camps opposés se mit en place pour finir d'assécher les ressources.

La démonstration de C. Marichal, claire et précise, emporte l'adhésion, même si ses conclusions peu nuancées orientent parfois son

livre, à charge contre l'Espagne de Charles IV, en faveur du mouvement d'indépendance mexicain. On ajoutera à la qualité de l'ouvrage, bien écrit et sobre, celle de la quarantaine de tableaux et figures, ô combien précieux en termes de données quantitatives et sérielles nouvelles. Les appendices complètent cette logique, chiffrant par exemple les revenus annuels du Trésor général d'Espagne entre 1763 et 1811 avec la part revenant aux Indes, les envois de monnayage d'argent vers la Castille et les Caraïbes par le Trésor royal de Nouvelle-Espagne entre 1720 et 1799 ou bien encore les revenus annuels de l'*alcabala* dans la vice-royauté entre 1777 et 1811. Débutée par une trop courte présentation des sources, une riche bibliographie suit ces annexes, dont la partie hispanisante est impressionnante. L'index final, assez réduit, demeure cependant utile.

JÉRÔME JAMBU

1 - Carlos MARICHAL, *La bancarrota del virreinato 1780-1810. Nueva España y las finanzas del Imperio español, 1780-1810*, Mexico, Colegio de México/Fideicomiso Historia de las Américas/Fondo de cultura económica, 1999.

Laurence Fontaine

L'économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle
Paris, Gallimard, 2008, 437 p.

Le livre de Laurence Fontaine est double. C'est un livre d'histoire très convaincant qui présente les dynamiques sociales de la dette dans l'Europe moderne, abordant dans le même mouvement le don, l'échange et le marché et montrant comment l'économie s'est lentement et partiellement dégagée de la gangue d'une moralité non marchande. La grande force de ce livre est dans ce travail très ample d'analyse de la diversité des pratiques de crédit, de leur signification sociale et des rapports sociaux à l'œuvre, alors même que l'historiographie a longtemps négligé ce domaine. C'est aussi un livre plus discutabile dans sa critique de l'« altermondialisme » ou l'« autre économie » aujourd'hui, lorsque l'auteure ouvre l'histoire vers des leçons de portée actuelle.

La thèse historique est la suivante. L'économie de l'Europe moderne combine une économie marchande (ou des choses) et une économie relationnelle (ou des personnes), chacune structurée par un enchevêtrement complexe de liens de dettes, renvoyant chacune à des morales différentes tout en relevant d'une même logique de protection à l'égard de l'incertitude et du risque par l'entretien de réseaux sociaux. La dette constitue l'une des passerelles entre ces deux économies, car elle peut être interprétée selon l'une ou l'autre de ces moralités. Au fil du temps, l'économie marchande s'affermi, *via* la bourgeoisie dont la conception du crédit est détachée de considérations personnelles et statutaires; l'aristocratie incline de plus en plus à y recourir, bien que de manière largement masquée.

La société est traversée par le surendettement. Les logiques morales de la dette tout à la fois l'empêchent de produire des crises systématiques et justifient le surendettement: car si la dette fait peser sur le créancier la menace de l'insolvabilité et sur le débiteur celle de la banqueroute, c'est parce que la dette est dans le même temps un moyen de déployer des réseaux sociaux potentiellement protecteurs qu'elle est accumulée au-delà du « raisonnable ». Ce surendettement renvoie à l'omniprésence des sources de financement, depuis le micro-financement de très court terme accordé sur gage jusqu'au financement de long terme dont les échéances apparaissent indéfinies.

Pour présenter tout cela, L. Fontaine déploie une grande richesse d'analyse et de sources. Elle montre combien ont été négligées les pratiques de protection populaires contre la pauvreté, *via* l'activation et l'entretien de réseaux sociaux portés par (et portant) des liens financiers. Elle présente la variété des formes de la dette, des créanciers et leur usage social, dans le monde paysan puis dans les élites, soulignant que prêter peut constituer une obligation morale, selon le statut ou la proximité relationnelle du demandeur. Elle radiographie les microcircuits financiers urbains activés par une multitude d'acteurs et montre la circulation intense du crédit, de la monnaie et de certains biens. Elle insiste sur le rôle majeur que les femmes ont acquis au cœur des circuits informels du crédit urbain, où elles ont trouvé

un moyen d'autonomisation. Elle présente l'émergence des monts-de-piété qui, hormis en Angleterre, sont devenus des acteurs majeurs du crédit, s'adressant à toutes les couches sociales. Elle analyse l'évolution de la contradiction entre l'interdit de l'usure et la réalité de sa pratique généralisée. Elle discute les cultures de l'échange puis les pratiques de l'échange, soulignant l'opposition entre la culture aristocratique et celle de la bourgeoisie qui ne cesse de s'affirmer et de contaminer les représentations et les pratiques jusque dans l'aristocratie. Enfin, elle analyse le rôle de la confiance et sa construction, en particulier dans le monde des marchands.

Un second ordre de discussion s'ouvre dans la conclusion du livre lorsque L. Fontaine entreprend un retour sur aujourd'hui, à partir de jalons placés tout au long de l'analyse. Un tel retour se justifie pleinement, tant l'Europe moderne et la situation des pays pauvres aujourd'hui présentent des points communs: le rôle déterminant des réseaux sociaux dans la protection des individus, l'importance de l'accès au crédit pour les pauvres, l'ambivalence de la dette (moyen de contrôle du débiteur, mais aussi assurance de protection par le créancier), l'hésitation du microcrédit entre charité et profit comparé aux monts-de-piété d'autrefois, etc. Mais, selon elle, une différence majeure apparaît: « dans l'Europe moderne, tout le monde était plus ou moins marchand » (p. 314), même si l'« on assiste aujourd'hui à une réappropriation du marché par les individus » (p. 320).

Dans ce rapport au marché se joue ce que l'auteur reproche aux « altermondialistes » et aux tenants de l'« autre économie ¹ » et, en amont, à Karl Polanyi, dont les idées seraient devenues une forme d'orthodoxie: refuser de considérer le marché comme une instance porteuse d'autonomie pour les populations pauvres. Elle propose au contraire de « réhabiliter le marché au profit des pauvres », c'est-à-dire de revaloriser « un marché qui pourrait fonctionner au bénéfice de tous » (p. 321), ce qui serait « apparemment aux antipodes de toute esquisse d'une autre économie » (p. 322). Il s'agit, à mon sens, d'un faux procès, car ni K. Polanyi ni les tenants de l'autre économie n'excluent la pluralité des formes économiques (c'est même l'une de leurs thèses centrales) et

dénient un rôle important au marché. Ce contre quoi K. Polanyi s'élève n'est pas le marché, mais le système de marché autorégulateur, ce qui fait une grande différence. On peut reprocher inversement à l'auteure de trop mettre en avant « le marché » sans distinguer en lui différentes logiques d'action, comme nous y invite Fernand Braudel lorsqu'il distingue capitalisme, économie de marché et civilisation matérielle². On la suit totalement lorsqu'elle regrette une vision angélique du don dans certaines approches actuelles, alors que, ainsi qu'elle le montre, le don peut être un vecteur extrêmement puissant de domination, tandis qu'il est aussi un outil de l'inégalité statutaire ; mais on aimerait qu'en sens inverse elle ne soit pas aveuglée par un « marché » dont il reste à démontrer l'unité ainsi que l'universalité des bienfaits lorsque la vie quotidienne des personnes dépend directement de petits revenus marchands. Il y a donc du flottement dans les cibles de l'auteure et les traits qu'elle leur décoche, même si les rappels à l'ordre qu'elle lance méritent d'être entendus.

JÉRÔME BLANC

1 - Jean-Louis LAVILLE et Antonio David CATTANI, *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Gallimard, 2006.

2 - Fernand BRAUDEL, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, Paris, Armand Colin, 1979.

**Stephan R. Epstein
et Maarten Prak (éd.)**

Guilds, innovation and the European economy, 1400-1800

Cambridge, Cambridge University Press, 2008, VIII-352 p.

Depuis les années 1980 et à l'initiative des chercheurs anglo-saxons, le phénomène corporatif fait l'objet d'une relecture dont on ne peut que se réjouir. Progressivement l'étude de ce type d'organisation professionnelle sort du cadre figé et théorique dans lequel, en France, l'influence des travaux d'Étienne Martin Saint-Léon, de François Olivier-Martin ou d'Émile Coornaert l'a trop longtemps confinée.

La recherche passe alors par la déconstruction d'un mythe mais va bien au-delà et peut, comme l'a pleinement démontré l'ouvrage dirigé par Steven Kaplan et Philippe Minard, contribuer à mieux cerner « comment s'articulent et se nourrissent les représentations et les pratiques sociales¹ ». Mais alors que l'analyse de la dimension sociale du corporatisme gagnait en complexité, sa portée économique demeurait, elle, dans un angle mort de l'histoire. Il faut savoir gré à Stephan Epstein et Maarten Prak d'avoir pris ici le parti de « réintroduire l'économie dans le débat sur les corporations » (p. 3).

La douzaine d'articles qui compose cet ouvrage couvre l'ensemble de l'Europe occidentale, à l'exception notable de la péninsule Ibérique. La Grande-Bretagne y occupe en revanche une place importante, ce que les éditeurs justifient par le poids prépondérant du cas britannique dans le débat sur le rôle économique des corporations : un cas que le présent ouvrage révèle comme unique en Europe à certains égards. Les contributions proposées s'avèrent variées tant au regard du type d'activité évoqué (de l'horlogerie à la draperie en passant par la peinture) que de l'angle d'approche choisi (thématique ou monographique).

L'ouvrage ainsi composé revient sur une série de lieux communs qui, depuis Adam Smith, participent d'une vulgate selon laquelle les corporations auraient été un frein aux progrès économiques de la société pré-industrielle. Si la question de l'innovation se trouve ainsi placée au centre du propos, cette notion est envisagée dans un sens large qui, aux côtés des inventions majeures, fait toute sa place à la micro-innovation, à ce que S. Epstein désigne comme les « innovations anonymes qui dominent le progrès technique » (p. 52). L'ample point de vue adopté permet aux auteurs d'aborder les questions économiques dans leur complexité, de donner en quelque sorte un certain relief aux pratiques observées, ce dont on ne peut que les féliciter. C'est alors une approche du quotidien de l'économie de la production qui nous est proposée. Une approche qui apporte des nuances au tableau et souligne la nécessité d'une révision du modèle. On regrettera que cette révision n'aille pas jusqu'à interroger le postulat pour le moins discuté d'une prédominance en Europe de l'organisation des

métiers urbains en corporations entre 1400 et 1800.

Fruit pour partie d'une rencontre organisée en 2000, le livre ne s'organise pas en chapitres mais apparaît au lecteur sous la forme d'une juxtaposition de contributions. Le caractère un peu artificiel de ce type d'ensembles est toutefois atténué par une relative homogénéité des contributions développées autour de quatre thèmes principaux : la formation, la coordination des processus complexes de production, la protection et le partage des savoirs, la mobilité des travailleurs qualifiés.

La démonstration du caractère positif de certains effets de l'organisation corporative sur la réduction des coûts et la circulation du savoir technique se fait ainsi par un faisceau d'études de cas ébranlant quelques idées reçues. Face à une organisation interne rigoureuse volontiers vue comme sclérosante pour les métiers, l'accent est mis sur le fait que l'environnement stable offert par la corporation pouvait profiter à l'investissement dans la formation des ouvriers. Un investissement que la réglementation corporative rendait possible car rentable, y compris dans le cas des apprentissages longs, seuls à même de permettre la diffusion des techniques complexes qui firent, par exemple, le succès (notamment commercial) de la peinture hollandaise au XVII^e siècle. Parallèlement, de telles structures institutionnelles purent participer – nous le voyons pour l'Europe centrale autour de 1500 – à l'accueil et à l'accompagnement des migrants, jouant un rôle majeur dans la mobilité des travailleurs qualifiés et, partant, des savoirs techniques.

L'accent est également mis sur le rôle d'intermédiaires que purent tenir les corporations entre marchands et artisans : assurant un contrôle de qualité des produits et réduisant par là une asymétrie d'information dommageable à leur commercialisation. Et le cas britannique montre bien que l'horizon de ces groupements ne se limitait pas toujours au périmètre d'une cité. Dans le prolongement de ces réflexions sur la coordination des processus de production, Catharina Lis et Hugo Soly se livrent à une remarquable étude de l'usage de la sous-traitance, « compatible avec tous les niveaux de développement du capitalisme » (p. 107). Et la figure idéalisée du petit produc-

teur indépendant laisse apparaître une réalité plus complexe faite d'entrepreneurs, de petits maîtres (*conventers*) et de maîtres prolétarisés. Plus qu'un conservatisme crispé et une opposition radicale, c'est également une vision nuancée de l'attitude des corporations à l'égard de l'innovation technique qui se dégage de diverses contributions. L'innovation ne saurait plus après ces démonstrations être considérée comme un tout, ni l'attitude des corporations à son égard comme homogène ou systématique.

Enfin, les exemples lyonnais et londoniens montrent bien que le déclin du système corporatif ne se résume pas à une obsolescence des pratiques économiques de ce type de groupement. Cette vision a une longue histoire dont Michael Berlin retrace ici les grandes lignes.

Avec de tels travaux, le temps semble venu de la dépasser mais il reste à s'interroger sur la place qu'elle a pu tenir dans notre société. Une place si importante qu'elle a en grande partie étouffé les propos d'Henri Hauser écrivant, en 1899, que « le régime industriel du XV^e et du XVI^e siècle a été infiniment plus divers et plus instable que ne le prétendent amis et ennemis des anciennes communautés. Les socialistes chrétiens qui rêvent de rétablir l'organisation des jurands, les économistes orthodoxes qui n'en prononcent le nom qu'avec horreur, tous sont d'accord pour voir dans ce régime un bloc qu'il faut admirer ou rejeter en entier. Mais ce bloc n'a jamais existé² ».

PHILIPPE BERNARDI

1 - Steven L. KAPLAN et Philippe MINARD (dir.), *La France, malade du corporatisme ? XVIII^e-XX^e siècles*, Paris, Belin, 2004, p. 10.

2 - Henri HAUSER, *Ouvriers du temps passé (XV^e-XVI^e siècles)*, Paris, F. Alcan, [1899] 1906, p. xxvii.

Michael P. Fitzsimmons

From artisan to worker: Guilds, the French state, and the organization of labor, 1776-1821

Cambridge, Cambridge University Press, 2010, xi-287 p.

Historien confirmé de la Révolution française, particulièrement de sa dimension politique,

Michael Fitzsimmons s'attaque ici à un nouveau champ de recherche avec un résultat plutôt décevant. Il commet des erreurs gênantes (Vincent de Gournay n'est pas le premier à proposer l'abolition des corporations ; les communautés ne sont pas « restaurées » en août 1776 mais refondées ; le statut de « compagnon apprenti » n'existe pas ; le livret « napoléonien » remonte au XVIII^e siècle, etc.) et, ce qui est plus grave, il avance des appréciations hautement contestables. Il propose notamment une idéalisation caricaturale du système corporatif, fruit d'une extrapolation des pratiques effectives de la part des textes normatifs et/ou apologistes. Le monde corporatif vécu est tout sauf « bien ordonné », cohésif et immuable. La « fonction principale » de la communauté n'est pas de promouvoir la stabilité – notion non définie – économique et sociale (p. 8). La corporation n'est pas capable de réaliser l'éventail d'activités régulatrices que l'auteur lui impute (« garantie » de la qualité des produits, de la loyauté des échanges, de la compétence technique des acteurs, et d'une police efficace ; maître du marché du travail et de la bonne discipline des compagnons, et pourfendeur de tout abus). Rémunérant ses ouvriers selon diverses méthodes et cadences, la corporation n'est pas le rempart contre la marchandisation du travail. Le regard idéalisé de M. Fitzsimmons l'amène à épouser la thèse décliniste. Presque mécaniquement selon l'auteur – sans prise en compte du processus social –, la compétence artisanale, la qualité des produits et la sécurité alimentaire se dégradent « abruptement » faute de régulation corporative. Sorte de réification de la nostalgie corporative, ce déclin, affirmé sans cesse, n'est jamais démontré (un des rares exemples invoqués, le cas de la boulangerie, n'est nullement convaincant).

L'auteur n'explique pas pourquoi « les contemporains » associent le système corporatif avec l'ordre, l'abondance, et le bon fonctionnement des marchés, alors que dans le même temps l'Assemblée nationale, en grande partie, semble croire que l'abolition des corporations porte « l'espoir d'un plus grand ordre dans le lieu de travail » (p. 50). Et elle prend cette mesure après avoir tergiversé pendant vingt mois de crainte de provoquer le désordre.

Ce qui n'empêche pas les nostalgiques d'asseoir leurs arguments en faveur du rétablissement corporatif sur sa capacité à imposer l'ordre. Il est dommage que l'auteur ne se demande pas pourquoi le souvenir des contemporains est devenu, avec une célérité inouïe, si « favorable » à l'égard des communautés, peu de temps après l'expression d'attitudes fort ambivalentes les concernant dans les cahiers, et malgré la banalité de l'expérience de trouver du pain de poids léger ou de couleur trop bise ou de la viande avariée pendant tout l'Ancien Régime.

Si l'auteur doit beaucoup aux apologies des corporations, il est également redevable à la littérature de stigmatisation pour une partie de son argumentaire. Il assume sans distance la dénonciation libérale des corporations comme adversaires acharnés de l'innovation, donc comme ennemis du progrès, malgré un quart de siècle de recherches qui proposent une image beaucoup plus nuancée des corporations, où tout le monde ne travaille pas de la même manière, où d'énormes ateliers, liés à des chaînes de sous-traitance, côtoient des petits producteurs, où la routine ne règne pas, et où le syndic ou le juré ne fixe ni le volume ni la vitesse de production et ne parvient pas à prescrire la répartition des matières premières. Cette représentation réductrice, partielle et partielle, des pratiques du travail sous-tend l'opposition manichéenne entre la mécanisation industrielle et le rétablissement des corporations, c'est-à-dire entre modernisation et archaïsme, qui constitue la thèse majeure du livre, schématique et jamais démontrée, selon laquelle la mécanisation est la grande question de l'après-Terreur, la France devant alors impérativement choisir entre deux solutions prétendument antinomiques. Annonçant d'autres dichotomies trompeuses (« principes révolutionnaires »/idées socio-économiques, régulation/chaos, ordre/désordre, passé/avenir), cette opposition esquisse une trajectoire pleinement téléologique : « tandis que le secteur artisanal déclinait, la mécanisation poursuivait son développement rapidement » (p. 174). Malheureusement, ce modèle correspond mal à l'économie complexe et hétéroclite du premier tiers du XIX^e siècle, où l'artisanat fort vigoureux est mêlé à une pratique proto-industrielle très répandue.

Au fond, l'économie reste dans ce livre une variable dépendante, un marqueur, dont la dynamique propre n'est jamais soumise à une analyse approfondie. Les variables indépendantes sont toutes politiques. L'abolition a changé « la structure du travail » (p. 65) ou, sur un mode plus essentialiste, l'auteur évoque « la transformation de la nature du travail » (p. 66). Même quand ce n'est qu'à l'état de projet, l'ambition du Comité de salut public vise à « une réorganisation totale du travail » (p. 64). Le politique n'est pas contaminé par des présupposés socio-économiques : « encore une fois, des considérations constitutionnelles l'emportent sur des considérations économiques » (p. 91); ou bien la suppression par l'Assemblée nationale des corporations est entreprise – la formule est désarçonnante – « non sur la base de doctrines économiques, mais spontanément dans le mouvement de son attaque non anticipée contre le privilège et les corps intermédiaires » (p. 257).

Autre variable indépendante de poids, « l'agitation » (*unrest*) est à la fois un concept flou et une pratique chronique dont la sociologie et la signification sont insuffisamment étudiées : est-il uniquement question de compagnons, ou d'un ensemble d'ouvriers et de petits patrons, comme l'avait proposé Albert Soboul, ou encore de marchands, d'artisans indépendants, de chambrelans, etc. ? Par ailleurs, que signifient précisément des étiquettes telles que compagnon ou maître en 1800 ou en 1818 ? M. Fitzsimmons semble supposer, à tort, que les ouvriers avaient fait partie de l'appareil corporatif avant la Révolution, et que les nouvelles communautés paraissaient prêtes à accueillir ces mêmes ouvriers : l'auteur parle même de « corps ouvriers ». Autrement dit, on rétablit les corporations pour mater le désordre ouvrier, les ouvriers réprimant ainsi l'insubordination ouvrière. Plus ou moins apocalyptique, le désordre éclate épisodiquement, et semble surprendre chaque fois : dans le court terme de la Révolution régénératrice, la mémoire est courte. L'auteur présente les turbulences causées par le décret Allarde presque comme sans précédent, oubliant la violente agitation quasi ininterrompue de 1789-1791, responsable en partie de la loi Le Chapelier, tournant politique et idéologique à peine mentionné ici.

Comment ne pas s'interroger sur la genèse des sans-culottes, mouvement fusionniste réunissant maîtres et ouvriers au lendemain des affrontements brutaux et répétés entre eux ? Et comment ne pas prendre en compte le rôle des sections comme succédanés des corporations (notamment dans la tâche de discipliner les compagnons) à partir de la déclaration de la patrie en danger ? Rien ne ressemble plus à l'agitation de 1793 ou de 1796-1797 que « l'insubordination » très répandue pendant tout le siècle. Les « sentiments jacobins » des ouvriers en 1816 font penser aux compagnons selliers, cordonniers, serruriers, chapeliers, boulangers et imprimeurs entre 1740 et 1789 (p. 209).

On voit les limites d'une histoire étroitement politique quand M. Fitzsimmons prétend que la décision de la Convention de supprimer la patente met fin « à toutes les distinctions » au sein du monde du travail et « à toute régulation », et que par là, du jour au lendemain, « le cauchemar de l'Ancien Régime » – une concurrence incontrôlée et anarchique – « s'était trouvé réalisé » (p. 61). Déjà, l'auteur avait insisté sur « l'absence de toute régulation », sans préciser le sens de ce terme, ou affirmé que l'Assemblée nationale « a[vait] supprimé tout ce qui restait comme règlements et surveillance » avant de se dissoudre (p. 257). Il me paraît douteux d'alléguer que la Révolution a inauguré l'époque d'un marché et d'un lieu de travail absolument « non régulés » (p. 88). Sans parler de la loi Le Chapelier, n'oublions pas qu'une multitude d'autorités locales et de nombreux députés soutenaient que les règlements concernant le travail de l'Ancien Régime (enregistrement, congé, livret, cabale, etc.) perduraient tant qu'ils n'étaient pas expressément abrogés ; on peut trouver trace de leur exécution à travers toute la période révolutionnaire, et même après.

L'imputation à l'opinion publique n'est pas plus solidement étayée. Soit l'auteur invoque l'opinion comme preuve sans préciser son poids : « la plupart des contemporains » associent corporatisme avec stabilité (p. 4); la réaction à l'abolition fut « presque universellement positive » (p. 46); « il paraissait à beaucoup » que seul un système corporatif pouvait

rétablir l'ordre (p. 58); un « désir puissant » de réédifier les corporations et « beaucoup de demandes » à cet effet (p. 125). Soit il n'identifie pas la source de l'opinion présentée comme le témoignage « des contemporains troublés » (p. 11); « la confiance publique ébranlée » (p. 12); des « citoyens » nostalgiques (p. 95); « bien des députés » prêts à agir (p. 43); les corporations représentant un âge d'abondance et de stabilité, mais pour qui? Qui entretient un souvenir favorable aux corporations? Quels groupes souhaitent la « restauration » corporative? La voix passive en anglais que M. Fitzsimmons déploie constamment occulte la causalité et l'*agency*. En ce qui concerne l'opinion, par exemple, on apprend que la production en série et la mécanisation « étaient généralement associées » avec coercition et

intimidation (p. 106), mais par qui? Ou que les corporations « étaient associées avec le bon ordre » (p. 120), mais encore par qui?

Grand connaisseur des archives et des bibliothèques, M. Fitzsimmons réunit une masse de matériaux riches. Cependant, tout comme il n'interroge pas suffisamment les opérations qu'il effectue en forgeant son interprétation, il n'interroge pas les documents de manière critique. Il a tendance à prendre le discours pour argent comptant, à cueillir des « faits » plutôt qu'à les construire. Il laisse implicitement aux textes dépouillés le soin de l'administration de la preuve, tâche réflexive délicate que l'historien ne saurait abandonner à une quelconque main invisible.

STEVEN LAURENCE KAPLAN

- Jean-Pierre Devroey, Laurent Feller et Régine Le Jan (dir.), *Les élites et la richesse au Haut Moyen Âge* (Geneviève Bühler-Thierry) p. 841-843
- Bas Van Bavel, *Manors and markets: Economy and society in the low countries, 500-1600* (Myriam Greilsammer) p. 843-845
- Martha C. Howell, *Commerce before capitalism in Europe, 1300-1600* (Judicaël Petrowiste) p. 845-847
- Jong-Kuk Nam, *Le commerce du coton en Méditerranée à la fin du Moyen Âge* (Henri Bresc) p. 847-848
- Jean-Philippe Priotti et Guy Saupin (dir.), *Le commerce atlantique franco-espagnol. Acteurs, négoce et ports, XV^e-XVIII^e siècle* (Silvia Marzagalli) p. 849-850
- Hans-Jürgen Gerhard et Alexander Engel, *Preisgeschichte der vorindustriellen Zeit. Ein Kompendium auf Basis ausgewählter Hamburger Materialien* (Vincent Demont) p. 851-852
- Simonetta Cavaciocchi (éd.), *La fiscalità nell'economia Europea secc. XIII-XVIII* (Katia Béguin) p. 852-853
- Peter Rauscher (dir.), *Kriegführung und Staatsfinanzen. Die Habsburgermonarchie und das Heilige Römische Reich vom Dreissigjährigen Krieg bis zum Ende des habsburgischen Kaisertums 1740* (Christine Lebeau) p. 853-855
- Shireen Moosvi, *People, taxation, and trade in Mughal India* (Corinne Lefèvre) p. 855-857
- Arnold Esch, *Economia, cultura materiale ed arte nella Roma del Rinascimento. Studi sui registri doganali romani 1445-1485* (Jean-Claude Maire Vigueur) p. 857-859
- Francesco Guidi Bruscoli, *Papal banking in Renaissance Rome: Benvenuto Olivieri and Paul III, 1534-1549* (Antonio Menniti Ippolito) p. 859-861

- Philippe Hamon, *L'or des peintres. L'image de l'argent du XV^e au XVII^e siècle* (Alain Guéry) p. 861-862
- Karine Deharbe, *Le bureau des finances de la généralité de Lyon, XVI^e-XVIII^e siècle. Aspects institutionnels et juridiques* (Christophe Blanquie) p. 862-864
- Anne Montenach, *Espaces et pratiques du commerce alimentaire à Lyon au XVIII^e siècle. L'économie du quotidien* (Anne Conchon) p. 864-866
- Guillaume Garner, *État, économie, territoire en Allemagne. L'espace dans le caméralisme et l'économie politique, 1740-1820* (Lars Behrisch) p. 866-867
- Paul Cheney, *Revolutionary commerce: Globalization and the French monarchy* (Jean-Yves Grenier) p. 867-869
- Carlos Marichal, *Bankruptcy of Empire: Mexican silver and the wars between Spain, Britain and France, 1760-1810* (Jérôme Jambu) p. 869-871
- Laurence Fontaine, *L'économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle* (Jérôme Blanc) p. 871-873
- Stephan R. Epstein et Maarten Prak (éd.), *Guilds, innovation and the European economy, 1400-1800* (Philippe Bernardi) p. 873-874
- Michael P. Fitzsimmons, *From artisan to worker: Guilds, the French state, and the organization of labor, 1776-1821* (Steven Laurence Kaplan) p. 874-877