

RETAILERS AND CONSUMER CHANGES IN MEDIEVAL AND EARLY MODERN EUROPE

Enjeux et pratiques des classifications du commerce en France, Les trois figures de différenciation gros/détail 1673-1844.

Dominique Margairaz, Maître de Conférences

Université de PARIS 1 (Sorbonne), France

DMargairaz001@aol.com

La présente contribution envisage les différentes modalités d'intégration de la différenciation commerce de gros/commerce de détail au sein des différents systèmes normatifs repérables dans la période grossièrement inscrite entre l'ordonnance de 1673, première tentative de codification des usages du commerce abondamment commentée et développée par les praticiens, et la loi de 1844 sur les patentes, la première à introduire dans le tarif qui lui est annexé la catégorie du « demi gros ». On envisage non seulement le statut et la fonction de cette différenciation dans les différents systèmes de représentation du commerce, mais aussi les enjeux de son appropriation par les acteurs ainsi que son inégale portée sur leurs pratiques et leur visibilité dans le paysage urbain dans les trois configurations identifiées. En retour, on tente aussi d'apprécier les effets des conflits de classification sur la définition de chacune des catégories: à la faveur des contentieux opposants acteurs du commerce et acteurs de l'administration, les critères de définition du gros et du détail sont peu à peu affinés, assignant aux acteurs une identité professionnelle de plus en plus précise et contraignante. On peut ainsi dégager trois figures de différenciation commerce de gros/commerce de détail, qui coïncident avec trois moments de l'histoire politique et institutionnelle : une figure statutaire propre à l'Ancien Régime, une figure policière qui s'impose pendant la Révolution, une figure fonctionnelle qui s'affirme à partir de la loi du 1^{er} brumaire an VII sur les patentes, la faveur des différentes révisions du dispositif tarifaire.

Dans la France d'Ancien Régime, la différenciation commerce de gros/commerce de détail est à appréhender à la lumière de l'environnement mercantiliste et de l'organisation corporative qui lui est coextensive. Le système de classification des métiers, quelles que soient les nuances propres à chaque ville, organise avant tout pour le secteur du commerce l'apprentissage et la nomenclature des ventes, qui délimite précisément le territoire de chaque profession mais ne dit rien des échelles du commerce, qui dépendent de l'envergure des affaires de chacun des acteurs. Le tableau dressé par J. Savary dans son *Parfait négociant* dans le but d'instruire les parents qui auraient le projet d'établir leurs enfants dans le commerce est à cet égard significatif : il distingue soigneusement les attributs statutaires des différents corps parisiens, qui leur confèrent indistinctement le droit de commercer en gros et en détail, des réalités de la pratique, où le partage entre gros et détail, inscrit dans les modalités de l'activité commerciale et les lieux où elle s'exerce, apparaît clairement comme la conséquence et la traduction de l'inégale capacité financière des acteurs : « Dans tous ces différents corps, le négoce se fait en gros et en détail. C'est ce qu'il est nécessaire d'expliquer afin que ceux qui voudraient faire le commerce puissent choisir ce qui leur sera le plus commode suivant leurs moyens... Ils pourront choisir avec leurs enfants celui qu'ils connaîtront le plus propre selon leurs moyens et leurs capacités, ou pour le gros ou pour le détail » (souligné par nous). A contrario, il apparaît donc assez naturel que les taxinomies produites dans le but fiscal d'atteindre la richesse et de faire contribuer aux charges de l'État les profits variables du capital industriel et commercial considèrent comme pertinente la différenciation commerce de gros/commerce de détail, implicitement porteuse d'une hiérarchie des capitaux engagés et des revenus qu'ils génèrent. C'est en effet le cas du tarif de

la capitation de 1695, qui répartit la population du royaume en 22 classes elles-mêmes subdivisées en 589 sous catégories imposées à une somme forfaitaire. Les marchands faisant le commerce de gros apparaissent à partir de la 11^e classe, précédant systématiquement les autres marchands et revendeurs répartis dans les 10 classes suivantes. Cependant, comme l'a bien montré Alain Guery, il s'en faut que cette classification obéisse au seul principe de répartition selon la richesse, qui eut mis à mal la logique des rangs au principe de la vision selon laquelle la société d'Ancien Régime se représente elle-même. Cette logique se trouve précisément réintroduite à l'intérieur de chaque classe, où les professions se trouvent distribuées en fonction de leur plus ou moins grande proximité avec le service de l'État -un État en guerre- et selon la nature du service rendu : service de la guerre, service de l'administration et de la justice, service financier auquel les acteurs du commerce contribuent par leur activité. Les commerçants en gros figurent systématiquement en tête du classement sur cet axe, précédant les détaillants, les paysans et les artisans, car, entretenant une relation plus abstraite à la marchandise, ils occupent une position intermédiaire entre les arts libéraux et les arts mécaniques, considérés comme vils. Au sommet de la hiérarchie figurent les négociants engagés dans les trafics internationaux, acteurs essentiels de la « guerre d'argent » par laquelle la richesse peut être convertie en puissance. La nomenclature intègre ainsi un ordre hiérarchique qui s'objective parallèlement dans les rituels urbains et dans les édits de 1669, 1701 et 1765, accordant la non dérogeance aux nobles qui font le commerce de gros et, réciproquement, l'anoblissement aux seuls commerçants de gros. Les rétributions réelles et symboliques accordées à la pratique du commerce de gros fait de la classification un enjeu majeur pour les acteurs, et de la définition de critères précis de différenciation avec le commerce de détail une obligation pour traiter ou prévenir les règlements contentieux qui s'élèvent. C'est cet objectif que poursuivent les auteurs du projet de l'édit promulgué en 1701, lorsqu'ils préconisent de préciser plus finement la limite entre gros et détail. La question est d'autant plus délicate que deux niveaux de différenciation doivent être pris en considération : celui de l'acte de commerce pour lequel plusieurs critères peuvent entrer en concurrence : partenaires, locaux, unités de mesure des ventes, conditionnement des marchandises; celui de la condition des personnes, impliquant la détermination du seuil au-delà ou en deçà duquel tel acteur sera considéré comme grossiste ou détaillant. Le cas des marchands achetant au détail (pièce à pièce) à des artisans pour revendre à des détaillants s'avère parmi d'autres épineux. Ainsi, ce qui n'est pas distingué au niveau de la division technique du travail dans les classifications des métiers est distingué au niveau idéologique et détermine une hiérarchie des états. Cependant, ce partage idéologique entre en contradiction avec la suspicion qui pèse sur l'ensemble des acteurs du commerce, particulièrement sur ceux qui se livrent au commerce de gros, plus exposés au soupçon de monopole ou d'accaparement ourdis à l'abri de leurs magasins ou de leurs entrepôts. La méfiance ne touche pas seulement les marchands de grains, objet d'une réglementation spécifique, mais s'étend à tout commerce de denrées ou de marchandises susceptibles d'entrer, fût-ce conjoncturellement dans le champ des denrées de première nécessité, notamment celui de l'épicerie.

C'est précisément une figure policière de différenciation qui s'impose pendant la Révolution, d'abord sous le régime du Maximum puis à la faveur de la loi du 4 thermidor an III sur les patentes. Le dispositif révisé du Maximum général arrêté en ventôse an II accorde en effet une marge bénéficiaire sur le prix des denrées et marchandises maximées à la production, de 5% pour le grossiste et de 10% pour le détaillant. En réalité le dispositif ne distingue pas la qualité des personnes, mais l'acte de commerce, la vente, selon ses modalités, de telle sorte que de nombreux marchands réputés de gros entreprennent alors de débiter leur marchandise au détail. Si ce droit ne leur est pas contesté sur le fond, les critères de définition de la vente au détail (seuils, modalités) font en revanche l'objet de controverses, propice à l'affinement des définitions, qui tendent alors à privilégier le critère du conditionnement. La

loi du 4 thermidor an III rétablissant la perception des patentes pour les seuls commerçants s'attache au contraire à l'identification des personnes, et s'apparente à une loi de police. Dans le contexte de 1795, alors que prolifèrent les spéculateurs de tout poil, l'objectif est de limiter le nombre des acteurs par l'imposition d'un droit d'entrée sur le marché, et de raccourcir les circuits de distribution. Le tarif de perception est adossé à une nomenclature qui distingue trois types de commerçants de gros et deux catégories de revendeurs, différenciés cette fois par la nature de leurs locaux professionnels (entrepôts, magasins, boutiques). En outre, la loi prévoit l'affichage « au devant de leurs maisons et à hauteur du rez-de-chaussée », de la nature du commerce exercé. Il s'agit en effet de rendre manifeste (« patent », au sens propre du terme) et visible dans l'espace urbain la nature et l'échelle des différents commerces, afin de faciliter la surveillance des opérations et le repérage des stocks.

La loi du 1^{er} brumaire an VII rompt avec cette figure policière et renoue avec l'esprit originel de l'institution des patentes : impôt de consommation perçu indirectement sur les fabricants et commerçants qui en font l'avance (1791), il est peu à peu considéré par dérivation comme un impôt frappant les profits industriels et commerciaux (rapport Vitet, 1844). Il se décompose en un droit fixe, tarifé en fonction de la nature de l'activité considérée et modulé selon la taille de la commune où elle s'exerce, c'est-à-dire l'aire potentielle de chalandise, et un droit proportionnel, assis sur la valeur locative des locaux professionnels et d'habitation des patentables. Seul le premier nous intéresse ici. La nomenclature du tarif, qui évolue entre l'an VII et 1844, intègre en effet la différenciation gros/détail comme indice de l'importance des ventes ou des profits réalisés. L'enjeu du classement des patentables opéré par l'administration fiscale est loin d'être négligeable, puisqu'un marchand de drap résidant dans une ville de 100 000 habitants peut être imposé sous la loi de l'an VII dans une marge de 1 à 4 selon la qualification retenue. Les écarts sont encore plus importants sous la loi de 1844 (marges de 1 à 10). L'opération est d'autant plus sujette à contestations que la notoriété publique est sensée répondre de la qualité des commerçants, et toute rectification du classement subordonné à l'expertise des livres dont la tenue est prescrite par le code de commerce. La prolifération contentieuse témoigne de la difficulté à faire coïncider la norme avec la réalité foisonnante des pratiques, et de la possibilité pour les acteurs de jouer sur la délimitation encore incertaine entre gros et détail. La loi de brumaire an VII définit comme grossistes « ceux qui font des reventes sous les enveloppes usitées pour la première entrée dans le commerce des objets commerçables ». Elle privilégie donc le conditionnement des marchandises comme critère de classement. Il s'avère cependant inadéquat dans un certain nombre de cas comme la vente en vrac de matières premières (liège, bois) de matériaux de construction (ardoises, pierres, chaux, marbres, bois) ou de denrées (farines, grains). Certains marchands de vin, réputés grossistes quant ils opèrent leurs reventes en pièces ou en paniers de vins fins, ont l'astuce de vendre en cercles ou demi-cercles. Par ailleurs, il reste incertain de savoir où se place la première entrée dans le commerce : on retrouve le cas évoqué plus haut du marchand agissant dans le cadre protoindustriel, qui achète au détail pour revendre en gros ou par petites quantités à des détaillants. A l'inverse, qu'en est-il des marchands qui achètent en gros pour revendre à la pièce ou demi-pièce à des colporteurs ou des détaillants qui achètent de deuxième ou de troisième main ? Des droguistes qui achètent le sel par bateaux pour le revendre, soit par quantité de 100 à 300 kg à des épiciers détaillants ou à des particuliers pour leurs salaisons, soit, aux mêmes, par quantités de 50 kg (seuil du détail pour le pesage mesurage sur les lieux publics) ? Certains artisans, dont les ventes excèdent manifestement leurs capacités de production, sont rangés dans la catégorie des grossistes au vu des montants de leurs ventes, sans égard à la forme de conditionnement de leurs marchandises. L'examen de la jurisprudence tend à démontrer que le critère de l'identité des partenaires est peu à peu préféré à celui du conditionnement pour décider de la nature des actes de commerce, et que les seules « reventes » sont prises en considération, même s'il ne

s'agit pas de la première entrée dans le commerce des objets ou denrées commercables. La loi de 1844 intègre les données de la jurisprudence du Conseil d'État, en faisant du partenaire à la revente le critère principal de détermination de la nature de la vente. Elle donne pourtant encore matière à interprétation, notamment dans le cas des marchands de bois, pour lesquels l'usage de chantiers ou de magasins demeure finalement un critère de classement dans la catégorie des grossistes, que leurs reventes soient faites à des professionnels ou à des particuliers. Elle introduit par ailleurs la catégorie du demi gros pour trancher la question des approvisionnements de deuxième ou de troisième main, permettant ainsi à une foule de grossistes de s'improviser marchands de demi gros, au prétexte spécieux qu'ils ne vendent pas habituellement « aux marchands de détail et aux marchands de demi gros » souligné par nous). La nature des ventes n'est pas le seul terrain litigieux : le classement des patentables leur assigne une identité qui suppose la stabilité ou la répétition dans le temps des actes de commerce, ainsi que la détermination de l'activité principale dans le cas d'une pluri activité. Là encore la jurisprudence témoigne de la difficulté à ajuster les cadres normatifs à la diversité des combinaisons, difficulté encore accrue par le classement « par analogie » des nouvelles branches d'activité ou des nouvelles spécialités. La question se pose de savoir à quel seuil une pratique de vente, au détail ou en gros, devient « habituelle » ? Seuil de fréquence ou seuil quantitatif exprimé par les montants des ventes ? La solution définitive n'apparaît pas avant 1880, lorsque le législateur décide de remplacer le terme « habituel » par le terme « principal », qui se réfère explicitement aux gains retirés de l'une ou l'autre activité. L'exercice simultané de plusieurs activités n'est pas moins sujet à hésitations : Comment décider par exemple du classement de tel fabricant d'huile, simultanément blatier et marchand de sel au détail ? La loi dispose à cet égard (an VII et 1844) que le patentable doit être imposé au droit le plus fort, mais il peut alors invoquer le caractère non habituel de l'activité qui lui est le plus défavorable fiscalement et qui peut cependant s'avérer la plus rémunératrice. Dans le cas d'une pluriactivité de gros, c'est la frontière entre grossiste et négociant, dont les spéculations embrassent selon la loi « simultanément plusieurs genres de commerce » qui est questionnée. La régularité des transactions mais aussi l'éventail des denrées et marchandises sur lesquelles elles portent sont alors pris en considération.

Les enjeux de classification du commerce comme les manières, pour les acteurs, de se situer par rapport à elles varient donc en fonction des objectifs poursuivis par l'administration. Les règlements contentieux apparaissent non seulement comme le lieu d'affinement des critères de différenciation gros/détail, mais comme une source de connaissance de la pluralité des pratiques. Ils mettent en évidence la difficulté de définir des critères universels de différenciation, indépendamment des produits et des métiers qui en organisent la production et la circulation. Au XIX^e siècle, la distinction entre espaces de stockage, de nature à inscrire la différenciation gros/détail dans le paysage urbain et à associer boutique et petit commerce, n'est plus considérée comme pertinente.