



AVERTISSEMENT

Ce document est le fruit d'un long travail approuvé par le jury de soutenance et mis à disposition de l'ensemble de la communauté universitaire élargie.

Il est soumis à la propriété intellectuelle de l'auteur. Ceci implique une obligation de citation et de référencement lors de l'utilisation de ce document.

D'autre part, toute contrefaçon, plagiat, reproduction illicite encourt une poursuite pénale.

Contact : ddoc-theses-contact@univ-lorraine.fr

LIENS

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 122. 4

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 335.2- L 335.10

http://www.cfcopies.com/V2/leg/leg_droi.php

<http://www.culture.gouv.fr/culture/infos-pratiques/droits/protection.htm>

UNIVERSITE NANCY 2
Faculté de Droit, Sciences économiques et Gestion

**LES APPORTS DE L'ECONOMIE
DE L'INFORMATION ET DES INCITATIONS
A L'ANALYSE DES CORPORATIONS ARTISANALES MEDIEVALES**

THESE POUR LE DOCTORAT EN SCIENCES ECONOMIQUES
(Arrêté du 30 mars 1992)

Présentée et soutenue publiquement le 6 décembre 2002 par
Christelle MOUGEOT

Sous la direction de Monsieur le Professeur François SEUROT

Membres du jury :

Monsieur François SEUROT, Professeur à l'Université de Nancy, Directeur de Recherche

Monsieur Pierre DOCKES, Professeur à l'Université de Lyon, Rapporteur

Monsieur Alain CLEMENT, Maître de Conférences à l'Université de Tours, Rapporteur

Monsieur Jean-Louis BILLORET, Professeur à l'Université de Nancy

Monsieur Stéphane SAUSSIÉ, Professeur à l'Université de Nancy

MEMBRES DU CORPS PROFESSORAL DE LA FACULTE DE DROIT ET SCIENCES ECONOMIQUES DE L'UNIVERSITE NANCY 2

DOYEN

M. Etienne CRIQUI

DOYENS HONORAIRES

MM. TALLON, BENTZ, GROSS, JAQUET,

PROFESSEURS EMERITES

M. VITU, Professeur de Droit Pénal
M. GENDARME, Professeur d'Économie Politique
M. CHARPENTIER, Professeur de Droit Public
M. JAQUET, Professeur de Droit Public
M. COUDERT, Professeur d'Histoire du Droit
Mme GAY, Professeur d'Histoire du Droit
M. BORELLA, Professeur de Droit Public
M. BIHR, Professeur de Droit Privé
M. WEBER, Professeur de Droit Public

PROFESSEURS

MM. GROSS Bernard	Professeur de Droit Privé
GOUBEAUX Gilles	Professeur de Droit Privé
RAY Jean-Claude	Professeur de Sciences Économiques
SEUROT François	Professeur de Sciences Économiques
DUGAS DE LA BOISSONNY Christian	Professeur d'Histoire du Droit
SEUVIC Jean-François	Professeur de Droit Privé
MOUTON Jean-Denis	Professeur de Droit Public
BUZELAY Alain	Professeur de Sciences Économiques
JACQUOT François	Professeur de Droit Privé
ARNOULD Daniel	Professeur de Sciences Économiques
CRICUI Etienne	Professeur de Science Politique
Mme MARRAUD Catherine	Professeur de Droit Privé
MM. BILLORET Jean-Louis	Professeur de Sciences Économiques
PIERRÉ-CAPS Stéphane	Professeur de Droit Public
PRUM André	Professeur de Droit Privé
GOSSEREZ Christian	Professeur de Droit Public
GARTNER Fabrice	Professeur de Droit Public
RICHARD Hugues	Professeur d'Histoire du Droit
EBOUE Chicot	Professeur de Sciences Economiques
DEFFAINS Bruno	Professeur de Sciences Economiques
MAZIAU Nicolas	Professeur de Droit Public
Mme CLAUDEL Emmanuelle	Professeur de Droit Privé
MM. DEREU Yves	Professeur de Droit Privé
RITLENG Dominique	Professeur de Droit Public
SAUSSIÉ Stéphanie	Professeur de Sciences Economiques
BIESMANS Francis	Professeur de Sciences Economiques
GRY Yves	Professeur associé de Droit Public
MAMPUYA Auguste	Professeur "invité" de Droit Public

MAITRES DE CONFERENCES

MM.	DUCROS Jean-Claude	Maître de Conférences de Droit Public
	BOURGAUX Claude	Maître de Conférences de Droit Privé
	BEAUFORT Jean-Louis	Maître de Conférences de Droit Privé
	PELLISSIER Dominique	Maître de Conférences de Sciences Économiques
Mmes	JAEGER Mireille	Maître de Conférences de Sciences Économiques
	CHARDIN France	Maître de Conférences de Droit Privé
MM.	GERMAIN Eric	Maître de Conférences de Droit Public
	LUISIN Bernard	Maître de Conférences de Droit Public
Mme	MANSUY Francine	Maître de Conférences de Droit Privé
MM.	VENANDET Guy	Maître de Conférences de Droit Privé
	LAMBERT Thierry	Maître de Conférences de Droit Privé
Mme	TILLEMENT Geneviève	Maître de Conférences de Droit Privé
M.	HENRY Xavier	Maître de Conférences de Droit Privé
Mme	GANZER Annette	Maître de Conférences de Droit Privé
MM.	OLIVIER Laurent	Maître de Conférences de Droit Privé
	DIELLER Bernard	Maître de Conférences de Science Politique
	GUIGOU Jean-Daniel	Maître de Conférences de Sciences Économiques
	GASSER Jean-Michel	Maître de Conférences de Sciences Économiques
Mme	JANKELIOWITCH-LAVAL Eliane	Maître de Conférences de Droit Privé
M.	AIMAR Thierry	Maître de Conférences de Sciences Économiques
Mmes	KUHN Nicole	Maître de Conférences de Sciences Économiques
	DAVID-BALESTRIERO Véronique	Maître de Conférences de Droit Public
	ETIENNOT Pascale	Maître de Conférences de Droit Privé
	DANTONEL-COR Nadine	Maître de Conférences de Droit Privé
M.	ORY Jean-Noël	Maître de Conférences de Droit Public
Mle	BARBIER Madeleine	Maître de Conférences de Sciences Économiques
M.	FOURMENT François	Maître de Conférences d'Histoire du Droit
Mle	BARBOU des PLACES Ségolène	Maître de Conférences de Droit Privé
M.	ANDOLFATTO Dominique	Maître de Conférences de Droit Public
Mmes	DEFFAINS Nathalie	Maître de Conférences de Science Politique
	SIERPINSKI Batyah	Maître de Conférences de Droit Public
M.	MOINE André	Maître de Conférences de Droit Public
Mles	LEBEL Christine	Maître de Conférences de Droit Public
	LE GUELLAFF Florence	Maître de Conférences de Droit Privé
MM.	PY Bruno	Maître de Conférences d'Histoire du Droit
	BERNI Daniel	Maître de Conférences d'Histoire du Droit
	EVARD Sébastien	Maître de Conférences d'Histoire du Droit
	FENOGLIO Philippe	Maître de Conférences de Sciences Economiques
Mme	BOURREAU DUBOIS Cecile	Maître de Conférences de Sciences Economiques
Mle	GARDIN Alexia	Maître de Conférences de Droit Privé
M.	KLOTGEN Paul	Maître de Conférences de Droit Privé
Mme	DERDAELE Elodie	Maître de Conférences de Droit Privé
M.	BIEAU Alain	Maître de Conférences de Droit Public
M.	BIEAU Alain	Maître de Conférences associé de Sciences Economiques
MM.	BOURE Alain	Maître de Conférences associé de Droit Privé
	MACREZ Roland	Maître de Conférences associé de Droit Privé
	LUCAZEAU Gilles	Maître de Conférences associé de Droit Privé
	FERRY Frédéric	Maître de Conférences associé de Droit Privé

REMERCIEMENTS

Cette thèse a été réalisée sous la direction de Monsieur François SEUROT. Les conseils, les critiques et le soutien dont il m'a fait bénéficier se sont révélés précieux tout au long de ce travail et m'ont permis d'approfondir ma réflexion.

Je remercie Messieurs Pierre DOCKES, Alain CLEMENT, Jean-Louis BILLORET et Stéphane SAUSSIÉ de m'avoir fait l'honneur de constituer mon jury de thèse.

Je tiens aussi à remercier tous les membres du CREDES pour leurs encouragements, leur disponibilité et leur sympathie.

Ces remerciements seraient incomplets si je ne faisais pas référence aux personnes dont le sens critique et l'expérience m'ont permis de faire progresser mes travaux. Je pense plus particulièrement à Jacques BRASSEUL, Jean-Yves CARO, Gary RICHARDSON et Francis WOLEK.

Je voudrais aussi mentionner le soutien sans faille de ma famille et de mes amis dont la simple présence m'a permis d'avancer.

Enfin, pour m'avoir donné l'envie d'avoir envie, merci Thierry...

*La faculté n'entend donner ni approbation, ni improbation
aux opinions émises dans cette thèse, ces opinions devant
être considérées comme propres à leur auteur.*

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	1
PARTIE I / EFFICIENCE INFORMATIONNELLE OU EFFICIENCE ECONOMIQUE :	
LE PARADOXE DES CORPORATIONS MEDIEVALES	11
Chapitre 1 / Les défaillances informationnelles des marchés urbains médiévaux.....	17
Chapitre 2 / Les corporations au secours des marchés artisanaux urbains	81
Chapitre 3 / Corporations, offre de compétences et offre de technologie	145
PARTIE II / CORPORATIONS ARTISANALES ET MONOPOLISATION DES	
MARCHES MEDIEVAUX : DU MYTHE A LA REALITE	208
Chapitre 1 / Des opportunités de cartellisation de l'organisation corporative.....	212
Chapitre 2 / Du comportement économique des corporations médiévales	273
Chapitre 3 / Des conditions historiques du pouvoir de marché des corporations médiévales	341
CONCLUSION GENERALE.....	392
ANNEXE I / NOMENCLATURE DES PRINCIPAUX METIERS MEDIEVAUX	399
ANNEXE II / REGLEMENTATIONS CORPORATIVES QUALITATIVES	404
ANNEXE III / POSSIBILITES ET GAINS DES FRAUDES SUR LA QUALITE DES PRODUITS.....	411
ANNEXE IV / REGLEMENTATIONS CORPORATIVES RELATIVES A L'APPRENTISSAGE	418
ANNEXE V / REGLEMENTATIONS CORPORATIVES RELATIVES A LA GESTION DES VALETS...	426
BIBLIOGRAPHIE	431
TABLE DES MATIERES	446

Introduction générale

«L'histoire compte. Elle compte non seulement parce que nous pouvons apprendre du passé mais aussi parce que le présent et le futur sont liés au passé par la continuité des institutions de la société [...]. Et le passé ne peut être rendu intelligible que comme histoire de l'évolution institutionnelle. Il revient donc aux historiens économistes de prendre en compte théoriquement la structure institutionnelle et organisationnelle du système à la fois au niveau économique et politique»¹.

L'esprit des corporations n'est pas mort avec leur abolition en mars 1791. Il semble même s'être régénéré au cours de ces dernières décennies. Tantôt présenté comme un contre-pouvoir et un facteur d'identité utile dans un monde atomisé, il serait un recours possible à la sclérose de l'Etat-Providence et à l'affaiblissement du système de représentation politique et sociale. Tantôt fustigé au nom de la protection de l'intérêt général, il entraverait l'économie et handicaperait le monde politique. A l'heure où le mot «corporation» est employé à tort et à travers, le temps est venu de revenir à son acception première. Dans cette perspective, notre objectif sera de démystifier ces visions figées des corporations pour montrer qu'elles n'étaient pas simplement des groupements d'intérêts particuliers destinés à garantir à leurs membres monopole et assistance mutuelle. L'utilisation des théories économiques modernes, en particulier les développements récents de l'économie de l'information, nous permettra de nous démarquer des analyses traditionnelles des corporations. En ce sens, nous ne proposerons pas une relecture de l'histoire économique et sociale des villes européennes médiévales mais un éclairage nouveau du rôle et du fonctionnement de l'organisation ayant structuré l'industrie des économies urbaines pré-capitalistes.

Durant le Bas Moyen Age, période qui connut l'émergence de villes et de marchés, la croissance sans précédent de la production urbaine s'accompagna du développement de groupements professionnels spécialisés. Cette forme particulière d'organisation industrielle caractérisa le système productif urbain de l'ensemble des économies pré-capitalistes. *Officium* ou *ministerium* en latin, *arte* en italien, *ambacht* ou *neering* en néerlandais, *Amt*, *Innung*, *Zunft* ou *Handwerk* en allemand, *craftguild* ou *mastery* en anglais, ces associations d'artisans spécialisés sont connues en France sous le nom de *confrérie*, *charité*, *fraternité*, *gilde*, *hanse*,

métier, collège, communauté, corps de métier, maîtrise, jurande ou encore *corporation*. Chacun de ces mots a eu son histoire, chacun a correspondu à des formes spécifiques : ce ne sont pas seulement les mots qui ont varié, ce sont les organisations elles-mêmes. Mais alors «qu'est-ce qu'une corporation ? La question comporte-t-elle une seule réponse ? Ou bien vingt, trente ? De quelles corporations, en effet, voulez-vous parler ? Et de quelles régions ou pays ? Vous avez le choix entre sept siècles d'histoire et entre des dizaines de provinces. Rien donc d'étonnant si le même mot, qui prétend en résumer tant d'autres et de contenu si divers, se prête à des interprétations discordantes... Y avez vous même pensé ? Ce mot que nous employons est-il bien valable pour cet énorme domaine de temps et d'espace ? Ne serait-ce pas une poursuite vaine que de vouloir ramener à l'unité tant d'institutions disparates ?»².

Les travaux relatifs aux corporations se sont très longtemps traduits par des traitements monographiques axés sur les spécificités économiques, politiques et sociales des corporations des grandes villes européennes. Partant de ces études historiques, l'analyse économique cherche à déceler des régularités afin de déterminer les lois qui ont porté à l'apparition de cette organisation complexe. Dans cet objectif, la méthodologie d'analyse que nous adopterons consistera à décomposer la corporation, à travers l'identification de ses composantes, jusqu'à remonter à ses éléments essentiels les plus simples. Les éléments généraux seront distingués des éléments particuliers puisque seuls des premiers peut être dégagée une théorie. Expliquer la moyenne ou la norme de l'ensemble nous permettra d'admettre que l'élément isolé s'écarte de la norme sans perdre de vue l'existence d'une uniformité.

Si des conditions locales ou régionales ont introduit des différences entre ces organisations professionnelles, sur la longue durée, les caractères d'unité l'emportent. Les corporations artisanales qui se sont développées en Europe occidentale entre le XIII^{ème} et le XV^{ème} siècle présentent suffisamment de traits communs pour être considérées comme représentatives d'une structure industrielle urbaine commune à ces régions. En dépit de la diversité des formes particulières qu'elle a pu prendre, trois éléments apparaissent essentiels et généraux : l'obligation corporative qui contraint chaque artisan à appartenir à l'organisation active au sein de son métier, la législation professionnelle qui définit les règles d'exercice de la profession et la tutelle des autorités publiques qui, par un acte formel, assure l'existence et

¹ D. NORTH, 1990, p. 118.

² E. COORNAERT, 1941, p. 24.

l'action de ces organisations. Ces traits constitutifs permettent de définir la corporation comme un groupement d'artisans spécialisés jouissant du privilège de pratiquer exclusivement une profession déterminée suivant des règlements sanctionnés par l'autorité publique.

Concernant son organisation interne, «la corporation a pour base la division des artisans en trois classes : ceux qui s'instruisent, ceux qui servent et ceux qui commandent. A chacun de ces trois échelons correspondent des droits et des devoirs particuliers»³. L'apprentissage, première étape de la vie d'un artisan, est un temps de formation pendant lequel le futur artisan apprend tout ce qui concerne métier et doit à son maître une soumission totale. Une fois terminé son apprentissage, le jeune artisan peut soit s'établir à son compte en tant que maître soit travailler pour le compte d'un artisan indépendant en tant que valet. Le plus souvent, l'apprenti ne parvient à la maîtrise qu'après avoir été valet. Dès ce moment, il fait définitivement partie de la corporation à laquelle il ne se rattachait jusque là que par le lien qui le liait à son maître. Au sommet de la hiérarchie se trouve le maître. Ancien apprenti et le plus souvent ancien valet, il travaille à son compte. Il embauche généralement un ou deux valets et prend un apprenti en plus de ses enfants. Apprenti, valet, maître, telle est l'échelle de la hiérarchie professionnelle, mais tous ne parviennent pas à l'échelon supérieur. Si l'apprentissage finit nécessairement avec le terme du contrat dont il a fait l'objet, la promotion à la maîtrise suppose des connaissances et des ressources financières que beaucoup ne posséderont jamais. Le statut de valet reste donc la condition définitive d'un certain nombre de travailleurs. Enfin, toute organisation suppose une autorité supérieure chargée de connaître des différends et d'assurer le respect des règlements. Cette autorité est confiée dans la corporation à des jurés choisis parmi les maîtres. Tel est, dans ses traits essentiels, le tableau des corporations européennes émergeant au XIII^{ème} siècle avec leur hiérarchie à trois degrés.

Jusqu'à la fin du XV^{ème} siècle, leur structure et leurs règles de fonctionnement varièrent très peu. Durant cette période, leurs statuts ne connurent aucune révision majeure. Les premiers règlements que nous possédions sont ceux publiés par G-B. DEPPING (1837) pour les corporations de la ville de Paris, H. von LOESCH (1907) pour celles de Cologne et T. SMITH (1870) pour celles de Londres. Ces documents nous révèlent les différents pans de la législation professionnelle des industries urbaines européennes prévalant au XIII^{ème} siècle.

Pour L. BRENTANO (1870, p. xxiii), «il suffit d'étudier un règlement pour les connaître tous. A travers toute l'Europe, les corporations établissaient les mêmes règles, se construisaient sur la même structure et répondaient aux mêmes exigences». Cette opinion ne rallie pas les suffrages de tous les historiens. Au regard des règlements cités précédemment, il nous semble que si les corporations européennes ont considérablement différé du point de vue de leur autonomie et de leur rôle politique, leurs caractéristiques économiques étaient cependant partout semblables. Cette constance à travers les villes et les trois siècles que nous nous proposons d'étudier légitime notre choix de privilégier le recours aux règlements des corporations référencées dans le *Livre des Métiers* pour illustrer notre argumentation⁴. Publié sous le nom de *Collection de Règlements des Arts et Métiers de Paris* par G-B. DEPPING en 1837, il est l'œuvre d'Etienne BOILEAU, prévôt de Saint Louis nommé en 1258. En consignant par écrit les coutumes énoncées par les représentants des différents métiers parisiens, il fixa la législation des corporations de manière définitive.

Ce fut seulement à partir de 1500, ligne traditionnelle de partage entre le monde féodal et le monde moderne, que l'histoire corporative européenne connut de profonds bouleversements. L'organisation urbaine de l'industrie médiévale commença à s'effondrer sous la pression de la poussée capitaliste devenue trop générale et trop puissante pour supporter plus longtemps son emprise. Dans une société où les moyens de circulation se multipliaient et où la puissance de l'argent se développait, le protectionnisme de l'industrie urbaine n'offrit plus qu'une digue bien fragile à la poussée du dehors. Pour protéger leur situation, les artisans ne virent de remède que dans un exclusivisme croissant et dans l'achat de privilèges exclusifs que seul désormais le roi pouvait accorder. En effet, à la fin du Moyen Age, les royautes européennes étaient devenues les forces qui réglaient et coordonnaient toute la vie professionnelle. Le pouvoir royal empiétait sur l'autonomie des corporations pour les transformer en institution d'Etat. «La vieille et solide institution des corps d'arts et métiers fut profondément altérée lorsque, d'instruments de travail et de production de richesses

³ E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 83.

⁴ L'édition du *Livre des Métiers* à laquelle nous nous référerons est celle de G-B. DEPPING datant de 1837 et publiée d'après les *Manuscrits de la Bibliothèque du Roi et des Archives du Royaume*. C'est à cette édition que nous renverrons le lecteur pour toutes les citations empruntées aux statuts recueillis par E. BOILEAU dans les années 1260. Précisons que ce recueil est divisé en trois parties. Dans la première sont enregistrés les statuts de chaque corporation parisienne. Dans la seconde figurent les redevances et impôts dus par les gens de métiers. La troisième définit les différentes juridictions de la ville de Paris. Nous n'utiliserons que la première partie, la troisième n'ayant jamais été rédigée et la seconde ne présentant qu'un intérêt secondaire pour le sujet qui nous occupe.

nationales, on les transforma en pourvoyeurs du trésor royal»⁵. Devenues «les choses du roi», pour reprendre les termes de E. COORNAERT (1941), les corporations de l'époque moderne n'ont plus qu'un lointain rapport avec celles du Moyen Age. La victoire définitive du souverain sur la féodalité et l'unification définitive de son administration dans les cadres politiques marquèrent la fin de la désagrégation de la forme traditionnelle d'organisation sociale dans laquelle étaient nées les corporations et constituent le terme opportun de notre étude.

Le besoin de s'unir pour se voir reconnaître les droits nécessaires à l'exercice d'une activité commerciale ou industrielle, le besoin de s'unir pour se protéger de la concurrence ou encore pour réguler le recrutement d'une main d'œuvre extra domestique ou la qualité des produits offerts sont autant de motifs invoqués pour expliquer la création de corporations artisanales. Cependant, tous ne résistent pas à un examen rigoureux. G. MICKWITZ (1936) leur oppose comme critère de pertinence leur capacité à expliquer le trait caractéristique qui distingue les corporations de tout autre groupement professionnel, à savoir l'adhésion obligatoire. «La régulation de l'apprentissage, la gestion de la main d'œuvre qualifiée, la réglementation qualitative, la police professionnelle et les autres arrangements économiques n'étaient possibles qu'à l'intérieur d'une organisation comprenant tous les professionnels d'une industrie. L'essentiel est l'obligation corporative, le reste n'est que secondaire»⁶.

Ce principe fondateur s'offre à deux interprétations diamétralement opposées. Il peut être considéré comme le cœur d'une stratégie de cartellisation des marchés urbains médiévaux privilégiant la promotion exclusive des intérêts particuliers. Il peut, au contraire, permettre d'imposer une législation professionnelle d'intérêt général à tous les artisans d'une industrie. Si la conception traditionnelle suggère que les corporations ont freiné le commerce et réduit l'efficacité économique en monopolisant les marchés, en étouffant les innovations et en érigeant des barrières à l'entrée et aux échanges, l'approche alternative dans laquelle nous nous inscrivons affirme le contraire. Visant à mettre en évidence les justifications théoriques à l'existence et aux règles de fonctionnement de ces organisations, elle réhabilite l'hypothèse du contrôle corporatif de la qualité des produits offerts. En effet, faute d'expliquer l'obligation corporative, celle-ci avait été abandonnée, à la fin du XIX^{ème} siècle, au profit de l'opinion classique assimilant ce principe à un objectif de monopolisation des marchés urbains. Les

⁵ L. BRENTANO, 1870, p. cxiii.

⁶ G. MICKWITZ, 1936, p. 9.

développements récents de l'économie de l'information vont nous permettre de surmonter l'impasse dans laquelle cette thèse était plongée.

Dans la littérature moderne relative aux liens unissant organisation et marché, l'explication fondamentale de l'existence des organisations tient à la confrontation des agents économiques avec l'incertitude. L'incomplétude de l'information constitue une source majeure d'inefficience dans la coordination par le marché. Les sources de cette incomplétude sont de deux ordres. Elle peut résulter de la sélection adverse, c'est-à-dire de l'incapacité d'obtenir une information exhaustive sur les caractéristique d'un bien acheté ou vendu sur le marché en raison de l'hétérogénéité de biens apparemment semblables. Elle peut également résulter du hasard moral, c'est-à-dire d'une situation où l'information incomplète ou imparfaite provient de ce que les participants peuvent entreprendre des actions non observables affectant le résultat de la décision. Conséquence de ces caractéristiques inhérentes à l'information, il existe une asymétrie profonde entre participants au marché, asymétrie dans l'information détenue et asymétrie dans la capacité d'acquérir de l'information. Ces distorsions permettent d'éclairer la genèse logique des organisations et d'expliquer leur rôle positif dans la structuration des marchés.

La mise en évidence de problèmes d'asymétries de l'information quant à la qualité des produits artisanaux va nous permettre de justifier conceptuellement non seulement le recours des agents à un mode d'organisation alternatif au marché mais également les caractéristiques spécifiques des corporations médiévales. Ces caractéristiques sont parties prenantes d'un système cohérent d'éléments qui se renforcent mutuellement et que nous chercherons à analyser comme tels. Pour fournir cette explication globale qui présente l'ensemble de leurs caractéristiques en un mode unifié, nous nous inscrirons dans le courant de la *Nouvelle Histoire Economique*. Sous des formes différentes, ses deux fondateurs, R. FOGEL et D. NORTH, ont montré la fertilité d'une interaction substantielle entre la théorie économique et l'histoire économique. «La théorie économique a tout à gagner à être informée de l'étendue des possibilités des sociétés humaines. Rien ne devrait être plus intéressant pour le théoricien économique bien formé que l'opportunité d'observer l'interaction entre les institutions sociales et le comportement économique à travers le temps et l'espace»⁷. L'histoire économique a depuis toujours intégré, dans le cadre d'une démarche factuelle et pragmatique, l'étude des structures institutionnelles et organisationnelles. La *Nouvelle Histoire Economique*

ne fait pas table rase du passé. Elle n'ignore pas les travaux des générations antérieures de chercheurs. Elle éclaire un ensemble de problèmes ignorés par les économistes et réinterprète une partie substantielle de la littérature existante en appliquant les théories économiques et des éléments de modélisation à l'histoire concrète.

Dans cette perspective, nous montrerons que les agents économiques médiévaux ont choisi d'organiser l'artisanat urbain en corporations de métiers pour réduire l'incertitude régnant sur ces marchés. Se faisant, ces organisations ont constitué la condition *sine qua non* du développement d'un commerce mutuellement avantageux dans l'Europe médiévale. Plus précisément, nous consacrerons la première partie de ce travail à montrer que les corporations ont constitué des substituts efficaces à des signaux de marché défaillants pour surmonter les obstacles informationnels aux échanges. Plus précisément, nous justifierons empiriquement cette hypothèse d'asymétries de l'information génératrices d'organisation (chapitre 1). La réglementation corporative, qui a été une réglementation coutumière avant tout subordonnée aux exigences de la pratique, constituera le fondement de notre argumentation. A la parcourir, on ne rencontre pas une théorie ou un système mais une collection de faits concrets, une suite de descriptions. Les statuts amoncellent, sans ordre apparent, les prohibitions les plus variées, uniquement soucieux de porter remède là où l'expérience avait signalé un abus. Le recul de l'histoire et l'apport de la théorie économique vont nous permettre de dessiner à travers ces considérations éparses des règlements professionnels tous les éléments d'une stratégie collective d'élimination des obstacles informationnels aux échanges.

Obligation corporative, réglementation qualitative, apprentissage et police professionnelle furent les instruments avec lesquels ces professionnels spécialisés réussirent à protéger les consommateurs contre les risques de défectuosité des produits artisanaux (chapitre 2). Par la seule légitimation des artisans corporatifs qui, en contrepartie du droit de produire et de vendre leurs produits sur les marchés urbains, s'engageaient à assurer une production conforme aux réglementations édictées, les corporations mirent fin à la sélection adverse. Une fois entrés sur le marché sous le couvert de ces organisations, les artisans avaient cependant intérêt à tromper la confiance des consommateurs en offrant des produits de qualité inférieure aux normes fixées. Afin d'éliminer cet aléa de moralité, les corporations ont cherché à faire internaliser à leurs membres les conséquences de leur comportement en contrôlant leurs productions individuelles et en sanctionnant les contrevenants. Par ces

⁷ R. SOLOW, 1986, *History and Modern Economists*, Blackwell, p. 24.

dispositions, les corporations parvinrent à imposer le label corporatif comme un gage de qualité.

L'institutionnalisation de la loyauté des relations commerciales était, certes, le principal pan de la réglementation corporative mais il n'était pas le seul. La transmission des compétences professionnelles était également menacée par des problèmes d'opportunisme (chapitre 3). La rationalité limitée des agents était susceptible de remettre en cause le bon déroulement du contrat d'apprentissage dont le respect conditionnait l'efficacité du dispositif corporatif de garantie de la qualité des produits offerts. Palliant déjà les défaillances du marché des produits finis, les corporations constituèrent de véritables structures de gouvernance des relations d'apprentissage. Elles permirent de réduire les conflits par le recours à des procédures spécifiques facteurs de stabilisation des relations d'apprentissage.

Si les asymétries de l'information ont généré de telles organisations, c'est-à-dire des organisations qui avaient tous les moyens de renforcer leur pouvoir de marché, nous ne pouvons alors ignorer l'effet de retour de ces organisations sur les structures des marchés médiévaux. Sur un plan théorique, cela signifie qu'on ne peut comprendre la renaissance de l'économie de marché dans les villes médiévales et son mode de fonctionnement si on ne reconnaît pas l'existence d'organisations qui, par leurs caractéristiques et leurs stratégies, ont défini et déterminé la configuration du système économique médiéval. Aussi consacrerons-nous une seconde partie à l'étude de la structure légale des marchés des produits finis et du travail qualifié des villes médiévales. Celle-ci est en effet plus complexe que ne le laisse supposer la conception monopolistique traditionnelle. Affirmer que les corporations ont monopolisé les marchés médiévaux est une position trop extrême au regard des possibilités réelles de cartellisation de cette organisation (chapitre 1). Certains de ses éléments organisationnels et réglementaires pouvaient être détournés par les artisans corporatifs afin de transformer leurs groupements professionnels en cartels de production. L'obligation corporative associée à une discipline interne garantissant les comportements mutuellement coopératifs pouvaient constituer les fondements d'une stratégie collective de captation de rentes. Toutefois, la portée limitée du monopole corporatif, les réglementations tarifaires des autorités locales et les préceptes moraux de l'Eglise limitaient leur capacité à fixer des prix de monopole. Au niveau interne, la cohésion nécessaire au fonctionnement d'une entente était menacée par le comportement concurrentiel de ses membres. A la thèse dominante d'un cartel corporatif strictement égalitariste nous substituerons donc une vision plus souple des relations

entre artisans. En l'occurrence, nous montrerons que l'égalitarisme sous-jacent à la réglementation corporative ne tendait pas à assurer à ses membres des revenus égaux mais d'égales possibilités de tirer leur revenu du marché.

De cette analyse nous déduirons que les décisions de production des corporations peuvent être assimilées à celles de cartels dominants confrontés à une frange industrielle non réglementée (chapitre 2). Leur privilège exclusif de pratiquer une activité donnée n'impliquait pas l'exclusivité des ventes des produits artisanaux. En revanche, il impliquait l'exclusivité d'accès à l'offre de main d'œuvre qualifiée. En d'autres termes, si nous contestons l'existence de monopoles corporatifs, nous établissons celle de monopsones corporatifs sur les marchés urbains du travail qualifié.

Entreprises dominantes sur les marchés des produits et monopsones sur les marchés du travail, les corporations disposaient théoriquement d'une position privilégiée pour capter des rentes. Cette conclusion est néanmoins à relativiser au regard des interactions complexes entre pouvoirs publics, guildes marchandes et corporations artisanales dont les marchés médiévaux étaient le théâtre (chapitre 3). En utilisant comme clé d'interprétation l'environnement politico-économique dans lequel elles évoluaient, nous proposerons une classification du pouvoir de marché des principales corporations artisanales. Nous montrerons ainsi que les marchés des produits alimentaires et des services pouvaient permettre aux artisans corporatifs d'exploiter de substantielles rentes de monopole et de monopsones. En revanche, sur le marché des biens durables régnait une concurrence monopolistique à laquelle seule échappait l'offre de produits haut de gamme.

Appliquer ainsi les outils que nous offre la théorie économique contemporaine à un objet historique nous permet de montrer que les corporations médiévales ont constitué des vecteurs d'échanges mutuellement avantageux qui n'auraient pas pu avoir lieu en l'absence de telles organisations. Le bilan globalement positif que nous en dressons contraste fortement avec la vision académique conventionnelle. Selon nous, cette dernière a trop vite assimilé les barrières à l'entrée érigées par les corporations à un objectif de monopolisation des marchés urbains. Nous pensons qu'au contraire, ces barrières à l'entrée ont favorisé le développement des transactions commerciales en éliminant les barrières informationnelles aux échanges. De la démonstration de cette thèse émergera la conclusion que le système corporatif a constitué une source d'efficience économique dans les villes médiévales.

Première partie :

Efficience informationnelle ou efficience économique :

le paradoxe des corporations médiévales

Une analyse de la gouvernance corporative des marchés urbains

A la fin du XIX^{ème} siècle se développa un nouveau courant d'analyse des corporations médiévales. S'appuyant sur la place prépondérante des réglementations qualitatives dans les statuts corporatifs, ses partisans avancèrent l'idée que les corporations «avaient été créées pour prévenir les fraudes et malfaçons en imposant le respect de standards de production communément élaborés et acceptés»¹. De nombreuses études empiriques, menées principalement par G-B. DEPPING (1837) et G. FAGNIEZ (1877) pour la France, par H. von LOESCH (1907) pour l'Allemagne et par T. SMITH (1870) et C. WALFORD (1888) pour l'Angleterre, tendaient à justifier l'hypothèse selon laquelle «l'énumération des nombreuses prescriptions techniques et professionnelles que renfermaient les statuts des métiers avait pour but d'assurer la bonne exécution du travail et de lutter contre les fraudes»².

Les effets bénéfiques de ces réglementations qualitatives étaient reconnus par tous, y compris par les partisans de l'approche monopolistique des corporations. H. PIRENNE (1933, p. 326), pourtant ardent détracteur de ces organisations, souligna le rôle essentiel qu'elles avaient eu dans la surveillance de la vie industrielle. «La discipline imposée à l'artisan visait naturellement à assurer la qualité irréprochable des produits fabriqués. En ce sens, elle s'exerçait au profit du consommateur». F. RORIG (1951, p. 150) admettait que «les statuts corporatifs révélaient l'importance de protéger le consommateur contre les défauts. La qualité des produits était la préoccupation principale des artisans médiévaux». En examinant les écrits d'A. SMITH (1776), nous pouvons constater que s'il critiquait vivement la gestion corporative de l'apprentissage, il ne s'attaquait ni à l'établissement de standards de production ni au contrôle de la qualité des produits : «l'existence de longs apprentissages ne peut aucunement donner l'assurance que des ouvrages défectueux ne seront pas fréquemment mis en vente publique. Quand cela se produit, c'est généralement l'effet d'une fraude et non de l'incompétence ; et l'apprentissage le plus long ne peut donner aucune garantie contre la fraude. Des règlements tout à fait différents sont nécessaires pour prévenir cet abus. Le poinçon de garantie sur l'argenterie et les estampilles sur les toiles de lin et les draps de laine donnent à l'acquéreur une garantie bien plus grande que n'importe quelle loi sur l'apprentissage»³.

¹ W. ASHLEY, 1892, p. 102.

² E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 148.

³ A. SMITH, 1776, p. 133.

Bien que la nécessité de règles régulatrices applicables à l'industrie artisanale ait été unanimement reconnue, elle ne suffisait pas à légitimer la création des corporations. Certes, on reconnaissait la contribution de leurs règlements professionnels à l'instauration d'une économie qualitative mais comment justifier autrement que par la volonté de limiter la concurrence le principe d'adhésion obligatoire sous-tendant l'organisation corporative ? Ainsi que le résumait D. NORTH et T. THOMAS (1973, p. 85), «le statut privilégié des guildes, ces monopoles de première heure, était établi en vue des intérêts de leurs membres : en effet, il permettait aux artisans d'investir à coup sûr un capital d'exploitation et également d'assurer un certain niveau de qualité à leurs produits». Faute d'expliquer le principe de l'obligation corporative, l'hypothèse du contrôle de la qualité des produits offerts comme déterminant de la création des corporations ne parvint pas à s'imposer face à l'approche monopolistique.

Abandonnée au début du XX^{ème} siècle, elle fut cependant réhabilitée à la fin des années 1980 par les travaux de B. GUSTAFSSON (1987). Les développements modernes de l'économie de l'information et des organisations lui permirent d'intégrer les barrières à l'entrée érigées par les corporations à l'entrée des marchés urbains dans un modèle global de régulation de la qualité des produits artisanaux. Il montra que l'organisation corporative fut l'institution qui permit aux marchés artisanaux de surmonter le problème de sélection adverse menaçant leur fonctionnement en garantissant aux consommateurs l'achat de produits de qualité minimale. En établissant cette analogie entre marchés médiévaux et modèles contemporains d'asymétries de l'information, il donna les premiers fondements théoriques à l'hypothèse du contrôle corporatif de la qualité de la production artisanale.

Ce renouveau se répandit rapidement parmi les historiens économiques. Pour R. BRITNELL (1993, p. 132), «la qualité des biens manufacturés était réglementée afin de protéger les consommateurs contre des fraudes difficiles à détecter [...] et d'assurer la subsistance des artisans individuels dont la prospérité dépendait de la réputation de leur corporation». F. WOLEK (1994, p. 129) considère que les corporations «se sont efforcées de standardiser la qualité des produits artisanaux» contribuant à «partager les effets bénéfiques de leur réputation collective entre leurs membres». Selon H. ROOT (1994, p. 121), «la corporation était aussi quelque chose comme une marque commerciale destinée à donner un label de qualité à la production d'un groupe déterminé d'artisans.[...] Les corporations ont contribué au bien-être social en instaurant un mécanisme fondé sur la réputation». Plus récemment, G. RICHARDSON (2000, p. 1) soutint que «la réputation corporative rassurait

des consommateurs inquiets des défauts cachés que pouvaient leur réserver les produits artisanaux. Ce gage de qualité encourageait les échanges et accélérail l'expansion du commerce et de l'industrie. En d'autres termes, le label corporatif résolvait le problème de sélection adverse touchant les marchés médiévaux».

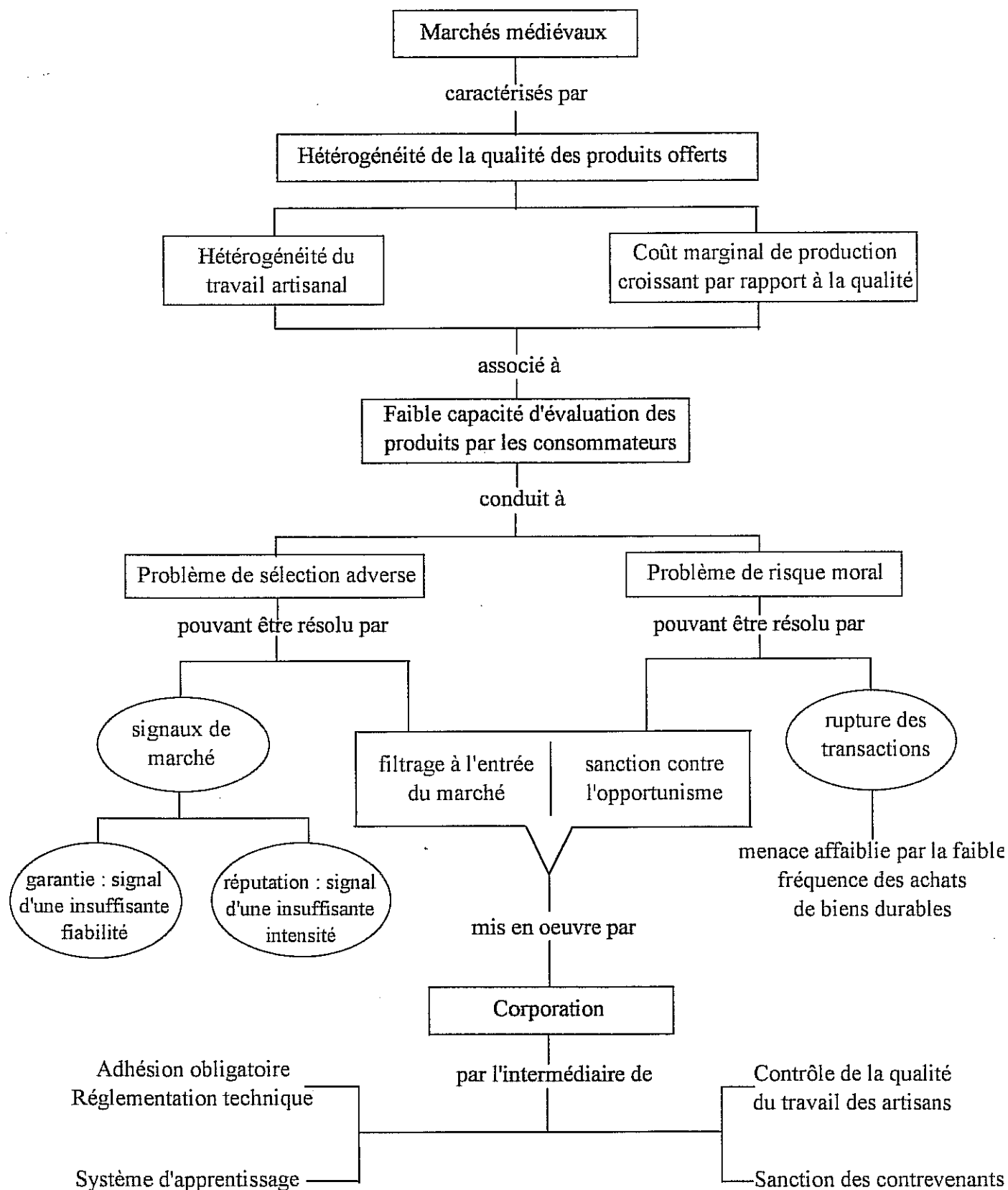
Si la propension des agents économiques à recourir à une organisation plutôt qu'au marché se justifie généralement par la confrontation avec l'incertitude, aucun de ces travaux ne démontre la supériorité des corporations. Comme le suggéra A. SMITH dès le XVIII^{ème} siècle, «prétendre que les corporations sont nécessaires à une meilleure organisation des métiers est sans aucun fondement. La discipline réelle et efficace qui s'exerce sur un ouvrier n'est pas celle de sa corporation mais celle de ses clients. C'est la peur de ne plus être employé par eux qui limite ses fraudes et corrige sa négligence»⁴. Certes, les problèmes d'asymétries de l'information peuvent empêcher la sanction du marché décrite par A. SMITH (1776) mais, aujourd'hui, il est admis que les problèmes d'asymétries de l'information peuvent être résolus par des dispositifs privés de diffusion de l'information. Une question s'impose donc : pourquoi les artisans urbains ont-ils eu recours à la création d'une organisation spécifique ?

Dans cette perspective, l'objet de cette première partie sera de légitimer l'existence des corporations en tant que substituts efficaces à des activités de signal défaillantes pour résoudre les problèmes informationnels menaçant le fonctionnement des marchés urbains artisanaux. Si, aujourd'hui, de tels obstacles peuvent être surmontés par l'amélioration de l'information des consommateurs grâce à des signaux de marchés tels l'offre de garantie et la réputation du producteur ou par l'intermédiation d'une tierce partie chargée d'expertiser la qualité des produits offerts, nous montrerons qu'au Moyen Age, de telles stratégies étaient vouées à l'échec (chapitre 1). Dans le contexte institutionnel spécifique des villes médiévales, elles ne permettaient pas aux acheteurs de distinguer de façon suffisamment fiable les caractéristiques réelles des marchandises proposées pour lever la distribution asymétrique de l'information. Enrayer la sélection adverse supposait donc de filtrer et de sélectionner les différentes sources d'offre de sorte que les produits défectueux ne puissent être offerts sur les marchés urbains. C'est à cette exigence qu'ont répondu les corporations en constituant une application médiévale des systèmes de licences de production que nous connaissons aujourd'hui (chapitre 2). Adhésion obligatoire de tous les artisans urbains à l'organisation régissant leur métier,

contrôle des aptitudes professionnelles et instauration de normes qualitatives sont les principales dispositions grâce auxquelles les corporations réussirent à minimiser les risques de malfaçons des produits artisanaux. Cependant, les problèmes informationnels des marchés médiévaux ne se réduisaient pas à la seule sélection adverse, ils se traduisaient également par des problèmes de hasard moral qui, jusqu'ici, ont été ignorés. En effet, compte tenu de la croissance des coûts marginaux de production par rapport à la qualité, les artisans avaient intérêt à tromper les consommateurs sur les caractéristiques réelles de leurs produits. Afin de protéger les consommateurs contre l'opportunisme de leurs membres, les corporations ont institué une police professionnelle chargée de repérer les contrevenants à leurs règlements et un système répressif permettant de leur faire internaliser les conséquences de leur comportement. Le schéma 1.1 présenté à la page suivante décompose les différents rouages de ce dispositif corporatif de lutte contre les malfaçons et les fraudes sur la qualité. Enfin, la qualité des produits artisanaux étant intrinsèquement liée aux compétences et aux techniques utilisées, nous compléterons notre analyse du dispositif corporatif de garantie de la qualité des produits offerts par l'analyse du rôle des corporations dans la formation de ses membres et dans la promotion des innovations (chapitre 3). Nous montrerons ainsi qu'en plus de pallier aux défaillances informationnelles des marchés artisanaux, ces organisations ont constitué de véritables structures de gouvernance des relations d'apprentissage.

⁴ A. SMITH, 1776, p. 141.

Schéma 1.1 – Stratégie corporative de lutte contre les fraudes et malfaçons



Chapitre 1

Les défaillances informationnelles des marchés urbains médiévaux

«Sous la diversité des noms qui la désigne [...], l'institution [corporative], en ce qu'elle a d'essentiel, apparaît partout identique en son fond, parce qu'elle répond partout aux mêmes nécessités foncières. C'est en elle que l'économie urbaine a trouvé son expression la plus générale et la plus caractéristique»¹.

A l'instar d'H. PIRENNE (1933), les historiens s'accordent à reconnaître l'existence d'une corrélation entre le développement des corporations artisanales et la croissance de la civilisation urbaine entre 1000 et 1350, période durant laquelle l'Europe de l'Ouest s'est dotée de villes et de marchés. La formation de corporations spécialisées dans ces centres urbains fut le résultat d'une nouvelle et complète division sociale du travail. Si, dans les périodes antérieures, l'artisanat était principalement une activité domestique satisfaisant les besoins directs du ménage, pour la première fois au début de ce second millénaire, il fonctionne à grande échelle et séparément de l'agriculture. Ce lien ayant uni l'urbanisation, l'essor d'une économie d'échange et le développement de corporation amène à s'interroger sur les besoins, les nécessités foncières pour reprendre les termes de H. PIRENNE, auxquels ont répondu ces organisations. En d'autres termes, nous nous attacherons, dans ce premier chapitre, à identifier les origines des corporations artisanales médiévales.

Si cette question suscite l'intérêt de chercheurs de différentes disciplines, elle n'a cependant pas la même résonance selon le champs d'analyse considéré. En histoire et en droit, elle se rattache à l'identification des formes antérieures d'associations dont l'évolution a pu aboutir à la constitution des corporations médiévales (section 1). En économie, elle revient à se demander pourquoi de telles organisations ont pu exister. Ainsi formulée, cette question peut paraître ambiguë dans la mesure où elle recouvre deux interrogations distinctes mais imbriquées. La première est liée au problème général des conditions susceptibles d'expliquer l'existence d'une forme spécifique d'organisation dans un système économique donné. Il s'agit alors de mettre en évidence les circonstances historiques susceptibles d'expliquer l'existence même du système corporatif. La seconde concerne les raisons conceptuelles susceptibles de justifier l'existence des corporations artisanales dans les économies préindustrielles. Elle implique cette fois d'analyser les arguments théoriques permettant de comprendre pourquoi, dans les économies pré-capitalistes, les corporations ont dominé l'organisation des marchés urbains (section 2).

Section 1 / Des discours historiques et juridiques au discours économique : de l'empirisme à l'abstraction

L'analyse d'un objet historique ne saurait être purement économique. Elle doit également refléter les faits institutionnels et politiques afin de révéler l'interrelation entre faits économiques et faits non-économiques. L'histoire est donc une source essentielle du matériau de l'économiste. Cependant, depuis la fin du XIX^{ème} siècle, l'évolution des rapports entre économistes et historiens a révélé l'écart croissant des préoccupations méthodologiques des uns et des autres. Les premiers se sont attachés à définir des concepts susceptibles de révéler des régularités et des comportements prévisibles et rationnels. Les seconds ont surtout cherché à considérer les faits juridiques, sociaux, culturels et politiques qui, à côté des facteurs économiques, pouvaient expliquer le fonctionnement des sociétés. La méthode des premiers tend vers l'abstraction tandis que celle des seconds est orientée vers l'empirisme. Mais, à l'instar de J. HICKS (1969), nous pensons que toutes deux tendent à s'enrichir de leurs contacts mutuels. Ainsi que l'a souligné G. SCHMOLLER (1900), l'économiste doit être un historien dans la phase initiale de l'induction, préliminaire indispensable à son travail théorique. De l'évidence empirique fournie par l'historien doit surgir la théorie proposée par l'économiste. Symétriquement, l'économiste fournit à l'historien des clés méthodologiques de collecte des données historiques. L'usage de concepts comme manière d'identifier la permanence des phénomènes historiques a notamment été souligné par T. ASHTON (1946). Selon lui, l'abstraction de l'économie doit fournir «le principe sélectif» sans lequel l'histoire n'est qu'une accumulation désordonnée de faits.

Le positionnement particulier de l'analyse des corporations au carrefour de l'histoire et de l'économie implique que la réflexion économique que nous allons mener se nourrisse du matérialisme historique afin de concilier rationalité économique et diversité historique. Cette complémentarité n'implique toutefois pas une perte d'identité pour ces deux disciplines. La question de l'origine des corporations est particulièrement illustrative des cadres analytiques propres à chaque discipline. Aussi consacrerons-nous cette première section à replacer cette problématique spécifique dans celle plus vaste des axes de recherches respectifs de l'histoire et de l'économie.

¹ H. PIRENNE, 1933, p. 320.

§1 / Les corporations dans l'histoire constitutionnelle et légale

Au cœur de nombreuses réflexions, la question de l'origine des corporations médiévales européennes n'a pas la même signification selon la spécialité considérée. Pour les historiens, elle revient à se demander d'où viennent les corporations. La réponse qu'elle appelle tient à l'identification des formes antérieures d'association qui ont pu évoluer vers cette forme ultime d'organisation qu'ont constitué les corporations médiévales. Plus précisément, elle voit s'opposer romanistes et germanistes (11). Les historiens du droit ont, quant à eux, privilégié une approche intégrant l'origine des corporations dans celle, plus large, de la genèse du système politico-légal des sociétés médiévales. Cet angle d'analyse leur a permis de définir les principes généraux constitutifs de l'organisation corporative (12). Point commun entre historiens et juristes, la question de l'origine des corporations est appréhendée sous un angle que nous qualifierons de généalogique.

11 / D'où sont issues les corporations médiévales ? La problématique centrale de l'analyse historique

L'organisation corporative, telle qu'elle apparut au XIII^{ème} siècle avec tous les caractères d'une institution déjà organisée et dotée d'une constitution régulière, amena les historiens à rechercher ses origines dans des formes antérieures d'association à caractère religieux, solidaire ou populaire. Deux grandes théories ont ainsi été élaborées au XIX^{ème} siècle. Pour l'une, la corporation médiévale serait une émanation directe du collège d'artisans romain dont la tradition se serait perpétuée au fil des siècles (111). Selon la théorie domaniale, la corporation artisanale découlerait, au contraire, de l'organisation seigneuriale du travail au sein des ateliers féodaux (112).

111 / Des collèges romains aux corporations médiévales

Dès les premiers temps de son histoire, la Rome antique eut ses groupements de métiers parmi les professions adonnées aux fabrications d'Etat ou encore parmi celles qui avaient la charge d'approvisionner les villes en denrées alimentaires². Leurs statuts étaient variables mais toujours subordonnés aux pouvoirs publics. La filiation entre ces collèges d'artisans et les corporations médiévales apparaît des plus probables à E. MARTIN SAINT-LEON (1909, pp. 55-56). Il fonde son hypothèse sur les statuts de certains métiers parisiens rédigés aux XII^{ème} et XIII^{ème} siècles qui mentionnent l'ancienneté des coutumes qu'ils consacrent. Il en est ainsi, par exemple, de la *Grande Boucherie*. Des lettres patentes de Philippe-Auguste datant de 1182 proclament que les privilèges des bouchers ont été confirmés par son père Louis VII (1137-1180), par son grand-père Louis VI (1100-1137) et par toute la série des rois Francs ses prédécesseurs³. Cette communauté de bouchers semble donc avoir déjà été investie de ses prérogatives sous les rois carolingiens. Sachant que la possession des étaux s'y transmettait héréditairement et que l'hérédité de charge était l'un des traits caractéristiques des collèges publics sous le Bas Empire, il paraît alors vraisemblable d'admettre que les bouchers parisiens avaient continué tout au long de ces siècles à exercer les mêmes fonctions dans les mêmes conditions que leurs aïeux.

A cette conclusion E. COORNAERT (1941, p. 44) oppose le fait que le rôle économique des collèges romains apparaît des plus obscur : «avaient-ils pour raison d'être le maintien d'une technique ? Formaient-ils des apprentis ? Jouissaient-ils d'un monopole ? Avaient-ils un rôle religieux ? Nos ignorances laissent sans réponse trop de questions pour que l'on ne soit pas gêné par les affirmations catégoriques de certains». Cette filiation est, en effet, extrêmement difficile à soutenir ou à réfuter car «dans les IX^{ème} et X^{ème} siècles, la société féodale elle-même n'a point d'histoire et il est impossible de suivre le fil de ses destinées. La propriété était alors tellement livrée aux hasards de la force, les institutions étaient si peu assurées, si peu régulières, toutes choses étaient en proie à une anarchie si

² Les collèges romains se décomposaient, d'une part, en collèges publics comprenant toutes les professions nécessaires à la subsistance du peuple et indispensables à la sûreté de l'Etat et, d'autre part, en collèges privés comprenant les banquiers ou prêteurs d'argent [*argentarii*], les artisans travaillant le bois [*dendrophori* et *tignarii*], ceux travaillant le marbre et la pierre [*marmorii* et *lapidarii*], les fabricants de couvertures [*centonarii*], les marchands de vin [*negotiatores vini*], les médecins [*medici*] et les professeurs [*professores*].

³ Ces lettres citées par E. MARTIN SAINT-LEON (1909, p. 57) proclament précisément : «*Noverint universi praesentes... quoniam carnifices nostri Parisienses nostram adierunt presentiam requirentes ut antiquas eorum consuetudines sicut pater et avus noster Ludovicus bonae memoriae et alii predecessores nostri reges Francorum eis concesserunt et in pace tenere permiserunt, ita et nos eis concederemus*».

agitée, qu'aucun enchaînement, aucune clarté historique ne se laissent voir»⁴. De cette incertitude naît la controverse, encore aujourd'hui non résolue, du maintien ou de la disparition des institutions municipales gallo-romaines. Quelle que soit la thèse retenue, la disparition des magistratures romaines n'implique pas nécessairement celle des collèges d'artisans. De la persistance des premières ne dépend pas le maintien de certaines traditions corporatives, de certains liens professionnels qui auraient servi de transition entre les anciens collèges et les futures corporations. Il est possible d'admettre que ces origines romaines ont pu subsister dans les régions situées au Sud de l'Europe, c'est-à-dire les régions où la marque de Rome était la plus forte. Dans le Midi de la France, les institutions romaines, certes affaiblies, subsistèrent jusqu'au VII^{ème} siècle. L'organisation municipale antique y traversa le VIII^{ème} siècle. Ailleurs, la vie urbaine s'était ralentie plus tôt et l'autorité des rois s'était trop affaiblie pour que l'on puisse concevoir le maintien d'un système aussi autoritaire que celui des collèges romains. A cette restriction géographique F. OLIVIER-MARTIN (1938, p. 85) ajoute une nuance selon le secteur d'activité concerné : «tout au plus peut-on croire à la survivance de vieilles et d'ailleurs élémentaires préoccupations assujettissant à une police plus stricte émanant du roi ou du seigneur les métiers essentiels des boulangers et des bouchers».

D'autres auteurs, dont G. SCHMOLLER (1879, p. 376), reconnaissent seulement aux institutions romaines une influence indirecte et lointaine sur le mouvement corporatif européen du XIII^{ème} siècle : «sans doute les premières corporations du Moyen Age ne se relient pas directement aux collèges romains ; les révolutions survenues de 300 à 1100 avaient détruit la plupart de ces corporations. Mais ce qui subsistait, c'était la réglementation romaine du marché, les poids et mesures romains, la monnaie romaine, la police industrielle romaine»⁵. Si l'esprit réglementaire de la Rome Antique avait pu persister et imprégner les mentalités⁶, il n'est cependant pas question, pour M. BOUVIER-AJAM (1957, p. 245), d'en faire le facteur déterminant de la renaissance des corporations. «Si ces antécédents ont ouvert des voies, laissé des souvenirs et même des traces, il ne semble absolument pas qu'ils aient pu être la source des corporations médiévales». Cette impossibilité tient, selon lui, au fait que les collèges romains sont nés de la volonté de l'Etat tandis que les corporations sont nées de la

⁴ A. GUIZOT, *Histoire de la civilisation en France*, 16^{ème} leçon, p. 146.

⁵ G. SCHMOLLER (1879) insiste d'ailleurs sur l'influence trop méconnue que les institutions romaines ont exercé sur le mouvement corporatif de l'Allemagne Rhénane.

volonté des artisans. Cette distinction fondamentale est également soulignée par P. VIOLLET (1911, p. 624) pour qui «les corporations médiévales sont avant tout le fruit de la liberté ; les collèges sont, au contraire, sinon créés, du moins entretenus et favorisés par l'Etat lui-même».

La persistance de certaines traditions professionnelles, de certains liens corporatifs datant de l'époque gallo-romaine semble donc probable sans qu'il soit néanmoins possible de l'affirmer comme un fait historique établi. Cette influence romaine est, pour M. WEBER (1923), un phénomène trop local pour être liée à un mouvement aussi universel et puissant que celui de l'organisation corporative du travail. Cette filiation ne peut constituer qu'un facteur très accessoire de la résurrection des corporations au XIII^{ème} siècle. Aussi, dès la seconde moitié du XIX^{ème} siècle émergea, en Allemagne, une autre théorie de l'origine des corporations qui jouit également d'un grand succès parmi les historiens sans, toutefois, faire l'unanimité : la théorie du droit domanial.

112 / La théorie du droit domanial : des ateliers seigneuriaux aux corporations médiévales

Cette théorie relie les origines des corporations artisanales à l'organisation du travail dans la *villa* de l'époque franque. C'est à l'intérieur de la *villa*, dans ces ateliers d'artisans pour la plupart de condition servile, que se seraient formés les groupements professionnels, noyaux des futures corporations. Elaborée dès 1815 en Allemagne, par EICHHORN⁷ et soutenue par BUCHER (1901), EBERSTADT (1897), HEUSLER⁸ (1872), NITZSCH⁹ (1859) et SOMBART (1928), cette théorie fut reprise, en France, par FAGNIEZ (1877, p. 3). Selon lui, «c'est de ces groupes d'artisans créés dans les domaines des grands propriétaires que sortirent les corps de métiers du Moyen Age». A l'époque où le commerce était réduit au minimum, chaque domaine s'efforçait de se suffire à lui-même. Pour cela, chacun avait ses propres artisans. Aussi l'idée est-elle née que les corporations avaient pu procéder de ces groupements locaux de gens de métiers. Une forme intermédiaire, le *magisterium*, association

⁶ «Il est possible que le souvenir des institutions de l'époque romaine ne se fût jamais absolument effacé. Les associations et les collèges si fréquemment mentionnés par les inscriptions latines de la région gauloise ont-ils complètement disparu dans le naufrage de l'invasion barbare ? La critique rigoureuse n'a pas le droit de le supposer» affirme M. LUCHAIRE, *Les communes Françaises*, p. 28, cité par E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 55.

⁷ EICHHORN, 1815, «Über den Ursprung der städtischen Verfassung in Deutschland», *Zeitschrift für Geschichte Rechtswissenschaft*, vol. I, pp. 148-165.

⁸ HEUSLER, 1872, *Der Ursprung der deutschen Stadtverfassung*, Weimar.

⁹ K. NITZSCH, 1859, *Ministerialität und Bürgerthum*, Leipzig.

déjà détachée du domaine tout en étant encore liée à lui et dirigée par un représentant du seigneur, a même été signalée comme ayant fait la transition vers la libre corporation.

Les partisans de cette thèse fondent cette filiation sur l'observation de certaines affinités organisationnelles. La nomination des maîtres de diverses communautés par le seigneur, surtout pour les métiers inféodés de Paris, constitue l'une d'entre elles. Si un seigneur avait qualité pour nommer lui-même les maîtres des métiers, n'est-ce donc pas que ces officiers étaient les successeurs des anciens officiers préposés à la direction du travail de la *villa* ? L'argument n'a toutefois pas été sans susciter d'objection. D'une part, G. KEUTGEN (1903) a montré que le droit de nomination des maîtres - droit au surplus exceptionnel - a existé dans des villes nouvelles où le régime domanial n'avait jamais été établi, comme par exemple à Fribourg. D'autre part, la désignation des chefs des corporations par le seigneur peut fort bien s'expliquer par la prérogative seigneuriale sans impliquer aucunement la préexistence d'un rapport de serviteur à maître. Ainsi que le souligne G. VON BELOW (1926, p. 310), «l'autorité seigneuriale ayant dans sa compétence les questions industrielles, il lui fallait bien placer à la tête des corporations des magistrats, s'il ne lui convenait pas de laisser à ses vassaux le choix de ces magistrats».

Un autre argument en faveur du droit domanial se déduisait de l'existence de certaines redevances et prestations en nature dues par les artisans de métier à leurs seigneurs. Ces redevances et prestations attesteraient leur ancienne dépendance comme ouvriers de la *villa*. Or, dans bien des cas, les redevances ou prestations supportées par les artisans avaient une origine tout autre que celle qui était attribuée à ces charges¹⁰. Alors même qu'aucune cause précise n'est assignée par les textes à ces services ou à ces taxes, il est inutile d'aller chercher aussi loin que la *villa* pour leur découvrir une raison d'être. En droit féodal, le seigneur était investi de la puissance publique et pouvait donner comme fief à prix d'argent non pas seulement une terre mais également une charge, un office, un privilège individuel ou collectif¹¹.

¹⁰ G. VON BELOW (1926) cite l'exemple du maître des cordonniers de Hildesheim qui devait au seigneur 100 shillings à la Saint-Martin *pro censu quarundam ararum*. Or, ce type de taxe était acquitté par les gens de métiers des villes de colonisation récente – *Kolonies tädten* – où le droit domanial n'avait jamais été en vigueur.

¹¹ Cette concession apparaît notamment dans une charte de juillet 1222 de Raimond, comte de Toulouse, donnant fief à des bouchers de Toulouse des étaux avec privilège exclusif de vendre de la viande (E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 61).

Opposé à la théorie domaniale, M. WEBER (1923) critique la logique même de la transition entre les ateliers féodaux et les corporations artisanales. Selon celle-ci, le développement des villes, pour la plupart fondées par des seigneurs, aurait offert à leurs artisans subordonnés, jusque là cantonnés par leurs corvées à la seule satisfaction des besoins de la seigneurie, la possibilité de vendre les produits de leur travail sur les marchés urbains. Profitant de leurs prérogatives, les seigneurs auraient alors imposé à leurs artisans l'organisation corporative afin de mieux capter cette nouvelle source de revenu. Les corporations auraient donc été, à l'origine, des organisations administratives créées par les seigneurs des villes. Les artisans ainsi regroupés auraient ensuite conquis leur autonomie grâce aux revenus générés par la vente de leur production sur les marchés. Cette théorie est, pour M. WEBER (1923, p. 169), intenable. Loin d'encourager une activité marchande, «les seigneurs s'efforcèrent [au contraire] de maintenir à l'écart des corporations leurs artisans dépendants qui appartenaient aux *artificia*¹²». Cette opinion est également partagée par H. PIRENNE (1933) qui, plus nuancé, remarque qu'il est impossible de prouver que durant la période de développement des villes, les artisans soumis à la loi domaniale aient été autorisés à travailler pour le marché et aient pu conquérir progressivement leur liberté. En outre, souligne-t-il, la pertinence de la filiation entre les corporations et les organisations seigneuriales est essentiellement remise en cause par l'existence simultanée de ces deux systèmes. En de nombreux endroits, la cohabitation d'artisans domaniaux avec des artisans corporatifs a duré suffisamment longtemps pour prouver que les corporations n'ont pas pu se développer à partir des ateliers seigneuriaux. Les monastères comme les cours épiscopales ou seigneuriales ont conservé leurs propres artisans bien après la constitution de corporations. A Saint-Trond, entre 1249 et 1272, l'abbé Guillaume de Ryckel¹³ recense dans son abbaye cinq cuisiniers, deux blanchisseurs, deux tailleurs, deux boulangers, deux brasseurs,... alors que dès 1152 il existait dans la ville de Saint-Trond des maîtres boulangers, brasseurs, tanneurs,...

Enfin, d'autres auteurs, comme E. COORNAERT (1941, p. 50), remarquent que «pas plus sous cette forme intermédiaire de *magisterium* que par le passage direct de l'atelier domanial à la corporation, cette explication ne s'appuie sur aucun cas précis d'affranchissement qui aurait constitué un corps de métiers autonome». F. KEUTGEN (1903) a ainsi mis en évidence que rien dans le capitulaire *de Villis*, charte organique du travail dans

¹² Les *artificia* se composaient, le plus souvent, d'esclaves et comprenaient certaines catégories d'artisans qui œuvraient pour les besoins propres des grands domaines.

¹³ *Le Livre de l'abbé Guillaume de Ryckel* publié par H. PIRENNE, 1895, Gand.

la *villa*, ne fournit une quelconque trace de groupements professionnels. Le *magister* évoqué dans les capitulaires n'était pas un maître du métier au sens de chef d'une corporation nommé par l'Empereur mais un bon ouvrier passé maître dans son travail. De même, E. MARTIN SAINT-LEON (1909, p. 61) montre que ni dans la description du monastère de Saint Gall adressée en l'an 820 à l'abbé Gozpert, ni dans les statuts de l'abbaye de Saint Pierre de Corbie on ne trouve des groupes professionnels pouvant être l'embryon de futures corporations.

Si les origines de la corporation sont antérieures au XIII^{ème} siècle, c'est seulement à cette époque que l'institution apparaît définitivement organisée et que fut élaborée la législation qui, dans ses dispositions essentielles, devait continuer à la régir jusqu'en 1791. Nombre d'historiens du droit se sont efforcés de caractériser la corporation médiévale tant en elle-même que relativement aux autres organisations structurant l'industrie artisanale des villes médiévales.

12 / Qu'est-ce qu'une corporation ? La problématique centrale des juristes

E. MARTIN SAINT-LEON ne propose dans son ouvrage de 1909 aucune théorie des corporations, c'est-à-dire aucune tentative de généralisation, préférant étudier en détail l'organisation très particulière des corporations parisiennes. De l'avis d'E. COORNAERT (1941, p. 10), la diversité des communautés de métiers est telle et l'ensemble est si disparate que «la règle est qu'il n'en existe pas». Certains auteurs ont pourtant réussi à définir les traits distinctifs de la corporation médiévale. Les uns, comme J. IMBERT (1965) ou P. VIOLLET (1911), la situe par rapport aux autres statuts professionnels de l'économie médiévale (121). Les autres, comme M. BOUVIER-AJAM (1957), ont identifié les principes généraux et absolus constitutifs de l'organisation corporative du travail (122).

121 / Métiers libres, métiers réglés et métiers jurés

Les scolastiques ou les juristes médiévaux ne s'étant jamais préoccupés de définir les corporations artisanales, il n'y a jamais eu, à l'époque, de théorie formelle de l'organisation du travail ni de doctrine corporative cohérente. «De BODIN à DOMAT, en passant par LOYSEAU et LE BRET, philosophes et juristes ne nous offrent que des vues imprécises. C'est, en particulier, le cas de LOYSEAU, le plus explicite des auteurs qui s'en sont occupés. Pour lui, toutes les villes de France sont ... jurées, au fait des métiers depuis les édits de 1581.

Mais, dans deux livres différents publiés sous un même titre en 1610, il nous dit, d'une part, que les villes jurées sont celles où il y a des métiers jurés, de l'autre, que ce sont celles où il y a corps de ville et échevins : que tirer de là pour nos classifications ?» s'interroge E. COORNAERT (1941, p. 25). Les témoignages et écrits de l'époque n'éclairant guère cette question, des auteurs contemporains ont choisi de distinguer des groupes et des statuts professionnels plus ou moins homogènes.

J. IMBERT (1965) oppose les métiers libres aux métiers fermés. Ces derniers constituent ce qu'il définit comme des corporations. L'expression de métiers libres ne signifie pas qu'ils n'étaient soumis à aucune autorité car le seigneur ou la commune possédait toujours un droit de regard et de contrôle. Simplement, aucun statut ne venait limiter l'initiative individuelle. Selon lui, les métiers libres caractérisaient la vie rurale et un certain nombre d'activités urbaines. A la ville, ils se rencontraient essentiellement dans le haut et le bas de la hiérarchie (banque, grand négoce, armateurs, ... et salariés, journaliers, domestiques,...). *A contrario*, il considérait tout groupement professionnel faisant l'objet d'une réglementation professionnelle comme une corporation.

A cette opposition entre métiers libres et métiers fermés E. COORNAERT (1941) préfère la distinction entre métiers réglés et métiers jurés, appelés également jurandes. Ces dernières sont définies comme des groupements d'artisans égaux unis par un serment et, le plus souvent, pourvus d'un monopole : «de petites républiques plus ou moins autonomes»¹⁴. Sont qualifiées de réglées les professions qui échappent à cette organisation et dont les conditions générales d'exercice sont fixées par les autorités locales. Les métiers jurés étant la forme la plus aboutie des groupements économiques, leur réglementation, leurs rapports d'autorité et leur protectionnisme offraient un idéal représentant la noblesse de l'économie. Les corporations furent assimilées à ce modèle de référence. Cependant, comme les jurandes authentiques étaient minoritaires, on en conclut que l'organisation corporative avait, elle aussi, été exceptionnelle non seulement au Moyen Age mais également pendant l'Ancien Régime. Pour notre part, nous nous rangeons à l'avis d'E. COORNAERT (1941, p. 27) lorsqu'il affirme «qu'il y aurait entre ces deux types d'organisation une différence assez semblable à celle qu'on peut établir entre les communes et les villes franches du Moyen Age : les premières, qui auraient été libres ; les autres, dirigées de haut par les grands féodaux ou le roi. Mais les unes et les autres étaient bien des villes et le contraste n'est plus accepté sans

réserve : entre les cas extrêmes qui le consacrent dans le droit, des échelons infiniment nombreux l'atténuent singulièrement dans les faits». N'en est-il pas de même de la distinction que l'on voudrait essentielle entre ces deux types d'organisation du travail ?

Leur personnalité juridique est le trait qui les différencie le plus nettement. Les métiers jurés pouvaient posséder et ester en justice tandis que les autres ne pouvaient que disposer d'immeubles et de ressources qui ne leur appartenaient pas en propre. Mais, pour ce qui est de l'organisation interne, aucune distinction notoire n'apparaît. Chacun assurait à ses seuls membres habitant une ville ou un territoire donné le droit exclusif de pratiquer leur profession. Ainsi que le souligne P. VIOLLET (1911, p. 629), la différence entre métiers jurés et métiers réglés «se bornait au protocole juridique des rapports des communautés avec les pouvoirs publics ; elle n'atteignait pas profondément ces réalités humaines constantes : le labeur de chaque jour, l'esprit d'entreprise des artisans qui, devant leur établi, en face de leurs clients, même en face du fisc, se sentaient, d'un camp à l'autre, tenus par des obligations semblables, des contraintes pratiquement les mêmes, techniques, juridiques, administratives, sociales, religieuses».

Deux traits essentiels et généraux permettent à E. COORNAERT (1941) de regrouper sous le terme de corporations métiers réglés et métiers jurés. Le premier tient à la réglementation coutumière ou écrite qui assure la discipline professionnelle. Le second tient à un acte formel ou un accord tacite de l'autorité qui assure l'existence et l'action des métiers organisés. Ces deux caractéristiques l'autorisent à définir la corporation comme un groupement économique de droit quasi-public soumettant ses membres à une discipline collective pour l'exercice de leur profession. Le problème de cette définition est qu'elle recouvre les guildes marchandes aussi bien que les associations d'artisans et même celles de travailleurs agricoles. Aussi lui préfère-t-on souvent une définition plus stricte.

¹⁴ E. COORNAERT, 1941, p. 26.

122 / Corporations et système politico-légal médiéval

En 1938, F. OLIVIER-MARTIN proposa, selon ses propres termes, «l'esquisse d'une théorie des corps» s'intégrant dans «la cohérence de l'ensemble politique médiéval»¹⁵ à partir de trois constatations :

- les corporations étaient des organes de droit public ;
- leur constitution juridique présentait des analogies suffisantes pour que l'on puisse parler de règles générales et de principes communs ;
- elles étaient des organes subordonnés.

Reprenant ces trois principes fondamentaux M. BOUVIER-AJAM (1957) s'efforça de les préciser en les divisant en douze caractéristiques qui, malgré des exceptions, sont normalement constitutives d'une corporation professionnelle médiévale.

1 – La corporation doit être à tout le moins agréée par les pouvoirs publics.

Une simple association spontanée n'est donc pas une corporation et ne jouit pas des droits afférents à l'organisation corporative.

2 – Là où un corps de métier organisé existe dans la plénitude de ses droits, l'inscription à ce corps est obligatoire pour toute personne voulant exercer le métier.

La corporation bénéficie donc d'un droit exclusif de production qu'elle réserve à ses membres. La limitation de ses membres est le fait de la corporation, compte tenu du pouvoir des autorités qui peuvent toujours ordonner des admissions nominatives ou une extension du nombre de ses membres.

3 – La corporation est une organisation hiérarchisée en maîtres, valets et apprentis.

4 – La corporation est une communauté.

En conséquence, elle désigne ou propose ses dirigeants, responsables des droits et devoirs communs. Elle dispose d'un patrimoine corporatif. Elle a son organisation qui s'impose à ses membres et sa discipline qui assure le respect de cette organisation et des devoirs qui en découlent. Un lien de solidarité lie ses membres, détenteurs de droits communs mais aussi de responsabilités collectives.

5 – Cette communauté est au service de l'intérêt professionnel de ses membres.

A ce titre, elle défend son privilège de production. Elle exerce une police professionnelle sur ses membres et sanctionne les infractions au règlement. Elle assure l'entraide de ses membres. Elle ajoute sa garantie à celle des maîtres sur leurs productions individuelles. Elle définit des règles professionnelles limitant le nombre d'apprentis par maître, fixant les conditions et temps d'apprentissage, celles de l'accès à la maîtrise et les devoirs du maître. Enfin, elle représente l'intérêt commun de ses membres au regard des pouvoirs publics et de la société.

6 – Cette communauté est aussi au service de l'intérêt public.

Elle ne doit donc pas abuser des privilèges qui lui ont été reconnus. Elle doit exécuter le service attendu d'elle et précisé dans ses statuts. Elle ne doit pas troubler l'ordre public par une dénaturation de sa discipline ou une dérogation à son objet commun par des iniquités à l'égard de certains de ses membres et à l'avantage d'autres.

7 – C'est une institution semi publique.

Elle détient donc une part du pouvoir exécutif. Elle a sa personnalité publique, son sceau et ses règles impératives. Elle peut être chargée par l'autorité publique de diverses fonctions nécessaires à l'ordre public (guet et police professionnelle) ou à l'intérêt public. Elle est une unité politique et peut en cette qualité être appelée à participer à l'administration publique (calcul et collecte des impôts).

8 – C'est une institution subordonnée et contrôlée.

Son existence dépend donc de la volonté des autorités qui peuvent réviser ses statuts. Aucune de ses prérogatives n'est absolue. Ses décisions sont toujours susceptibles d'appel, d'amende, de dérogation du fait des autorités.

9 – C'est une institution de tradition.

Elle a sa place dans la tradition générale du royaume. Ses statuts sont presque toujours issus de la coutume. Elle est conservatrice des usages du métiers. La coutume fait loi dans le silence des statuts.

¹⁵ F. OLIVIER-MARTIN, 1938, p. 41.

10 – Elle a sa personnalité extérieurement à celle de ses membres.

Elle peut donc soutenir les intérêts d'un ou plusieurs de ses membres lorsqu'elle estime que ces intérêts sont conformes à ceux de la profession entière. Elle peut prendre des décisions contraires à l'intérêt de l'un de ses membres, de plusieurs ou de la majorité si ces intérêts menacent ses intérêts propres et légitimes. Elle peut recevoir des indemnités, des honneurs ou subir des sanctions qui lui sont propres. Elle peut avoir des biens en propriété. Elle peut contracter des alliances avec d'autres corporations ayant leur personnalité. Ce mariage de corporations est une fédération si les deux corps s'associent sous une autorité commune tout en gardant leurs formes particulières essentielles ou une fusion s'ils se confondent en un seul corps à forme commune.

11 – La corporation est une organisation économique.

Elle représente politiquement un intérêt économique producteur dans la cité. Elle est naturellement habilitée à prendre, dans le cadre de l'ordre public et de ses statuts, les mesures aptes à faciliter le travail de ses membres. Elle est naturellement habilitée à garantir et contrôler la qualité des produits et services fournis par ses membres, sa responsabilité étant engagée. Elle est également autorisée à prendre tout contact et mener toute négociation utile avec d'autres corporations quand un intérêt économique est en jeu. Elle doit son conseil à l'autorité qualifiée qui le demande.

12 – La corporation est une organisation sociale.

Elle peut être doublée d'une confrérie, organisation à but charitable et religieux. La corporation doit le secours confraternel dans la limite des coutumes et peut organiser des mécanismes appropriés aidant ses membres ou leur famille.

Cette analyse juridique des corporations permet de définir l'objet de notre étude en définissant les traits essentiels de ces organisations, traits qui les distinguent de tout autre groupement de producteurs. Au regard de l'analyse historique qui la précède, il semble que nous devions nous contenter de conjectures quant à l'origine des corporations. Aucune continuité n'a pu être empiriquement fondée que ce soit avec les anciens collèges romains ou les ateliers féodaux.

Pour notre part, il nous semble que, quelle que soit l'optique retenue, il ne s'agit que d'antécédents relatifs, laissant peu de traces directes si ce ne sont que quelques voies préparatoires au regroupement professionnel. Plus précisément, nous pensons que l'origine de la corporation est spontanée au sens où c'est en vain que l'on tenterait de la rattacher à une organisation ancienne. Cela ne signifie pas pour autant que nous pensions que les corporations sont nées avec leur codification. Elles ont certes pris leur forme définitive au XIII^{ème} siècle mais, à l'instar de M. BOUVIER-AJAM (1957), nous pensons que la fin du XI^{ème} siècle marque le point de départ de l'éclosion des corporations artisanales. Il s'agissait alors d'une forme élémentaire de corporation, c'est-à-dire une association d'hommes d'un même métier et d'un même fief, et non de la forme supérieure de corporation que nous connaissons au XIII^{ème} siècle à travers ses règlements. Trois éléments principaux nous incitent à adopter cette vision. D'abord, le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, achevé en 1268, fait état, en de nombreuses occasions, de l'ancienneté des coutumes qu'il consacre. Selon M. BOUVIER-AJAM (1957), ces traditions paraissent suffisamment affirmées pour que l'on puisse leur attribuer sensiblement plus de cent cinquante ans. Ensuite, une charte de Louis VII datant de 1170 et concernant la hanse des marchands de l'eau [*nautoniers ravitailleurs des villes*] en reconnaît l'ancienneté considérable : *ab antiquo*. Enfin, une autre charte de Louis VII de 1162 atteste l'ancienneté de l'organisation des bouchers et s'assigne pour objet d'en confirmer les coutumes.

Il est donc probable que durant les deux premiers siècles de ce second millénaire se soit produite une transition insensible, un perfectionnement d'association spontanée d'artisans pour parvenir à une forme ultime d'association professionnelle : la corporation médiévale. Si l'objet de l'historien est de déterminer l'origine des corporations et celui du juriste d'en définir la forme, l'objet de l'économiste est de déterminer les causes de leur émergence.

§2 / Les corporations dans l'histoire de l'économie de marché

L'économie de marché apparaît comme une institution engendrée par l'action d'hommes libres et autonomes. La question de l'émergence du marché rejoint donc la question de la mise en place des conditions historiques qui ont permis l'accession de l'homme à la liberté : au terme de quel processus historique les hommes se sont-ils libérés des rapports de dépendance personnelle ? «La féodalité, avec ses lois et ses pratiques, limitait la mobilité individuelle, l'aliénation du patrimoine, la liberté de contrat [...] autant d'obstacles sérieux à la profession commerciale»¹⁶. Dans cette société essentiellement rurale où le servage était la condition normale du peuple, nous mettrons en évidence le rôle déterminant des corporations dans la formation d'une classe de marchands et d'artisans libres. Nous montrerons comment ces organisations ont favorisé l'émergence d'un concept d'autonomie individuelle, c'est-à-dire de liberté, destiné à régir effectivement l'action des hommes (21). Porteuses des valeurs nécessaires à l'essor d'une économie d'échange, les corporations n'en restaient pas moins subordonnées à des valeurs morales caractéristiques de la société médiévale qui pouvaient altérer leur rationalité économique. Aussi nous interrogerons-nous sur la possibilité d'élaborer une théorie économique de ces organisations (22).

21 / Les corporations : produits et vecteurs de liberté

Période clef dans l'évolution des sociétés occidentales, le Haut Moyen Age est marqué par une intensification des tentatives humaines pour passer d'une économie de subsistance à une économie de profit. S'il est souvent admis que seule l'émergence d'un état de droit dans les sociétés occidentales du XVI^{ème} siècle a permis aux individus d'acquérir la liberté nécessaire à un tel processus, cette émergence constitue pour nous l'étape ultime d'un processus d'extension de la sphère des libertés individuelles qui s'accélère à partir du XI^{ème} siècle sous la pression des marchands et des artisans¹⁷. «Premiers promoteurs de cette liberté, les membres des guildes et des confréries en sont aussi les premiers bénéficiaires [...]. Elles ont alors favorisé aussi la liberté politique, la liberté tout court, dans les villes, principalement dans les villes neuves, moins que les autres encombrées de traditions et d'entraves. Mais cette

¹⁶ M. POSTAN, 1972, p. 191.

¹⁷ Cette accession de l'homme à la liberté nécessaire à l'instauration d'une économie de marché implique, selon nous, un processus d'apprentissage fondamentalement évolutionniste et non une rupture (cf. C. MOUGEOT, «From the tribal to the open society : the role of medieval craft guilds in the emergence of a market order», à paraître dans la *Review of Austrian Economics*, 2003).

ascension des humbles, souvent commencée dans les cadres modestes du travail, débordera par la suite ces formations originelles et ses progrès précéderont largement le mouvement corporatif¹⁸. Si les corporations ont été les ouvrières d'un nouvel ordre social (211), elles ne l'ont toutefois été que dans un cadre très particulier, celui des villes médiévales. Aussi nous interrogerons-nous sur les liens qui ont pu unir mouvement corporatif et développement des centres urbains (212).

211 / La corporation : une reconnaissance du *status civitatis* des artisans

Deux sortes de liens, mis à part ceux de la religion, assuraient jusque là quelque cohésion de la société féodale : ceux de la famille et ceux de la vassalité. «Liens d'homme à homme, surtout hiérarchiques. Or, participant au vaste courant par quoi, au delà même des efforts politiques, les hommes multiplient les associations – pour administrer leurs biens, pour bâtir des églises, pour prier ou même pour se divertir – marchands et artisans appuient leur action sur le coude à coude des petites gens»¹⁹. Si, seuls, auparavant, comptaient le clergé et les nobles, représentants du spirituel et du temporel, les deux moitiés de l'ordre providentiel, les gens de métiers vont constituer désormais un autre secteur légal, un groupe social aux droits reconnus. En effet, les villes occidentales qui apparaissent au XI^{ème} siècle sont le résultat d'une nouvelle et complète division sociale du travail. La différence essentielle qui oppose marchands et artisans de ces villes naissantes à la société agricole au milieu de laquelle ils apparaissent est que leur genre de vie n'est plus déterminé par leur relation avec la terre. L'activité industrielle qui n'avait été que l'occupation intermittente d'agents domaniaux dont l'existence était assurée par les grands propriétaires fonciers qui les employaient, devient alors une profession indépendante.

Dans cette société dominée par trois ordres, qui ne reconnaissait que les gens qui priaient, qui combattaient ou qui cultivaient, cette nouvelle économie urbaine ne pouvait se développer sans l'élimination d'un ensemble de restrictions féodales à la liberté et à la propriété personnelle. «Pour que les marchands et artisans pussent faire de leur activité une véritable profession, il leur fallait échapper aux liens et obligations qui, pour les ordres inférieurs de la société féodale, restreignaient la liberté de mouvement et le droit de conclure des contrats. Il fallait que leurs maisons, ateliers et magasins fussent exempts de redevances

¹⁸ E. COORNAERT, 1941, p. 55.

¹⁹ E. COORNAERT, 1941, p. 63.

pesant sur les tenures rurales. Il fallait que les jugements concernant leurs transactions relevassent d'une législation mieux adaptée aux rapports marchands que ne l'étaient les recueils de coutumes féodaux ou les communs usages»²⁰. En d'autres termes, leurs besoins étaient incompatibles avec l'organisation traditionnelle de l'Europe Occidentale. Ils heurtaient de front les intérêts et les idées d'une société dominée matériellement par les propriétaires fonciers et spirituellement par l'Eglise dont l'aversion pour les affaires était immense. Celle-ci imposait aux individus un idéal fondé sur le recherche collective d'un bien commun par le travail et abhorrait la quête de richesses individuelles qui risquait de compromettre le salut éternel de l'âme. L'absolutisme idéaliste qu'elle prônait conduisait à adapter la production aux seuls besoins vitaux dans la poursuite d'un idéal de pauvreté évangélique ; «chercher à se procurer plus que le nécessaire, c'était péché, c'était la forme économique de la *superbia*, de l'orgueil»²¹. De même, l'artisan ne pouvait exercer son métier à plein temps s'il demeurait un manant soumis aux obligations communes envers son seigneur.

Face à cette société, les artisans furent loin de prendre une attitude révolutionnaire. Ils ne protestèrent ni contre l'autorité des princes territoriaux ni contre celle de l'Eglise. Ils ne demandaient qu'à se faire une place et leurs revendications ne dépassèrent pas les besoins les plus indispensables, au premier rang desquels se trouvait la liberté. S'ils la réclamaient c'était uniquement pour les avantages qu'elle conférait. Rien n'était plus étranger à l'esprit de ces artisans que de la considérer comme un droit naturel : elle n'était à leurs yeux qu'un droit utile. Cet état d'esprit reflétait le concept de liberté qui prévalait au Moyen Age : celui de *status civitatis*, c'est-à-dire «des libertés civiles qui [fixent] les droits de chacun vis à vis de ses inférieurs et de ses supérieurs»²². En d'autres termes, ce que les artisans réclamaient, c'était la reconnaissance d'une zone de liberté spécifique dans le réseau strictement codé de rapports de domination et de servitude. Cette conception de la liberté ne signifiait donc pas l'affranchissement de tout rapport de dépendance personnelle. Elle se rapprochait, en fait, de la conception de C. LEVI-STRAUSS²³ pour qui le réseau de solidarité intégrant l'individu représente l'élément vital de la liberté.

Au Moyen Age, l'homme du tiers état n'était, en effet, rien par lui-même. Parce qu'ils n'avaient de force et de droit que par l'association, les artisans s'unirent pour obtenir cette

²⁰ M. POSTAN, 1952, p. 172.

²¹ J. LEGOFF, 1964, p. 198.

²² R. EGE, 1992, p 35.

²³ C. LEVI-STRAUSS, 1973, *Anthropologie structurale deux*, Paris, Plon.

reconnaissance. Dans cette perspective, qui est notamment celle de G. VON BELOW (1926), les corporations artisanales apparaissent comme le résultat de la libre association des artisans (*freie Einungen*) organisés volontairement dans le but de défendre et promouvoir leurs propres intérêts économiques. Le caractère spontané de ce mouvement est également mis en avant par E. COORNAERT (1941, p. 56) lorsqu'il souligne que «les premières de ces associations furent naturellement formées de gens de métier car il n'y a rien qui rapproche plus, après une même foi, que la similitude des intérêts», intérêts qui cristallisaient ici un besoin d'émancipation par rapport aux valeurs de la société féodale. Nous rejoignons ainsi la position de F. BRAUDEL (1979, p. 259) qui situe plus spécifiquement les germes du capitalisme dans les forces économiques qui parvinrent à gagner leur autonomie au sein de la société féodale. «Les dés d'un avenir capitaliste sont jetés avec la mise en place de forces économiques et sociales indépendantes de l'Etat qu'il s'agisse des corps de métier, du commerce au loin, des villes libres, des marchands groupés qui souvent n'ont de compte à rendre à personne». Le développement de corporations artisanales spécialisées allait ainsi favoriser l'affranchissement de la production des entraves féodales.

A cette reconnaissance du *status civitatis* des artisans, obtenue par la reconnaissance légale de leurs associations professionnelles par les autorités publiques, s'associe la liberté de choisir eux-mêmes les fins qu'ils souhaitent poursuivre. C'est alors que le but du travail changea. Jusque là, il visait la couverture des besoins immédiats conformément aux préceptes de l'Eglise ; désormais il tendrait à la constitution de richesses destinées à croître sans cesse. «L'argent, voilà le moteur de ces nouvelles activités. Les corporations sont favorisées par cet essor de l'argent ; elles témoignent d'une légitimation du profit et, tout à la fois, constituent un moyen de le contenir car ce sera une de leurs tâches d'en limiter les abus»²⁴. Les corporations restaient, en effet, marquées par l'idéal chrétien fondé sur la recherche collective d'un bien commun par le travail et la condamnation des richesses individuelles qui risquaient de compromettre le salut de l'âme. Porteuses des valeurs nécessaires à l'instauration d'une économie d'échanges, les corporations étaient encore empreintes des valeurs d'assistance mutuelle et de charité caractéristiques de la société médiévale. C'est précisément parce qu'elles ne violaient pas les principes de justice distributive et commutative qu'elles

²⁴ E. COORNAERT, 1941, p. 64.

parvinrent à légitimer une conception de la vie fondée sur le commerce²⁵. Dans ce régime urbain, néanmoins soumis à la féodalité, la valeur essentielle n'était donc plus la terre mais l'argent. De simple instrument de valeur, il devint instrument de capitalisation et de transfert de valeur.

Pour J. ELLUL (1962), ce changement de comportement vis-à-vis du travail n'est que le reflet d'un bouleversement beaucoup plus important qui s'amorce dans un contexte historique particulier. «Cette concentration urbaine et cette organisation [des activités industrielles] sont tellement typiques de la période que l'évolution du commerce et de l'industrie est inséparable de l'histoire de la ville, de sa naissance, de son développement, de son système d'administration et de sa politique économique»²⁶. Aussi allons-nous nous interroger sur les liens qui ont uni développement des corporations et développement des villes médiévales. Le marché sans la ville aurait-il conduit à un autre type d'organisation que celui des corporations artisanales spécialisées ? Telle est la question à laquelle nous allons maintenant nous intéresser.

212 / Marchés, villes et corporations : quelle séquence historique ?

Au Moyen Age, le commerce et l'industrie étaient, pour l'essentiel, concentrés dans les villes. Il ne saurait être question ici d'étudier l'origine de ces villes. Les circonstances qui ont précédé ou accompagné la fondation d'une ville ont été très variables mais elles impliquaient toujours pour ses habitants la garantie d'une certaine sécurité. H. PIRENNE (1933) rend compte du phénomène urbain par le fait que les habitants en général, et les marchands en particulier, cherchaient la protection des châteaux forts et s'installèrent dans les faubourgs à l'abri des murs. Il est, en effet, impossible de concevoir la formation d'une agglomération si une autorité assez forte pour faire respecter ses ordres n'assurait pas à ceux qui se groupaient dans un même lieu sa protection contre tout acte de violence et la

²⁵ La nouvelle économie urbaine fondée sur l'échange ne pouvait se développer sans la diffusion de certaines attitudes morales et règles de conduite qui furent, au début, autant d'infractions aux règles coutumières existantes. Afin d'obtenir la tolérance générale sans laquelle les corporations n'auraient pu initier le passage d'une société de subsistance à une société de profit, ces organisations durent respecter la plupart des règles existantes pour en introduire des nouvelles. Si les corporations limitaient l'initiative individuelle en canalisant un ensemble de valeurs traditionnelles des sociétés pré-capitalistes - amour du prochain, justice distributive, responsabilité à l'égard du prochain qui souffre -, c'était pour sauvegarder le principe même de liberté et légitimer la recherche du profit qu'elles n'auraient, sinon, jamais pu favoriser. Cf. C. MOUGEOT, «From the tribal to the open society : the role of medieval craft guilds in the emergence of a market order», à paraître dans la *Review of Austrian Economics*, 2003.

²⁶ M POSTAN, 1972, p. 189.

sauvegarde de leurs biens et de leurs droits. Cette nécessité d'y instaurer l'ordre se traduit par l'instauration d'un cadre propice au commerce. Si ce type d'interprétation nous explique pourquoi marchands et artisans ont préféré s'installer à certains endroits plutôt qu'à d'autres – c'est-à-dire pourquoi les villes ont émergé à des endroits bien spécifiques –, elle ne nous dit pas pourquoi les corporations y sont nées précisément à cette époque. Est-ce la seule urbanisation ou est-ce le développement d'une économie de marché abritée par les villes qui a suscité cette forme d'organisation de l'activité pré-industrielle ? Dans un cas comme dans l'autre, les expériences antérieures n'avaient jamais conduit au développement de telles organisations. C'est pourquoi nous pensons que si les corporations sont apparues dans le contexte bien spécifique des villes médiévales c'est parce que, pour la première fois, se combinait une concentration géographique suffisante de professionnels spécialisés dans des lieux échappant au régime féodal général. Revenons plus en détail sur les différentes observations qui nous ont conduit à cette idée.

Tout d'abord, les associations professionnelles sont historiquement un phénomène essentiellement urbain. L'entente, l'union, l'association étaient à peu près impossibles entre les travailleurs dispersés dans les *villae* ou les manses ; elles devenaient faciles et naturelles entre des artisans groupés dans la même cité, généralement dans le même quartier. Il semble, en effet, qu'à toutes les époques, la vie urbaine, quelque soit l'endroit où elle est apparue, se soit accompagnée de la formation d'associations professionnelles. Nous avons cité précédemment le cas des collèges romains présents dans la Rome Antique²⁷. Mais peuvent-ils être assimilés à une organisation corporative du travail ? Une réponse négative est sans appel. D'une part, l'artisan libre travaillant pour le compte d'autrui ne se rencontrait dans la Cité romaine qu'à titre exceptionnel. La main d'œuvre nécessaire au maître artisan ou au marchand lui était fournie par le travail servile. Cette cohabitation entre travailleurs libres et esclaves explique pour M. WEBER (1923) que l'idée corporative ait fait rigoureusement défaut à la démocratie antique. D'autre part, «aucune preuve ne fortifie l'opinion que l'exploitation du métier conformément à des statuts obligatoires ait pu avoir lieu ou que l'association ait exercé un contrôle sur la vie industrielle de ses membres»²⁸. Si l'urbanisation était une condition nécessaire à l'émergence de corporations, elle n'était cependant pas une

²⁷ D'après Plutarque, les collèges d'artisans ont été fondés à Rome par Numa. Pour d'autres, comme Heineccius, l'organisation primitivement établie par Numa avait été éphémère et abolie par Tullius Hostilius, les collèges n'avaient eu une existence continue et régulière qu'à partir du règne de Servius Tullius.

condition suffisante. Il fallait, en outre, que les villes connaissent un système politique particulier qui garantisse à ses citoyens des droits civiques.

Par nature, sinon par essence, la corporation est intimement liée aux libertés municipales dont elle est à la fois l'émanation et le reflet. «C'est de la décadence et de la disparition partielle des franchises des cités gauloises que date la désagrégation des associations industrielles si florissantes à l'époque romaine ; c'est un réveil de la vie municipale qui va être le signal de leur reconstitution»²⁹. On connaît les polémiques qui se sont élevées entre les historiens au sujet de cette double question de l'origine des villes et du mouvement communal³⁰. Mais, si l'on admet qu'un certain nombre de villes antiques ont conservé à travers les siècles d'invasion et de domination franque quelques institutions représentatives et professionnelles, il est probable que la vie municipale s'était dans ces cités resserrée et concentrée dans un espace restreint entouré et protégé par des fortifications. Cette période a souvent été désignée comme l'âge agricole du Moyen Age. Abstraction faite des artisans libres qui paraissent avoir subsisté dans un certain nombre de villes, dans les campagnes et les villages, le travail à l'intérieur de la *villa* ou du manse était devenu la règle. Ainsi que l'a montré K. BUCHER (1917), l'industrie domestique prédominait. Dès la fin du XI^{ème} siècle, une transformation radicale s'annonça par la création de villes nouvelles. Le mouvement communal du XI^{ème} siècle est né d'idées d'affranchissement, d'aspirations vers un état social meilleur, idées qui contribuèrent beaucoup à la résurrection des institutions corporatives.

La conquête plus ou moins complète des libertés municipales donna aux habitants des villes le droit de s'organiser librement. Au Sud comme au Nord, les corporations se manifestèrent comme une conséquence de la révolution communale. Dès le siècle précédent, les cités lombardes avaient secoué le joug de leurs évêques suzerains. Elles ne tardèrent pas à être imitées. Marseille et Avignon les premières, puis Arles en 1131, se donnèrent des constitutions libres et placèrent à leur tête des podestats et des consuls. Ce fut surtout au nord de la France, dans les riches contrées de Flandre, de l'Artois et de la Picardie que les corporations se sont le plus tôt développées. Ces régions monopolisaient les industries textiles

²⁸ M. WALTZING, *Etudes historiques sur les corporations professionnelles chez les Romains*, p. 317. La seule réglementation qui paraît avoir existé est celle qui avait trait à la fixation du salaire dû aux membres des collèges publics eux-mêmes.

²⁹ E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 64.

et spécialement la fabrication de la laine. C'était également les régions où l'affranchissement politique s'était le plus tôt manifesté. Cambrai, Noyon, Saint-Quentin, Laon avaient été les premières à se révolter et forcer l'autorité impériale – royale ou épiscopale – à reconnaître leurs droits. Entre toutes les villes du Nord de la France et de la Belgique, c'est à Rouen dans la première moitié du XII^{ème} siècle que la corporation d'artisans apparut pour la première fois avec les traits caractéristiques qu'on lui connaîtrait au XIII^{ème} siècle. Pour E. MARTIN SAINT-LEON (1909), il est certain qu'à partir du XII^{ème} siècle, les métiers des villes du Nord de la France étaient déjà pourvus d'une organisation régulière³¹. Si le XII^{ème} siècle avait jeté les fondements de l'édifice corporatif, le XIII^{ème} siècle allait en assurer l'achèvement et le couronnement définitif.

Les corporations furent donc à la fois produits et vecteurs de liberté : produits des libertés urbaines et vecteurs de la liberté de marché. Sans la ville, c'est-à-dire sans la densité de population et les droits politiques afférents au sol urbain, l'existence d'associations professionnelles libres n'aurait pas été possible. Sans le marché, ces dernières n'auraient pas pris la forme des corporations. L'analyse de ce lien entre marché et organisation, thème privilégié de l'économiste, requiert cependant de s'interroger sur la possibilité d'une théorie économique des corporations.

³⁰ Cf. *Les Origines des Libertés Urbaines*, 1985, Actes du XVI^{ème} Congrès des Historiens Médiévistes de l'Enseignement Supérieur, Presses Universitaires de Rouen, 348 p.

³¹ Il importe cependant de distinguer les corporations des guildes sociales ou religieuses. Ces dernières correspondent au modèle des guildes germaniques ou anglo-saxonnes qui se rattachent à l'une des plus anciennes coutumes germaniques, celle du *convivium*, c'est-à-dire des fraternités d'armes et de banquets qui établissaient entre les hommes des liens d'amitié et de fraternité. Ce sont les premières à apparaître dans l'histoire. L. BRENTANO (1870) considère d'ailleurs les corporations artisanales comme le produit de deux influences : celle des guildes religieuses ou sociales et celles des guildes marchandes dont l'objectif était d'assurer à leurs membres la protection de leur personne et de leurs biens. Selon lui, les artisans se rattachèrent tout d'abord aux guildes que les marchands avaient fondées. Mais, face à la domination de ces derniers qui les maintenaient dans une situation de «servage politique et économique», les artisans luttèrent pour se défaire de cette tutelle en formant leurs propres associations. A l'opposé de cette vision, E. MARTIN SAINT-LEON (1909) considère qu'il est assez difficile de se prononcer sur le véritable caractère de ces guildes proscrites par les autorités ecclésiastiques. Il est toutefois certain qu'elles n'avaient rien de commun avec une association professionnelle. C'était plutôt des guildes sociales avec des réunions bachiques. «Il n'y a rien dans ces diverses guildes qui annonce la corporation d'artisan et qui permette d'y découvrir le principe générateur de la future corporation» (E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 63).

22 / Vers une théorie économique des corporations

Selon W. J. ASHLEY (1892), le développement des corporations marque une nouvelle étape de l'histoire industrielle, celle du passage entre travail familial et travail artisanal spécialisé. En l'absence de division sociale du travail, tous les besoins d'une famille ou d'un groupe - monastère ou manoir - étaient satisfaits par le travail de ses membres. Dans ces conditions, le calcul économique n'était pas nécessaire puisque les individus pouvaient directement comparer apport et résultat. En d'autres termes, ils pouvaient sans aucun calcul juger, dans leur esprit, si oui ou non leur travail, leurs efforts étaient compensés par le produit. A partir du moment où l'industrie est exercée dans le but de satisfaire des consommateurs étrangers à la famille, la rationalité de l'activité se pose en d'autres termes. Nous nous trouvons alors devant une question cruciale, celle du choix économique rationnel dans un système féodal qui ne se fonde pas sur le jeu des phénomènes de libre marché. Cette question était à l'origine de la discussion entre L. MISES et O. LANGE³² concernant la possibilité d'une économie rationnelle dans le socialisme. La question de la possibilité d'activités économiques rationnelles dans la société médiévale ne se pose cependant pas pour l'historien de façon aussi tranchée que dans le cadre du débat précédent. Dans la réalité historique, la possibilité ou l'impossibilité d'une activité économique rationnelle est un problème non pas d'alternatives mais de degré (221). Une fois admise l'existence de lois économiques s'imposant sur la coutume, rien ne s'oppose à l'élaboration d'une théorie économique des corporations dont nous définirons les questions auxquelles elle doit répondre et dont nous délimiterons le domaine effectif (222).

221 / Possibilités de calcul économique dans la société féodale

Ainsi que l'a souligné W. KULA (1970, p. 128), bien que les arguments de L. MISES (1966) ne soient pas dirigés contre le système féodal mais contre le socialisme, ils s'appliquent parfaitement à lui. Dans ce système, la libre concurrence n'existe pas non plus : les réglementations pèsent sur la liberté de la production et de choix des consommateurs, le marché du travail est balbutiant, les taxations écrasent toute activité économique,... Il est donc légitime de s'interroger sur la possibilité d'une activité économique rationnelle à l'intérieur du féodalisme. «Ce que l'homme qui agit a besoin de savoir est comment il doit

³² O. LANGE, 1936, «Le problème du calcul économique dans le système socialiste», *Ekonomista*, n°4, pp. 53-75.

employer les moyens disponibles pour écarter de la façon la meilleure – la plus économique – une gêne ressentie»³³. Ainsi, considérer que minimiser les moyens ou maximiser les résultats est le signe d'une activité économique rationnelle exige qu'il y ait non seulement, dans un contexte technique donné, des solutions variées mais également qu'il soit possible de comparer ces alternatives pour choisir la variante la plus économique.

- Rationalité et gamme des moyens disponibles

Selon L. MISES (1966, p. 221), «la technologie dit comment un objectif déterminé pourrait être atteint par le recours à des moyens divers, qui peuvent être utilisés ensemble dans diverses combinaisons». Nous pouvons en déduire que l'activité économique aura d'autant plus de chances d'être rationnelle que la gamme des variantes possibles sera étendue. Cet aspect a été totalement occulté de la discussion entre L. MISES et O. LANGE dans la mesure où tous deux supposaient «une variété infinie de modes de production imaginables et possibles». Or, une telle hypothèse n'est pas tenable hors du contexte historique des sociétés modernes. Le nombre plus ou moins grand des options possibles dépend non seulement du niveau technique mais également des conditions sociales. En effet, certains moyens connus et théoriquement possibles ne pourront pas être considérés comme un des éléments de calcul parce qu'ils seront interdits par le droit coutumier ou écrit. En d'autres termes, l'éventail des choix offerts augmente sous l'influence de deux processus : le progrès de la science et une structure sociale de moins en moins rigide. Au Moyen Age, non seulement la science faisait ses premiers pas, limitant ainsi le nombre des variantes connues théoriquement, mais, surtout, l'élasticité sociale était quasiment nulle de sorte que le nombre de variantes applicables était extrêmement réduit. Néanmoins, puisque différentes alternatives existaient dans les économies pré-capitalistes, la question de la rationalité du choix du choix impliquait une seconde condition : la mesurabilité des éléments entrant dans le calcul.

- Mesurabilité et co-mesurabilité

«La tâche que l'acteur entend accomplir au moyen du calcul économique est de dégager le résultat d'une action en comparant l'apport et le rapport»³⁴. Or, frais et résultats se chiffrent en unités de nature différente (les frais en travail et matière première, les résultats en produits). Il n'est donc possible de les comparer que si ces catégories différentes sont ramenées à un dénominateur commun qui les rende non seulement mesurables mais

³³ L. (von) MISES, 1966, p. 221.

³⁴ L. (von) MISES, 1966, p. 224.

également co-mesurables. Ainsi que l'a montré L. MISES (1966), ce dénominateur commun ne peut être fourni que par le marché sous forme monétaire, c'est-à-dire en unités qui peuvent s'additionner et qui s'appliquent à tous les éléments : «les prix en monnaie sont l'unique véhicule du calcul économique»³⁵. Pour que les prix remplissent cette fonction, il faut donc :

- qu'il existe un prix de marché relativement uniforme ;
- que ce prix soit fixé par la libre concurrence ;
- et qu'il soit possible de vendre sur un marché tous les éléments qui entrent et sortent de la production.

Les historiens ont longtemps considéré que compte tenu de l'environnement institutionnel du Haut Moyen Age, caractérisé par le cloisonnement de ses marchés locaux, les réglementations tarifaires arbitraires, l'importance des échanges hors marché, l'insignifiance du marché du travail,... les prix ne pouvaient servir de véhicule au calcul économique. Ils en déduisaient, au passage, l'impossibilité de construire une théorie, globale ou partielle, du féodalisme. Pourtant, même dans les économies précapitalistes, les individus devaient calculer pour choisir l'alternative qui leur semblait la meilleure. S'il est vrai que les prix étaient régulés, c'était uniquement en période de crise. Hormis ces circonstances exceptionnelles, il est difficile d'admettre, à l'instar de ce que S. THRUPP (1965) montre, que les prix ne reflétaient aucunement les circonstances locales d'offre et de demande³⁶.

Cette opinion semble aujourd'hui s'inverser par la mise en lumière de certains comportements. S. A. EPSTEIN (1991) a notamment montré que les producteurs médiévaux évaluaient ce qu'ils possédaient aux prix auxquels ils pensaient pouvoir le vendre à l'avenir. Bien entendu, cela ne signifie pas que nous niions le rôle, dans les décisions de production des artisans, des éléments extérieurs au calcul économique tels que la fierté du travail bien fait, la peur de la punition divine,... Ainsi que le souligne L. MISES (1966, p. 228), «aucun calcul n'est nécessaire pour en reconnaître la valeur, et en tenir pleinement compte. Tout ce que l'acteur a besoin pour faire son choix, c'est de les comparer avec le total des coûts requis pour leur préservation ou leur acquisition».

En conclusion, nous pensons que le calcul économique «a été perfectionné par l'amélioration du mécanisme de marché et par l'élargissement du domaine des choses qui se

³⁵ Op. cit., p. 214.

³⁶ Cf. Partie II / Chapitre 2

négoçient sur le marché contre de la monnaie»³⁷. C'est la raison pour laquelle nous admettons que l'artisan corporatif, propriétaire des moyens de production et spécialisé dans l'exercice d'une activité donnée, recourait au calcul économique dans le choix de ses actions. Cependant, ce calcul, entravé par la faiblesse des mécanismes de marché libre et par l'attachement à des valeurs morales traditionnelles, donnait de moins bons résultats que dans le cadre de la société capitaliste où de tels obstacles sont considérablement réduits. Les possibilités d'économie rationnelle sont donc beaucoup plus grandes dans le capitalisme que dans le féodalisme. La rationalité du comportement des artisans médiévaux étant néanmoins posée, rien ne s'oppose à l'élaboration d'une théorie économique des corporations.

222 / Méthodologie d'élaboration d'une théorie économique des corporations

D'un avis unanime³⁸, l'objectif d'une théorie économique des corporations ne doit pas être d'offrir une analyse détaillée d'un métier donné ou des corporations d'une ville donnée mais de se concentrer sur les caractéristiques d'une organisation qui est fondamentalement restée la même pendant plus d'un demi-millénaire. Dans cette perspective, une distinction se dessine entre la structure et les objectifs généraux du système corporatif et les pratiques corporatives particulières qui ont varié selon les circonstances historiques et géographiques. Dans leurs caractéristiques essentielles, les corporations artisanales ont été loin de constituer une forme d'organisation industrielle spécifiquement occidentale. Elles semblent, au contraire, avoir caractérisé le système productif urbain de l'ensemble des économies pré-capitalistes. En effet, dans la plupart d'entre elles, les historiens ont pu établir l'existence de groupes professionnels présentant ces caractéristiques essentielles. L. MASSIGNON (1938) trouve la trace de telles organisations dès le IX^{ème} siècle dans l'Empire Islamique. Selon lui, elles n'étaient pas issues de la loi islamique mais résultaient du progrès économique exceptionnel qu'ont connu à cette époque les grandes cités caliphales comme Bagdad, Alexandrie, Le Caire, Samarcande, ... progrès qui se traduit par la concentration du capital et du travail en ces lieux. Comme en Europe de l'Ouest, elles répartissaient les artisans selon leurs métiers respectifs, contrôlaient la qualité des produits finis et étaient placées sous la tutelle des autorités locales. Chaque corporation – *naqabat* – comprenait là aussi ses maîtres – *mu'allim* –, valets – *sani* – et apprentis – *mabtadi*. En Inde, où elles se trouvaient aussi bien

³⁷ L. (von) MISES, 1966, p. 243.

³⁸ Entre autres S. EPSTEIN (1998), B. GUSTAFSSON (1987), C. HICKSON et E. THOMPSON (1991), G. MICKWITZ (1936) et S. THRUPP (1965).

dans les villes que dans les villages, les corporations constituaient des organisations autonomes alliant les mêmes fonctions économiques et sociales qu'ailleurs. Quant aux corporations chinoises, elles constituaient également une organisation similaire à celle observée en Europe en réglementant les méthodes et les conditions de travail et en instaurant un système de formation professionnelle à travers l'apprentissage. De même, pour le Japon, G. C. ALLEN (1938) montre que ces organisations – *Kumai* –, apparues au XIV^{ème} siècle, contrôlaient le volume, la qualité et le prix des produits offerts, les méthodes de production et sanctionnaient les éventuels contrevenants.

S'appuyant sur ce constat d'universalité du système corporatif, B. GUSTAFSSON (1987) en déduit que l'existence, les fonctions et le comportement des corporations urbaines sont essentiellement déterminés par les caractéristiques structurelles des économies de marché préindustrielles. L'objectif de l'économiste doit alors être de déterminer le besoin précis auquel a répondu la création d'une organisation telle que les corporations artisanales, c'est-à-dire en légitimer l'existence. A ce niveau, il est important de noter qu'à l'intérieur de cette analyse causale, nous pouvons distinguer deux grandes voies de réflexion partant de deux problématiques de nature différente, à savoir :

- pourquoi les corporations ont-elles existé ?
- pourquoi les corporations ont-elles pu exister ?

Cette distinction conduit, en effet, à des conclusions fondamentalement différentes. Tandis que la première question conduit à révéler des déterminants essentiellement intentionnels, la deuxième question conduit à conjuguer des facteurs relevant de la volonté et de la capacité. Plus exactement, la seconde approche, à la différence de la première, prend en compte l'environnement, les circonstances qui ont autorisé l'existence des corporations.

C'est par exemple dans le cadre de la première problématique que s'inscrivent les analyses de G. VON BELOW (1926) et de F. KEUTGEN (1903) qui connurent un grand succès durant la première moitié de ce siècle. Pour le premier, l'objectif des corporations était l'obtention d'un monopole de production et de vente fondé sur l'obligation corporative. L'analyse du second – *Ämtertheori* - a ceci de particulier qu'elle constitue une illustration du glissement analytique, évoqué dans notre premier paragraphe, entre étude économique et étude historique. Selon lui, les corporations, issues du système féodal, constituent cependant une innovation résultant de la nouvelle économie de marché qui se développait dans les villes. Voulant exploiter le commerce local à des fins fiscales, les seigneurs avaient besoin d'un

instrument de contrôle des marchés. Ils ont donc créé, dans les villes, des *officia*³⁹ d'où les corporations sont supposées avoir émergé. On peut certes reprocher à cette théorie, comme aux approches historiques précédentes, l'absence de lien net entre les *officia* et les corporations, mais son intérêt principal se situe à un autre niveau. A la différence de la logique purement généalogique qui tend exclusivement à découvrir l'origine des corporations dans des groupements professionnels antérieurs, cette théorie nous offre également une justification de la création d'une telle organisation. C'est parce que certains agents, les seigneurs, trouvaient un intérêt fiscal dans le système corporatif que ce dernier a pu voir le jour. La valeur principale de cette analyse tient dans son insistance sur le motif fiscal si ce n'est pour la création, comme nous le montrerons par la suite, tout au moins pour l'acceptation et la reconnaissance officielle des guildes artisanales.

Ces analyses de type intentionnel nous conduisent à souligner une des limites des explications de nature causale, à savoir la subjectivité des facteurs explicatifs présentés. En effet, ces deux auteurs mettent en avant la volonté légale pour l'un et la volonté privée pour l'autre comme déterminant principal de la création des corporations. Or, même si certains agents voulaient créer des corporations, quel qu'ait été le motif qui les animait, il n'est pas certain que les circonstances de l'époque le permettaient. En fait, la volonté et la motivation d'un groupe particulier doivent être considérées comme un des facteurs explicatifs et non comme le seul facteur explicatif. Autrement dit, l'analyse économique se doit d'établir les conditions objectives nécessaires et suffisantes à l'existence des corporations. Ces organisations ont répondu à un ou à des besoins précis qu'aucune autre institution, notamment le marché, n'aurait pu satisfaire. L'objectif de l'économiste doit être de définir ce ou ces besoins.

C'est précisément dans cette optique que s'inscrivent, depuis une quinzaine d'années, les analyses économiques des corporations. Chacun de leurs auteurs tentent de définir la fonction essentielle des corporations, c'est-à-dire, pour S. EPSTEIN (1998), celle qui fut à la fois nécessaire et suffisante pour que ces organisations émergent et subsistent pendant plusieurs siècles. Cette distinction entre fonction(s) essentielle(s) et fonctions auxiliaires est également mise en avant par C. HICKSON et E. THOMPSON (1991). Selon eux, une fonction ou une activité est auxiliaire lorsqu'elle est socialement insignifiante ou lorsqu'elle

³⁹ M. WEBER (1923) définit les *officia* comme des organisations administratives créées par les seigneurs des villes pour couvrir leurs besoins domestiques et politiques.

peut être facilement fournie par d'autres institutions. Compte tenu de l'universalité et de la longévité des corporations, une théorie économique de ces organisations doit donc porter non pas sur leurs activités institutionnelles auxiliaires mais sur leurs activités essentielles, c'est-à-dire celles qui étaient à la fois socialement significatives - positives ou négatives - et non disponibles en l'absence des corporations⁴⁰.

Dans cette perspective, l'existence et les règles de fonctionnement des corporations doivent pouvoir être justifiées en se référant aux caractéristiques de base des économies pré-capitalistes. Aussi, en admettant que la création d'une organisation donnée répond à un problème précis de la vie économique, notre démarche consistera, dans notre prochaine section, à mettre en évidence le problème commun aux économies de marché préindustrielles ayant conduit à la création des guildes artisanales.

⁴⁰ Partant de cette distinction, ils définissent les corporations comme des organisations de producteurs dont les activités institutionnelles fournissent une fonction sociale essentielle à leurs membres.

Section 2 / Les obstacles informationnels aux échanges sur les marchés artisanaux médiévaux

Le développement des centres urbains dans l'Europe médiévale s'est traduit par l'émergence d'un nouveau type de société combinant de nouvelles caractéristiques structurelles et de nouveaux modèles de comportement. Corollaire de cette nouvelle économie urbaine, l'activité industrielle devint une profession indépendante alors qu'elle n'avait été que l'occupation intermittente d'agents domaniaux dont l'existence était assurée par les grands propriétaires fonciers qui les employaient. Si, jusque là, elle visait la couverture des besoins immédiats d'une famille ou d'un groupe - monastère ou manoir - elle tend désormais à la satisfaction de consommateurs anonymes.

Ce changement qui s'opère à partir du XI^{ème} siècle correspond au passage entre la «société du face à face» et ce que K. POPPER a appelé la «société abstraite». Les transactions commerciales y sont désormais impersonnelles, anonymes et systématiques. Ce ne sont plus les besoins connus de gens connus qui guident les actions des producteurs mais des signaux de marché impersonnels. Cette nouvelle situation impliquait, de la part des artisans médiévaux, des vues morales et des règles de conduite assez différentes de celles où ils voyaient à qui et à quoi servait leur travail. La morale innée de l'homme, correspondant aux conditions des petits groupes primitifs, n'était plus adaptée à l'économie de marché qui se développe et dans laquelle les producteurs sont amenés à servir non plus leurs frères mais des étrangers. C'est précisément la négation de ce devoir de charité fraternelle que A. MONTCHRETIEN⁴¹ voyait dans la fraude lorsqu'il écrivait que «tous ces défauts [...] viennent de ce que les hommes ne se connaissent plus pour ce qu'ils sont, assavoir membres d'un même corps, unis sous un même chef, et pour dire tout, baptisés en un même esprit». En effet, conséquence de cet anonymat des transactions commerciales, les malfaçons et fraudes sur la qualité des produits se multiplièrent. Les premières résultaient de l'inégale répartition des compétences techniques dans cette nouvelle population de professionnels, les secondes de l'opportunisme d'artisans exploitant l'incapacité des consommateurs à apprécier les caractéristiques réelles de leurs produits avant achat.

⁴¹ A. (de) MONTCHRETIEN, 1615, *Traicté de l'Aeconomie politique*, réédité par FUNCK-BRENTANO, Paris, 1889, p. 268.

B. GUSTAFSSON (1987) fut à l'origine de l'analogie entre marchés médiévaux et modèles contemporains d'asymétries de l'information. Il donna les premiers fondements théoriques à l'hypothèse du contrôle corporatif de la qualité des produits offerts en montrant que la corporation fut l'organisation qui permit de résoudre les problèmes de sélection adverse en garantissant aux consommateurs l'achat de produits respectant des normes minimales de qualité. Faire ainsi des corporations la condition *sine qua non* d'un fonctionnement efficient des marchés urbains médiévaux amène cependant à s'interroger sur les raisons pour lesquelles la distribution asymétrique de l'information quant à la qualité des produits offerts a pu conduire au développement de ces organisations. En effet, les théories économiques modernes suggèrent que ces problèmes informationnels peuvent être résolus par des activités de signal visant à indiquer aux consommateurs la qualité réelle des différents produits. Par conséquent, au regard de son analyse, une question cruciale reste en suspens, à savoir pourquoi les agents ont-ils eu recours à la création d'une organisation spécifique plutôt qu'au marché ?

Dans cette perspective, nous préciserons, dans un premier paragraphe, les problèmes d'asymétries de l'information évoqués par B. GUSTAFSSON (1987). Nous justifierons la pertinence de son analogie en mettant en évidence que les marchés artisanaux urbains présentaient les principaux pré-requis à l'émergence de barrières informationnelles aux échanges. Outre les problèmes de sélection adverse, nous mettrons en évidence que le bon déroulement des transactions était menacé par des problèmes d'aléas de moralité. Puis, dans un second paragraphe, nous montrerons que les solutions alternatives à la création d'une organisation spécifique n'auraient pu se substituer aux corporations pour permettre aux marchés de surmonter ces problèmes informationnels. L'intermédiation d'une tierce partie – les marchands ou les autorités publiques locales – ou des dispositifs privés de diffusion de l'information – l'offre de garantie ou la réputation – se révélaient inefficaces en raison de leur inadaptation aux caractéristiques des villes médiévales.

§1 / Les fondements de l'analogie entre marchés médiévaux et modèles contemporains d'asymétries de l'information

«Grande ou petite, chaque ville possédait [des artisans] en un nombre et une diversité proportionnés à son importance, car aucune bourgeoisie ne pouvait se passer des objets fabriqués qu'exigeait la satisfaction de ses besoins»⁴². A la différence des processus industriels modernes qui conduisent à une standardisation de la production, la nature du travail artisanal médiéval aboutissait à l'offre de produits de qualité extrêmement variable. Quiconque voulait s'engager dans des échanges répétés, comme c'était le cas pour cette nouvelle classe d'artisans urbains, devait compter avec d'importants coûts de transaction et un examen minutieux de la qualité de ses produits par des acheteurs peu familiers de cet exercice. L'absence conjuguée de normes d'évaluation et d'une éthique commerciale accentuait la méfiance des consommateurs quant aux caractéristiques des produits qui leur étaient proposés.

Or, le statut de ces artisans urbains était désormais celui de professionnels spécialisés dont la subsistance dépendait des possibilités de produire et d'échanger sur un marché les produits de leur travail. L'hétérogénéité de la qualité des produits offerts associée à l'incapacité des consommateurs d'en connaître les caractéristiques réelles avant achat pouvaient compromettre le fonctionnement des marchés artisanaux, voire remettre en cause leur existence. La gravité de ce problème nous est démontrée par deux types d'éléments. Les premiers se rapportent aux caractéristiques des marchés urbains médiévaux propices à l'apparition de problèmes informationnels (11). Les seconds ont trait à la place privilégiée accordée aux réglementations qualitatives dans les statuts corporatifs (12). En d'autres termes, nous allons, dans ce paragraphe, étayer empiriquement et compléter la thèse de B. GUSTAFSSON (1987) selon laquelle les corporations ont été créées pour éliminer les problèmes d'asymétries de l'information menaçant le fonctionnement des marchés médiévaux.

⁴² H. PIRENNE, 1933, p. 319.

11 / Les pré-requis à l'apparition de problèmes d'asymétries de l'information

Ainsi que le souligne G. SCHMOLLER (1879), l'émergence d'une nouvelle économie urbaine fondée sur l'échange a créé des problèmes importants pour les parties engagées dans une transaction avant que les notions de valeurs, de normes d'évaluation et d'éthique commerciale soient définies, acceptées et deviennent instinctives pour tous. Ce manque de repères pour apprécier les caractéristiques réelles des différents biens se traduisait pour les consommateurs par une incertitude d'autant plus radicale qu'elle était enracinée non seulement dans la nature même de l'objet de l'échange mais également dans le comportement des artisans (111). Les réticences des consommateurs étaient, en outre, accentuées par les conséquences désastreuses de l'achat de produits défectueux dont ils supportaient seul le coût en raison de l'absence de recours possible (112). Sélection adverse et aléas de moralité risquaient donc de compromettre le développement d'échanges mutuellement avantageux.

111 / L'avantage informationnel des artisans : une incitation à la fraude

L'artisanat médiéval était caractérisé par la production d'articles de qualité variable car fonction, en l'absence de système de formation institutionnalisé, des seules compétences physiques, techniques et artistiques propres à chaque producteur. En outre, les activités industrielles n'étaient pas réservées aux seuls professionnels. Excepté dans certains métiers très spécialisés exigeant des matières premières rares et onéreuses ou des équipements spécifiques, la technologie était souvent réduite à l'utilisation d'outils rudimentaires et à un minimum de compétences faciles à acquérir. En plus des produits des artisans urbains spécialisés, les marchés étaient donc approvisionnés par paysans-artisans venus vendre en ville les produits de leur activité auxiliaire. Cette cohabitation entre industrie domestique et industrie professionnelle spécialisée tendaient à augmenter l'intervalle de variation des compétences professionnelles et, corrélativement, l'intervalle de variation de la qualité des produits offerts. Cette hétérogénéité qualitative de la production artisanale n'aurait, cependant, pas pesé sur le fonctionnement des marchés si elle n'avait été accompagnée de l'incapacité des consommateurs d'en apprécier les différents degrés.

Les caractéristiques réelles des différents articles étaient difficilement observables avant achat. Solidité, sécurité, efficacité, longévité,... ne pouvaient être connues qu'après usage. La solidité des meubles dépendait du bois utilisé pour leur construction : un meuble

fait à partir de bois vert se déformait, se fendillait et s'écroulait à brève échéance. La longévité du cuir dépendait du processus de séchage, celle d'un vêtement variait selon la longueur de ses fibres, l'épaisseur du fil utilisé, la densité de son filage et la composition chimique de sa teinture. Les teintures bon marché ne résistaient pas à la pluie, déteignaient sur la peau et pâlissaient au soleil. Les consommateurs achetaient donc des produits sans pouvoir, auparavant, en connaître les caractéristiques exactes.

Etant le seul à connaître la qualité réelle de ses produits, l'artisan bénéficiait d'un avantage informationnel qui pouvait lui permettre de tromper les consommateurs. La qualité des produits artisanaux dépendant des matières premières et du travail qu'ils incorporaient, facteurs dont l'artisan détenait le contrôle, il pouvait manipuler le processus de production pour détériorer la qualité de ses produits sans que le consommateur ne s'en aperçoive avant achat. Par exemple, un fabricant de vêtements pouvait substituer une vulgaire laine à une fibre fine et camoufler cette substitution en trempant la laine dans des solutions contenant des poudres solubles. La laine absorbait l'eau, l'eau s'évaporait et la cristallisation de la poudre lissait la surface de la laine pour lui donner meilleur aspect. Cette supercherie passait inaperçue jusqu'à ce que le vêtement soit à nouveau mouillé et que les cristaux disparaissent⁴³. Un teinturier pouvait utiliser des colorants de moindre qualité qui pourrissaient les fibres textiles⁴⁴. Un tanneur pouvait réduire le temps de séchage des peaux animales de neuf mois à six semaines en utilisant des solvants plutôt qu'en attendant une évaporation naturelle de l'eau. Bien qu'en apparence le produit final ne soit pas altéré, cette substitution rendait le cuir plus dur et abrégait sa longévité en accélérant son craquellement⁴⁵. Un étameur pouvait remplacer de l'étain par du plomb. Les deux matériaux présentaient le même aspect à l'achat. Cependant, au fil du temps, le plomb passait d'une couleur argentée à une couleur grisâtre, imprégnait le goût de la nourriture et empoisonnait ceux qui l'avaient⁴⁶. De tels exemples abondent. Leur fréquence montre que, dans tous les métiers, les artisans avaient la possibilité de tromper le consommateur sur les caractéristiques réelles de leurs produits.

Soulignons qu'ils en avaient non seulement l'occasion mais que, surtout, le différentiel de coût de production entre bonne et mauvaise qualité leur en donnait l'incitation. Une

⁴³ Exemple de J. MUNRO, 1990, p. 12.

⁴⁴ Exemple de J. BLAIR et N. RAMSAY, 1991, p. 334.

⁴⁵ Exemple de H. SWANSON, 1989, p. 146.

⁴⁶ Exemple de H. SWANSON, 1989, p. 79-80.

estimation de J. MUNRO (1990) suggère que les tisserands anglais du XIV^{ème} siècle pouvaient diminuer leurs coûts de 15% en remplaçant de la laine fine par une laine plus grossière. Le coût de la laine représentait un tiers du coût total de la production d'un vêtement et le prix de la fine laine était deux fois plus élevé que celui de la plus commune. Quant aux teinturiers, ils pouvaient diminuer leurs coûts de 5 à 35% en remplaçant une teinture de bonne qualité par des substituts meilleur marché mais moins résistants. L'addition de plomb à leur alliage permettait aux étameurs de diminuer leurs coûts d'environ 20%. Le plomb était deux fois moins cher que l'étain et chaque produit pouvait contenir jusqu'à 40% de plomb sans que le consommateur ne s'en aperçoive. Le tableau 1.1 présenté à la page suivante récapitule les différentes estimations que nous avons pu réunir pour l'industrie textile et l'industrie du cuir. Les estimations relatives aux métiers du bois et du métal figurent en annexe III, accompagnées des sources et méthodes utilisées pour les obtenir. Pour les principaux produits, nous avons défini les caractéristiques inobservables⁴⁷ avant achat, les fraudes et malfaçons possibles, les conséquences de ces défauts pour les consommateurs, la façon dont les artisans pouvaient les camoufler et les profits qu'ils pouvaient en tirer⁴⁸. La conclusion que nous pouvons tirer de ce tableau est que les artisans avaient financièrement intérêt à exploiter les possibilités qu'ils avaient de tromper les consommateurs sur la qualité réelle des produits qu'ils offraient.

⁴⁷ Sous le terme efficacité nous regroupons tous les facteurs qui pouvaient empêcher le produit de remplir les fonctions auxquelles il était destiné : le manteau tient-il chaud ? la cape est-elle imperméable ? l'épée est-elle suffisamment solide pour résister au combat ? le chaudron peut-il chauffer sans se fissurer ?...

⁴⁸ Les profits de la tromperie figurant dans la dernière colonne de notre tableau sont exprimés en termes de réduction de coût de production par rapport à ceux requis pour la fabrication d'articles non défectueux. Par exemple, la première ligne signifie qu'en imprégnant la laine de poudre soluble, l'artisan qui fabriquait un vêtement de cette matière pouvait en diminuer le coût de production de 15% par rapport au coût qu'aurait exigé le peignage traditionnelle de la laine.

Tableau 1.1 – Possibilités et gains des fraudes sur la qualité des produits des industries médiévales du textile et du cuir

Produits	Caractéristiques inobservables	Défauts éventuels	Conséquences	Causes	Méthodes de camouflage	Profit de la tromperie
Vêtements de laine	* Longévité * Efficacité	* Rapide détérioration * Rétrécissement * Faible résistance aux intempéries	* Irritations, allergies et maladies de peau * Altération de l'aspect du vêtement	* Substitution d'une laine grossière à une fine laine * Imprégnation de la laine avec des produits chimiques * Faible densité de tissage	* Utilisation de poudre soluble et coloration de la laine * Lissage de la surface du produit fini * Conservation du vêtement à l'abri de l'humidité	* 15% * 1% * 5%
Autres types de vêtement : feutre, lin, soie, coton dentelles,...	* Longévité * Efficacité	* Rapide détérioration * Rétrécissement * Odeurs incommodes * Faible résistance * Décoloration du vêtement	* Pourrissement des fibres * Faible longévité du vêtement	* Mauvaise qualité de la teinture * Mauvaise fixation de la couleur * Fragilité des fibres textiles utilisées	* Utilisation de fixateur artificiel de teinture * Conservation du vêtement à l'abri de l'humidité * Renforcement des coutures	* 5 à 35% * 5 à 35% * 15%
Voiles de bateaux	* Solidité	* Faible résistance aux éléments	* Déchirures rapides * Risque d'accident et de naufrage des navires	* Faible densité de tissage	* Renforcement des bords	* 15%
Chaussures et bottes en cuir	* Longévité * Solidité	* Rapide détérioration * Manque de solidité et de résistance * Manque de souplesse du cuir	* Craquellement du cuir * Confort décroissant	* Trop faible temps de séchage du cuir * Ajout de substances chimiques	* Coloration du cuir * Camouflage inutile car défauts indétectables	* 10%
Ceintures, chapeaux et gants de cuir	* Longévité	* Rapide détérioration * Décoloration du cuir * Manque de souplesse et de résistance * Manque de résistance	* Allergies * Irritation de la peau * Déchirure du cuir * Craquellement du cuir	* Teneur en humidité trop importante du cuir tanné * Utilisation de colorant de mauvaise qualité	* Lubrification du cuir	* 5 à 35%
Harnais et sangles de cuir	* Solidité	* Manque de résistance	* Réduction du temps de séchage du cuir * Ajout de substances chimiques	* Craquellement et déchirure du cuir * Risque d'accident physique	* Coloration du cuir * Camouflage inutile car défauts indétectables	* 10%

Parce que les artisans pouvaient tromper les consommateurs en faisant passer des articles de mauvaise qualité pour des articles de bonne qualité et parce qu'ils étaient incités à le faire compte tenu de la décroissance du coût marginal de production par rapport à la qualité, les consommateurs devaient se montrer méfiants dans leurs achats. Ne distinguant ni les honnêtes artisans ni la marchandise de bonne qualité, ils pouvaient même y renoncer de peur de subir une perte à l'échange. Des échanges mutuellement avantageux ne se produisaient donc pas à cause de ces asymétries de l'information. Pour en apprécier l'ampleur, nous ne pouvons avoir recours aux instruments statistiques habituels. En effet, nous disposons de trop peu de données pour comparer le volume effectif de transactions à celui qui aurait prévalu en l'absence de telles asymétries. Aussi devons-nous nous contenter de ce que la théorie nous suggère.

112 / L'absence de recours institutionnel offert aux consommateurs lésés

Saint Thomas d'Aquin distinguait trois types d'erreur dans laquelle la fraude pouvait induire l'acheteur : une erreur sur l'espèce, une erreur sur la qualité ou encore une erreur sur la quantité. Dans la catégorie des fraudes sur l'espèce et les qualités substantielles d'un produit entraient toutes les fraudes qui entraînaient l'acheteur à recevoir un produit pour un autre ou un produit de qualité inférieure à celle qu'il attendait : une armure de fer pour une armure d'acier, une ceinture de fil pour une ceinture de soie, un peigne d'os pour un peigne d'ivoire,... Etait également concernée la vente de produits d'occasion pour des produits neufs. Par fraude sur la quantité, il entendait l'usage de faux poids ou de fausses mesures, les procédés tendant à fausser l'opération du pesage ou les manœuvres augmentant le poids ou le volume de la marchandise. Ces tromperies, comme il le fait remarquer dans sa *Somme théologique*, avaient pour le consommateur une double conséquence : «le vendeur fournit à l'acheteur une occasion de perte ou de péril s'il lui offre une chose vicieuse qui lui fasse encourir par suite de ses défauts quelque perte ou quelque danger». En d'autres termes, les conséquences de l'achat de produits défectueux étaient d'autant plus graves que, d'une part, la quasi totalité de la population médiévale n'avait pas les moyens de remplacer ces produits et que, d'autre part, cette perte financière était ce que pouvait au mieux espérer le consommateur lésé. Très souvent, ces défauts mettaient en jeu la vie même des consommateurs. Sans parler des produits alimentaires dont la qualité influe, encore aujourd'hui, directement sur la santé, nombre de personnes ont été tuées par le plomb contenu dans leur marmite ou parce que leurs armes n'ont pas résisté au combat ou encore parce que leur selles ou les brides de leurs

chevaux n'étaient pas suffisamment solides. Si les plus chanceux ne subissaient que des pertes matérielles et financières, celles-ci pesaient toutefois lourd dans le budget d'un citadin. D'après l'estimation de C. DYER (1994), le revenu annuel d'un artisan anglais à la fin du XIV^{ème} siècle variait entre 900 et 1200 pence et celui d'un ouvrier de 550 à 750 pence. Sachant que l'individu moyen dépensait au moins les trois quart de son revenu en biens de première nécessité, les prix des biens durables étaient relativement élevés par rapport au revenu restant. La moindre tunique coûtait 36 pence, soit 15% du budget annuel net des dépenses de première nécessité de l'artisan et 20% de celui d'un ouvrier. Un manteau revenait à 70 pence, soit environ 25 % du revenu disponible annuel d'un artisan et 35% de celui d'un ouvrier. Le tableau 1.2 présenté à la page suivante met en parallèle les prix des principaux produits artisanaux et le revenu total des gens de métiers. Précisons que les données y figurant concernent la fin du XIV^{ème} siècle et le début du XV^{ème}, c'est-à-dire l'époque où les revenus réels étaient les plus élevés de toute la période médiévale anglaise. Il convient donc de prendre en compte ce biais qui sous-estime le coût des biens durables relativement au revenu disponible d'un citadin. Au regard de l'importance du budget nécessaire à l'achat de ce type de produits, on comprend alors mieux pourquoi la présence éventuelle de défauts préoccupaient autant les acheteurs.

Les risques de pertes financières et matérielles que faisait encourir l'achat de produits artisanaux étaient accentués par le peu de possibilités de recours légaux offerts aux consommateurs lésés. D'une part, les poursuites judiciaires étaient longues et coûteuses avec peu d'espoir de voir sa plainte reconnue. La doctrine légale, privilégiant le principe de *caveat emptor*, plaçait la responsabilité d'une piètre performance du produit sur le consommateur plutôt que sur le producteur. La charge de la preuve reposait sur le plaignant. Or, les plaintes sur la qualité étaient extrêmement difficiles à prouver. D'autre part, le vendeur devait être poursuivi devant la juridiction de sa ville et non devant celle du consommateur lésé. Cette condition posait relativement peu de problème lorsque l'achat avait été fait auprès d'artisans locaux possédant une échoppe en ville. En revanche, les consommateurs lésés avaient peu de chances de retrouver leur vendeur lorsque celui-ci était itinérant. Le manque de recours des consommateurs laissait donc ces derniers dans une situation précaire. Ils supportaient la totalité du coût de l'achat de produits défectueux tandis que les artisans s'en appropriaient complètement les bénéfices.

Tableau 1.2 – Coût des principaux produits artisanaux
relativement au revenu disponible des gens de métiers

Industrie	Produits	Part occupée dans le revenu annuel		
		Valet	Artisan	Marchand
Textile	Toile grossière	2%	1,30%	0,25%
	Chemise en lin	3,30%	2%	0,40%
	Laine de qualité secondaire	5,60%	3,50%	0,70%
	Laine de première qualité	10,40%	6,50%	1,30%
	Couverture	4,60%	2,90%	0,60%
	Casquette	0,90%	0,60%	0,10%
	Large sac	1,60%	1%	0,20%
	Tunique ordinaire	4,40%	2,80%	0,60%
Cuir	Souliers	6,60%	4,10%	0,80%
	Selle	23,30%	14,60%	2,90%
	Sacoche	2,50%	1,50%	0%
Métal	Marmite de laiton	9,40%	5,90%	1,20%
	Chaudron de cuivre	53,30%	33,30%	6,70%
	Serrure	1,30%	0,80%	0,20%
	Faux	3,50%	2,20%	0,40%
	Cent gros clous	0,80%	0,50%	0,10%
Bois	Barque	28,80%	18%	3,60%
	Charrette	5,30%	3,30%	0,70%
	Coffre	3,20%	2%	0,40%
	Echelle	1,60%	1%	0,20%
	Table	4,30%	2,70%	0,50%
	Cuve	3,30%	2,10%	0,40%
	Brouette	2%	1,30%	0,30%
Militaire	Armure	32%	20%	4%
	Arbalète	3,30%	2,10%	0,40%
	Gants renforcés de fer	6%	3,80%	0,80%
	Casque	6,40%	4%	0,80%
	Arc	1,60%	1%	0,20%
	Bouclier	1,20%	0,80%	0,20%
	Epée	3,30%	2,10%	0,40%
Autre	Hache	1,30%	0,80%	0,20%
	Lit avec matelas	45,30%	28,30%	5,70%
	Pilon et mortier	10,70%	6,70%	1,30%
	Roue de charrette avec entourage	46,90%	29,30%	5,90%
	Roue de charrette en bois	9,90%	6,20%	1,20%

Source : C. DYER, 1994, pp. 215-217, pp. 226-229.

Cette analyse de l'environnement institutionnel entourant les transactions commerciales médiévales met en évidence suffisamment d'éléments pour que nous puissions affirmer que les marchés artisanaux urbains étaient sujets à des problèmes d'asymétries de l'information entre acheteurs et vendeurs. Les théories économiques modernes montrent que les marchés où règne ce type d'imperfection de l'information ont des difficultés pour fonctionner, voire disparaissent. En effet, si le consommateur est confronté à un certain nombre de produits vendus au même prix d'offre mais dont il sait que la qualité diffère, il va hésiter sur le produit à acheter. Nous pouvons penser qu'au Moyen Age cet obstacle informationnel aux échanges était d'autant plus rédhibitoire que les dommages causés par un achat défectueux étaient désastreux et qu'il n'existait pas de recours légal pour les consommateurs lésés. Certains consommateurs devaient renoncer à l'achat de produit artisanaux de peur de subir une perte à l'échange. Selon leur degré d'aversion pour le risque, ce comportement devait se traduire par une baisse plus ou moins forte du prix de marché et, dans le cas extrême où tous les consommateurs étaient très averses au risque, par une disparition de ces marchés. Par conséquent, les revenus des producteurs pouvaient au mieux diminuer et au pire disparaître. Or, nous avons souligné que la nouveauté avec l'artisanat qui se développait dans les villes médiévales à partir du XII^{ème} siècle tenait au fait que ses pratiquants étaient des professionnels spécialisés qui, à ce titre, dépendaient du marché pour assurer leur subsistance. La résolution de ces problèmes de commercialisation légitime, selon B. GUSTAFSSON (1987, p. 13), la création des corporations.

Avant de nous intéresser aux raisons théoriques pour lesquelles ces organisations ont effectivement permis de mettre fin à ces problèmes de sélection adverse et de hasard moral, il nous semble nécessaire d'étayer cette thèse d'un point de vue empirique en nous intéressant à la place prépondérante occupée par les réglementations qualitatives dans la législation corporative.

12 / La place centrale des réglementations qualitatives dans la législation corporative

M-G. DEPPING (1837) a montré, dans son introduction au *Livre des Métiers*, que le souci de protéger les intérêts des consommateurs correspondait aux idées et aux conditions économiques qui ont fait la force du régime corporatif⁴⁹. «Il ne venait alors à la pensée de personne que le public dût se défendre lui-même contre les industriels trompeurs et les marchands malhonnêtes [...] le principe de la protection personnelle, du self government appliqué aux choses de la vie ordinaire eût été considéré comme une énormité ; les masses y auraient vu la négation des devoirs sociaux». Comment la société professionnelle s'est-elle acquittée de ses devoirs ? Ses règlements nous l'apprennent.

Dans le vendeur et l'acheteur elle refusait de voir deux forces égales, chacun capable de combattre l'opportunisme de l'autre. Elle supposait au premier plus de ressources, elle établissait au profit du second une présomption d'ignorance et de faiblesse. «*Qui achète a besoin de cent yeux, un œil suffit à qui vend*» disait le proverbe. Tout l'effort de la réglementation corporative allait tendre à compenser cette inégalité. Elle multiplierait les mesures préventives ou prohibitives pour empêcher «*tout ce qui serait nuisible au public*» et plus particulièrement «*à ceux qui ne s'y connaissent*»⁵⁰. Ce souci de protéger les consommateurs de l'opportunisme des producteurs fut caractéristique de la réglementation corporative quels que soient l'époque et le lieu où elle s'est développée (121). L'hostilité du régime corporatif à l'égard des fraudes et malfaçons s'appuyait non seulement sur des raisons économiques mais également sur des raisons morales (122).

121 / Les règlements corporatifs : une législation de lutte contre les fraudes et malfaçons

«Jusqu'à la suppression des corporations, nous voyons les préoccupations des premiers jours continuer à inspirer la réglementation professionnelle et lui imposer des exigences dont l'avocat général, Antoine-Louis SEGUIER, pourra dire, en 1776, quelques instants avant l'édit de suppression : «ce sont autant de digues pour arrêter la fraude et

⁴⁹ Ajoutons que cette protection avait un caractère essentiellement populaire. E. BOILEAU avait donné cette note en affirmant dans le préambule du *Livre des Métiers* qu'il avait agi «pour le profit de tous et meesmement [principalement] pour les pauvres et pour les étrangers qui, à Paris, viennent acheter marchandise».

⁵⁰ Statuts des merciers toulousains cités par A. GOURON, 1958, p. 158.

prévenir la mauvaise foi»⁵¹. En effet, la réglementation qualitative tint une place primordiale dans l'histoire de la législation corporative. Présente dès l'origine, elle ne disparut jamais complètement. La première rédaction de statuts corporatifs que nous possédions est celle d'Etienne BOILEAU, prévôt de Saint Louis, datant de 1268. Avant lui, les métiers de Paris avaient connu une ébauche d'organisation mais, sauf de rares exceptions, ils n'avaient pas de règlements écrits. L'enquête dont E. BOILEAU résume les conclusions dans le préambule du *Livre des Métiers* suggère qu'à cette époque, les fraudes et malfaçons devaient être fréquentes :

- «Pour ce que nous avons veu à paris en nostre tans [temps] mout de plais [de nombreux procès], de contens [contestations] par la delloial envie qui est mère de plais [conflits] et deffernée convoitise qui gaste soy-meime, et par le non sens as jones et as poisachans [par l'ignorance de gens jeunes et peu instruits], entre les estranges gens et ceux de la vile, qui aucun mestier usent et hantent, pour la reson de ce qu'il avoient vendu as estranges aucunes choses de leur mestier qui n'estoient pas si bones ne si loiaus que eles deusent [qu'elles auraient dû être]»⁵².

Le prévôt ne pouvait admettre que «fausses œuvres n'i fussent faites ne vendues à Paris, ou que mauvaises coustumes n'i fussent acoustumées»⁵³. Il estimait que le devoir d'un bon juge était de chercher à rendre tous les gens honnêtes⁵⁴ et il concluait en manifestant l'intention «d'esclairer au mius [du mieux] que nous porrons, touz les mestiers de Paris, leur ordenances, la manières des entrepresures⁵⁵ [fraudes] de chascun mestier, et leur amendes»⁵⁶.

Lors des constitutions ultérieures de corporations, les mêmes motifs et intentions seraient exprimés. Prenons, à titre d'exemple, deux métiers parisiens qui ne furent officiellement reconnus qu'au cours du XIV^{ème} siècle. Les pourpointiers, spécialisés à partir de la fin du XIII^{ème} siècle dans la fabrication des vêtements dont ils portaient le nom et qui

⁵¹ M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 2.

⁵² Préambule au *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 2.

⁵³ Op. cit., pp. 2-3.

⁵⁴ «et pour ce que li offices au bon juge est d'ahatir et de finer les plez à son pooir, et de voloir touz faire bons, non pas tant seulement par paour de paines, mes par amonestement de louiers [par la distribution d'éloges] ...».

⁵⁵ Le mot d'*entrepresures* ou *entrepransures* revient souvent dans les statuts. Il désigne les actes commis contrairement aux us et coutumes.

allaient remplacer peu à peu les robes longues du Moyen Age, se séparèrent des tailleurs et les seconds, les épiciers, quittèrent les regrattiers⁵⁷. Pendant quelques temps, leurs professions respectives demeurèrent libres. Mais, très vite, les pourpointiers se plaignirent du grand nombre d'ouvriers «*qui y font tout plein de fraudes, faussetés et malices qui ne peuvent pas bien être aperçues*»⁵⁸. Les épiciers signalèrent au prévôt que «*plusieurs mesprantures et decevances du peuple sont faite en leur métier*»⁵⁹. Les uns et les autres sollicitèrent comme remède à un tel préjudice la confirmation de règles sur lesquels ils s'étaient mis d'accord pour «*le prouffit commun et pour ôter les fraudes*»⁵⁹.

De telles préoccupations n'étaient pas spécifiques à la ville de Paris. A Toulouse, ce fut le premier argument qu'invoquèrent les capitouls dans le préambule des statuts corporatifs qu'ils accordèrent. Il fallait, disaient-ils, empêcher que dans la ville et ses dépendances il se commette des fraudes dans l'exercice du métier⁵⁹. A Dijon, ce fut pour lutter contre les «*fraudes et déceptions qui peuvent advenir et se sont advenues le temps passé*» que le vicomte mayeur manda les orfèvres de la ville pour délibérer sur leurs statuts⁶⁰. Le maire de Poitiers, au début du XV^{ème} siècle, déclara céder à «*plusieurs plaintes et clameurs qui lui ont été faites de jour en jour pour les fautes et abus qui se commettent au fait et métier de boucherie*»⁶¹. Corriger les fautes, fraudes et malices, selon l'expression consacrée des statuts corporatifs, paraît être la fin essentielle de la réglementation corporative de tout pays d'Europe de l'Ouest.

Se pose néanmoins la question de la valeur à accorder à ces déclarations et préambules aux actes administratifs. Doit-on reconnaître, à l'instar de certains historiens comme LEVASSEUR (1900, p. 327), que «l'intérêt du consommateur était *la raison apparente de ces prescriptions*, mais [qu'] il y avait, en outre, une raison secrète qu'on n'avouait pas, c'était la jalousie de chaque métier défendant contre le métier voisin un genre de travail qu'il considérait comme sa propriété» ? Pour notre part, nous pensons que cette question implique de faire une distinction fondamentale entre les corporations médiévales et les corporations de l'époque moderne. Il nous semble qu'aux XIII^{ème} et XIV^{ème} siècles, le besoin de lutter contre la fraude ne fut pas seulement prétexte à des préambules humanitaires ou à des développements littéraires sur les inconvénients de la liberté illimitée mais bien la cause

⁵⁶ Préambule au *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 3.

⁵⁷ Le lecteur se reportera en annexe I pour connaître la description précise de ce métier.

⁵⁸ J-P. MAZAROTZ, 1878, p. 83.

⁵⁹ G. du BOURG, 1884, *Les corporations ouvrières de Toulouse du XIII^{ème} au XV^{ème} siècle*, p. 33.

⁶⁰ A. CHAPUIS, 1906, *Les anciennes corporations dijonnaises*, Dijon, pp. 306-310.

profonde de la réglementation. La tendance au monopole et l'instinct de défense contre les étrangers étaient sans doute déjà présents dans cette législation⁶² mais le développement qu'ils subiraient à partir du XVI^{ème} siècle n'empêcha pas l'essor d'un système où les principes de perfection dans le travail et de loyauté dans les échanges inspirèrent toute entreprise industrielle.

L'analyse des statuts des cent six corporations référencées dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU est, à cet égard, illustrative. La lutte contre les fraudes et malfaçons se trouve affirmée comme l'objectif essentiel de chacun de leur règlement. A les parcourir, on constate que tout pouvait être une occasion de fraude : le travail en dehors de la ville, le travail de nuit, le colportage, la vente clandestine ou à terme,... La prévoyance des rédacteurs ne laissait passer aucune de ces occasions. Ils les signalaient, prévoyaient des mécanismes pour les détecter et les sanctionner. Les règlements ultérieurs des XIV^{ème} et XV^{ème} siècles révélaient toujours la même volonté de pourchasser la fraude sur tous les terrains. Par exemple, chez les tanneurs parisiens de 1345, quelques articles relatifs aux questions d'administration du métier sont noyés dans une série de prescriptions toutes inspirées par la crainte de la fraude : apposition d'une marque obligatoire, inspection des cuirs apportés par les forains, interdiction de travailler hors de la vue du public, interdiction de vendre des cuirs mouillés, obligation de dénoncer les fraudeurs,...

Dans les trois derniers siècles de la vie corporative, le souci de préserver des privilèges ferait passer au second plan la préoccupation de loyauté qui paraissait encore dominer dans les préambules. Cependant, on trouve encore au XVI^{ème} siècle des statuts qui ne reflétaient pas la moindre pensée de monopolisation et qui étaient presque entièrement consacrés à détailler les falsifications possibles. «A considérer même uniquement les statuts qui ont été élaborés sous des influences égoïstes, et dans le but avoué ou dissimulé, de multiplier les barrières autour d'un métier, il est facile de constater qu'ils n'ont rien rejeté de l'ancienne législation contre la fraude et qu'ils en ont parfois augmenté la rigueur»⁶³. Les six siècles de la législation corporative ont donc été six siècles de lutte contre les fraudes et les malfaçons. Il nous reste à définir les raisons pour lesquelles les artisans ont élaboré, au sein de leurs groupements

⁶¹ M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 6.

⁶² Cette question fera l'objet d'une analyse approfondie dans la seconde partie de ce travail.

⁶³ M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 9.

professionnels, des interdictions auxquelles la sanction des autorités publiques allait donner force de loi.

122 / Les motifs de l'hostilité corporative à l'encontre des fraudes et malfaçons

A l'origine de l'hostilité des corporations à l'encontre des produits de mauvaise qualité nous pouvons distinguer des motifs moraux et des motifs économiques qui se renforçaient mutuellement. «C'est [en effet] la loi permanente des doctrines du Moyen Age de faire dériver de la loi morale les règles de l'activité économique»⁶⁴. L'Eglise était engagée depuis longtemps dans la lutte contre la fraude, c'est-à-dire contre les vices qui menacent le plus directement la vie chrétienne : l'injustice, le mensonge et la cupidité. En effet, il y a d'abord dans toute fraude une atteinte à la justice. Celle-ci exige que chacun des contractants obtienne l'équivalent de la chose cédée, que l'égalité existe entre l'objet vendu et son prix. Dissimuler à l'acheteur un vice qui diminue la valeur de la marchandise sans en abaisser le prix en proportion équivaut à supprimer cette égalité et à se rendre coupable de vol. A cette violation de la justice s'ajoute le mensonge. La fraude commise contre le précepte qui interdit de dérober le bien d'autrui s'aggrave d'un manquement à un autre commandement de la loi : *tu ne porteras point de faux témoignage*. Enfin, si l'injustice est la conséquence de la fraude et si le mensonge est le moyen par lequel on la réalise, elle a pour motif la cupidité dont Saint Paul disait qu'elle était à l'origine de tous les maux. Ainsi, sous tous ses aspects, la fraude se heurtait aux préceptes de la morale chrétienne. Durant tout le Moyen Age, l'Eglise s'efforcerait d'enseigner aux artisans la noblesse du travail honnête, de leur montrer sa place dans le plan providentiel et de développer la conviction selon laquelle «quand le travail de l'artisan est exécuté avec diligence et adresse, Dieu et les hommes s'y complaisent»⁶⁵.

La société professionnelle ne pouvait échapper à ces préceptes. Les préambules des statuts corporatifs contenaient ces lois chrétiennes de charité et de justice. A la fin du XIII^{ème} siècle, lorsque les capitouls de Toulouse réglementèrent un certain nombre de métiers, que proposèrent-ils sinon de faire en sorte que les artisans de la cité «se comportent autant que possible, dans l'exercice de leurs métiers et dans la conclusion de leurs contrats, d'une

⁶⁴ V. BRANTS, 1881, *Coup d'œil sur les débuts de la science économique dans les écoles françaises aux XIII^{ème} et XIV^{ème} siècles*, Louvain, p. 5-6.

⁶⁵ Formule d'un livre de piété du XV^{ème} siècle reprise par M. GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 16.

manière honnête et conforme aux préceptes de la justice divine et humaine»⁶⁶. Deux ans plus tard, dans le préambule des statuts des couteliers, ils annoncèrent leur volonté d'empêcher que «dans la ville et ses dépendances, il se commette des fraudes» et le principal motif avancé pour cette réglementation fut l'honneur du Dieu tout puissant, de la Vierge et de toute la cour céleste.

En quoi l'honneur de Dieu était-il engagé dans ce genre de réglementation ? Le mayor de Dijon le montra dans un beau raccourci de théologie sociale. Selon lui, il est *«chose très agréable à Dieu, notre Créateur et Rédempteur que ceux qui ont la charge de police, gouvernement et administration de justice, fasse tant que à un chacun soit rendu ce qui lui est dû, et, par égalité et mesure raisonnable, fait tellement que les non sachants et connaissants en matière de grand art et de subtile science ne soient défraudés et baretés [trompés] par ceux qui ont plus grande spéculation et subtilité ès dites choses»*. Et le magistrat en conclut qu'en *«tous lieux où la chose est bien gouvernée par bonne justice, raison et police, la grâce de notre benoît Créateur et Rédempteur y abonde plus largement que ès lieux là où règne fraude et déception»*⁶⁷.

A la question connexe consistant à savoir si un vendeur était tenu de faire connaître à l'acheteur les défauts de l'objet vendu, la réponse des écrivains scolastiques, et plus particulièrement de Saint Thomas d'Aquin, fut la suivante. Lorsque les vices étaient secrets, le vendeur ne pouvait s'en rapporter au jugement de l'acheteur. La loyauté l'obligeait à lui faire connaître ceux qu'il n'aurait pu de lui-même apercevoir. La solution était donc claire. Serait-elle la même chez les artisans contemporains de Saint Thomas d'Aquin confrontés aux difficultés pratiques de l'exercice de leur métier ? Les statuts des corporations ne comportaient aucune ambiguïté sur cette question, comme l'illustrent ceux des imagiers parisiens⁶⁸. Leurs règlements leur interdisaient de vendre une statue comme dorée si l'or était appliqué sur un métal autre que l'argent. Il leur était toujours permis de remplacer l'argent par de l'étain mais, en ce cas, l'artisan devait en avertir l'acheteur :

- *«Nus ymagiers paintres ne doit ne ne puet vendre chose pour dorée, de laquèle li ors ne soit assis seur argent, et se li ors est assis seur estains et il*

⁶⁶ A. GOURON, 1958, p. 33.

⁶⁷ Préambule des statuts des orfèvres de Dijon de 1443 cités par A. CHAPUIS, 1906, p. 307.

⁶⁸ Les imagiers étaient des sculpteurs de crucifix (cf. annexe I).

le vend pour dorée, sans dire l'oeuvre est fause, et doit li ors et li estains et toutes les autres couleur estre gratées tout hors»⁶⁹.

En 1311, les statuts des épiciers défendaient aux maîtres de mélanger dans la confiture «le vieil avec le nouvel qu'il ne le dise à l'acheteur». Cependant, l'article 4 de leurs statuts nous laisse deviner le débat qui dut avoir lieu entre les épiciers désireux de ne pas pousser trop loin la franchise et le prévôt de Paris. Le problème concernait la vente de vieille cire mélangée avec de la neuve. Dans la rédaction qu'ils proposaient au prévôt, les maîtres ne voulaient obliger le vendeur à informer l'acheteur du mélange que si ce dernier posait la question. Le prévôt, choqué de cette réserve, supprima par une correction dans la marge les mots «si li demande»⁷⁰.

Qu'il s'agisse de la *Somme théologique* ou des règlements corporatifs, les mêmes principes régissaient le traitement des vices secrets que l'acheteur était incapable de reconnaître lui-même. Une telle rencontre en dit plus que toutes les théories sur le rayonnement de l'idée religieuse dans les multiples domaines de l'activité économique. Elle permet d'apprécier la mesure dans laquelle l'esprit de foi avait pénétré le groupement corporatif. Nous pouvons néanmoins nous interroger sur la capacité des inspirations d'une foi profondément enracinée dans les âmes et des préoccupations fraternelles qui devaient en découler de provoquer et maintenir seules une réglementation apparemment altruiste. Comme le souligne M. de GAILHARD-BANCEL (1912, p. 29) «les rédacteurs des règlements professionnels, pas plus que les législateurs d'aujourd'hui, ne pouvaient compter sur un héroïsme général et prolongé, et les statuts corporatifs ne se seraient vraisemblablement pas rapprochés de si près des austères préceptes de la morale chrétienne si ces préceptes n'avaient été en même temps que le meilleur appui des intérêts spirituels, la sauvegarde la plus sûre des intérêts matériels».

Lorsque les artisans d'un métier se plaignaient de fraude, ils ne manquaient pas de souligner qu'elles étaient «un très grand diffame, deshonneur, préjudice et dommage de leur dit métier»⁷¹, «une atteinte à son bon renom»⁷² et qu'elles tournaient au «détriment de la communauté dont l'ouvrage est méprisé»⁷². En 1443, quand le vicomte-mayeur de Dijon

⁶⁹ Statuts des imagiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 158.

⁷⁰ Débat cité par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 21.

⁷¹ Ordonnance de l'échevinage d'Amiens sur la draperie le 30 mars 1368 citée par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 32.

convoqua les orfèvres pour délibérer avec eux sur leurs nouveaux statuts, c'était après avoir constaté que *«ladite ville de Dijon a été et est moins fréquentée de toutes manières de gens ... que si il fut notoire ès pays lointains et ès villes voisines que sur ce que dit est, eût bonne police et visitation bien et justement gardée»*⁷². Ainsi, l'intérêt des artisans, celui de la profession et celui de la ville dans laquelle elle s'exerçait venaient-ils renforcer la puissance des prescriptions religieuses et des préoccupations charitables. L'argument d'ordre économique confirmait les arguments d'ordre moral et social.

Dans ce premier paragraphe, nous avons justifié tant sur un plan théorique qu'empirique la présence des problèmes d'asymétries de l'information évoqués par B. GUSTAFSSON (1987) pour légitimer l'existence des corporations médiévales. Aujourd'hui encore, ce type de problème existe : les consommateurs n'ont pas toujours la garantie d'acheter un produit ayant la qualité qu'ils en attendent. Pourtant, les marchés fonctionnent et les corporations ont disparu. La justification du recours à des organisations, à la fois dans le secteur privé et public, tient à leur capacité à éliminer, éviter ou minimiser les obstacles qui empêchent les marchés d'être efficaces lorsque ces derniers ne conduisent pas à de bons résultats. Aussi allons-nous montrer, dans un second paragraphe, que les mécanismes permettant aujourd'hui aux marchés de surmonter seuls ces obstacles informationnels étaient inefficaces dans les sociétés médiévales. Cette démonstration nous permettra de légitimer l'existence des corporations en tant que substituts à des signaux de marché défaillants.

§2 / L'échec des signaux de marché face aux problèmes médiévaux d'asymétries de l'information

Tout aussi séduisante que semble être l'hypothèse de B. GUSTAFSSON (1987), il convient néanmoins de se demander si les problèmes de qualité et d'asymétries de l'information n'auraient pas pu être surmontés sans la création d'une organisation spécifique telle que la corporation. Les autorités locales auraient pu réguler seules la qualité des produits offerts à l'intérieur de leurs murs pour protéger les consommateurs des artisans peu compétents ou peu scrupuleux. De même, des intermédiaires professionnels, tels des marchands capables d'apprécier la qualité réelle des marchandises, auraient pu sélectionner les produits non défectueux. Des garanties auraient pu permettre d'indemniser les

⁷² Statuts des orfèvres de Dijon datant de 1443, cités par A. CHAPUIS, 1906, p. 306.

consommateurs lésés et de révéler les producteurs d'articles de bonne qualité. Enfin, les artisans auraient pu développer leur réputation individuelle. Toutes ces alternatives à la création d'une organisation spécifique existent aujourd'hui et permettent généralement de résoudre les problèmes d'asymétries de l'information. Cependant, peu de ces possibilités existaient au Moyen Age et parmi celles qui existaient nous montrerons qu'aucune n'aurait pu se substituer aux corporations pour éliminer les obstacles informationnels aux échanges. Plus précisément, nous distinguerons les stratégies consistant à améliorer l'information des consommateurs par l'intervention d'une tierce partie (21) des stratégies de signal mises en œuvre individuellement par les artisans urbains (22).

21 / L'expertise de la qualité des produits offerts : une intermédiation inefficace

Puisque les consommateurs étaient incapables de distinguer, avant achat, la qualité des produits qui leur étaient proposés, une solution alternative à la création de corporations aurait pu consister en l'intervention d'une tierce partie chargée de révéler cette information. Cette hypothèse est fondée sur les travaux théoriques de G. BIGLAISER (1993) pour qui les problèmes d'asymétries de l'information peuvent être résolus grâce à l'expertise de la qualité des produits offerts par un intermédiaire reconnu par les consommateurs et les producteurs. Au Moyen Age, deux types d'intermédiaires étaient *a priori* à même d'exercer cette fonction : les marchands et les autorités publiques. Les premiers pouvaient contrôler et signaler la qualité des produits qu'ils achetaient à l'extérieur pour les revendre sur les marchés urbains (211). Quant aux secondes, elles pouvaient contrôler la qualité des articles produits par les artisans locaux appartenant à leur juridiction (212). Cependant, nous montrerons que la communication d'informations relatives aux caractéristiques réelles des produits par une tierce partie n'était, outre les problèmes pratiques posés par sa mise en œuvre, pas suffisamment fiable pour permettre un fonctionnement efficient des marchés médiévaux.

211 / L'intermédiation des marchands : un champs d'application trop restreint

Dans le cadre d'un modèle d'appariement, G. BIGLAISER (1993) montre comment un intermédiaire jouant le rôle d'expert peut résoudre des problèmes d'asymétries de l'information. Tout d'abord, son intervention peut limiter les effets de la sélection adverse. Le choix de ses fournisseurs révèle aux consommateurs l'état réel de la marchandise qu'il vend. A l'équilibre, seuls les producteurs de bonne qualité passent par un intermédiaire tandis

que les vendeurs de basse qualité n'y ont pas recours. Ensuite, il est en mesure de protéger ses clients contre les risques de hasard moral. En effet, si un producteur lui ment sur les caractéristiques réelles de sa marchandise, il en est immédiatement informé par les plaintes de ses clients. Il sanctionne alors l'intéressé en ne commercialisant plus ses produits. Ce boycott est nécessaire pour que les consommateurs ne se détournent pas des autres produits qu'il distribue. Dans le cas contraire, il perd la confiance de ses clients qui s'adressent alors à un autre intermédiaire. En sélectionnant les produits de bonne qualité et en sanctionnant les producteurs opportunistes, il représente aux yeux des consommateurs une garantie contre les fraudes et les malfaçons. Ces derniers sont alors prêts à payer une prime de prix en échange de cette assurance.

Au Moyen Age, ce type d'intermédiation aurait pu être le fait des marchands. Leur rôle était, en effet, très affirmé. D'une part, la nécessité d'approvisionner les villes en biens qu'elles ne produisaient pas ou ne pouvaient pas trouver dans leurs environs avait fait naître des groupes de marchands exportateurs. D'autre part, de nombreuses possibilités d'échanges avantageux dépassant le cadre de l'économie urbaine existaient : climats, coutumes et matières premières divisaient l'Europe en de petites régions dont les productions spécifiques ne demandaient qu'à s'exporter contre des biens complémentaires. Paradoxalement, le cloisonnement des marchés urbains avantagait ces groupes de marchands qui tiraient profit de la marge existant entre les prix auxquels ils pouvaient acheter les produits locaux des artisans et les prix auxquels ils pouvaient revendre ces mêmes produits à l'extérieur. En effet, dans ces conditions primitives de communication, l'existence de marchés locaux peu étendus et séparés les uns des autres, impliquait qu'une variation du volume des achats ou des quantités offertes sur un marché tendait à entraîner des effets disproportionnés sur le prix de ce marché.

Pour G. BIGLAISER (1993), la position privilégiée d'intermédiaire entre producteurs et consommateurs permet à ceux qui l'occupent de développer deux caractéristiques propices à acquérir un statut d'expert. Tout d'abord, ces intermédiaires achètent en plus grande quantité que des acheteurs ordinaires. Ils ont donc intérêt à investir en capital humain leur permettant de connaître les caractéristiques intrinsèques des différents biens afin de détecter les meilleures affaires. En d'autres termes, ils sont incités à développer des capacités d'expertise. Ensuite, une fois ces compétences acquises, ces experts sont incités à construire et à conserver une réputation individuelle de vendeurs d'articles de bonne qualité afin de

bénéficier de la prime de prix que sont prêts à payer les consommateurs en échange de la garantie d'acheter de la bonne qualité. Puisque de tels intermédiaires existaient déjà au Moyen Age en la présence de marchands qui achetaient en gros à l'extérieur pour revendre au détail sur les marchés locaux, se pose la question de savoir pourquoi ils n'ont pas suffi à éliminer les obstacles informationnels aux échanges conformément à l'analyse de G. BIGLAISER (1993).

Plusieurs facteurs ont pu contribuer à atténuer l'intérêt et l'efficacité de leur intermédiation. Le premier tient au problème de l'incitation des marchands médiévaux à développer des capacités d'expertise. Comme toute compétence spécifique, elle suppose un investissement initial en capital humain. Pour que les marchands soient incités à se spécialiser en tant qu'experts, il faut que les primes de prix lors de la revente de leurs marchandises soient suffisamment élevées pour compenser les coûts initiaux de spécialisation. Or, pour de nombreux produits, les autorités publiques édictaient des prix maximaux qui pouvaient se révéler incompatibles avec la perception d'une telle prime. De plus, son montant était limité par la forte élasticité de la demande médiévale de biens durables. Face à des prix trop élevés, les consommateurs médiévaux n'hésitaient pas à renoncer à leurs achats et à y substituer une production domestique.

Hormis ce problème de retour sur investissement lié à l'acquisition de capacités d'expertise, se posait également celui du champs d'activité de ces marchands spécialisés. Ceux-ci ne couvraient pas la totalité des besoins satisfaits par les marchés urbains. Leur rôle consistait à approvisionner les villes en produits qu'elles ne fabriquaient pas mais, pour tous les autres, la vente directe du producteur au consommateur primait. Seule une fraction des échanges, plus ou moins importante selon la taille des villes, faisait l'objet d'une intermédiation. Le rôle potentiel des marchands en tant qu'experts n'était donc pas suffisamment étendu pour résoudre les problèmes informationnels.

212 / L'intermédiation des autorités locales : des experts peu compétents

Second type d'intermédiaire possible et complémentaire des marchands, les autorités publiques locales auraient pu contrôler la qualité des produits fabriqués localement, c'est-à-dire précisément ceux qui échappaient aux yeux exercés des marchands. Elles auraient pu veiller à ce que seuls soient offerts sur leurs marchés des produits non défectueux. Cette possibilité a souvent été présentée comme une objection à la légitimité d'un contrôle

corporatif de la qualité des produits offerts. De la coexistence de ces deux dispositifs au sein d'une même économie urbaine il a vite été déduit que les corporations ne pouvaient pas avoir été créées pour réguler la qualité des produits artisanaux puisque les autorités locales s'en chargeaient déjà.

Pour notre part, nous pensons que le contrôle de la qualité des produits offerts par des représentants des autorités publiques n'est pas incompatible avec la thèse que nous défendons. C'est, en effet, la définition même de la qualité qui est au cœur de ce débat. Ces officiers ne pouvaient contrôler que les caractéristiques observables des produits, telles la longueur, l'épaisseur, le poids,... Ils ne pouvaient cependant pas révéler la qualité intrinsèque d'un produit, c'est-à-dire révéler l'état réel de ses caractéristiques. Pas plus que le consommateur, ils n'étaient en mesure d'apprécier les performances à attendre des différents produits offerts. Ils manquaient des compétences professionnelles nécessaires pour juger des caractéristiques techniques des marchandises. D'aucuns objecteront que leur fonction pouvait les amener, comme les marchands, à développer des capacités d'expertises qui les auraient rendu meilleurs juges de la qualité que les consommateurs. Ils nous semble toutefois qu'un tel argument se heurte à l'absence d'incitation. Les marchands avaient intérêt à développer de telles compétences car leur prospérité en dépendait. En revanche, les représentants de l'autorité publique n'en tiraient, eux, aucun profit.

Il nous semble, à l'instar de G. RICHARDSON (2000), que la seule raison à l'existence de contrôles publics était d'ordre fiscal. Selon lui, l'objectif de ces inspections publiques était moins de s'assurer de la qualité des produits artisanaux que de camoufler une taxation supplémentaire des artisans. Ainsi en était-il, par exemple, de l'inspection obligatoire des rouleaux de tissu imposée aux artisans anglais, qu'ils appartiennent ou non à une corporation. Des représentants de l'autorité publique étaient chargés de vérifier que ces rouleaux respectaient certaines normes. Or, les dimensions requises des tissus étaient fixées de telle sorte que tous les tisserands, même les plus réputés pour la qualité de leur travail, violaient la loi et devaient s'acquitter d'une amende permettant de renflouer les coffres du roi.

Précisons, enfin, que ces contrôles étaient ponctuels de sorte qu'il pouvait s'écouler plusieurs années avant qu'un artisan ou un métier soit de nouveau soumis à l'inspection des représentants des autorités locales. Leur fréquence n'était pas suffisante pour constituer une menace crédible contre les fraudes et une protection contre les malfaçons. Leur

systematisation et leur application à tous les produits artisanaux offerts sur les marchés urbains auraient impliqué des coûts de contrôle prohibitifs. H. PIRENNE (1933, p. 322), pourtant partisan de la simple et directe supervision des pratiques industrielles, reconnaît qu'il aurait été extrêmement coûteux pour les gouvernements urbains de contrôler le travail de chaque producteur sans l'aide de l'organisation corporative. Il en conclut qu'«il était impossible de légiférer sur les produits sans légiférer sur les producteurs. Pour assurer la bonne qualité des premiers, il n'était d'autre moyen que de surveiller les seconds. Rien de plus efficace à cet égard que de les rassembler en groupements professionnels soumis au contrôle du pouvoir municipal».

Même si cette opinion va dans le sens d'un élément important de la tradition philosophico-légale selon laquelle l'échange de marché serait impossible sans une tierce partie faisant respecter les droits de propriété et les contrats, les économistes considèrent aujourd'hui qu'il existe des dispositifs privés fournissant les incitations nécessaires pour assurer le bon déroulement des transactions. Les problèmes de sélection adverse se posent quand une des parties participant à la transaction possède des informations relatives à l'échange que la seconde partie gagnerait à connaître mais qui ne lui sont pas connues. Par conséquent, la solution consiste pour la partie qui possède une information privilégiée à la communiquer par le choix de ses actions. C'est le rôle des signaux de marché. On considère en général qu'il existe deux instruments principaux permettant aux producteurs de bonne qualité de se signaler comme tels : la garantie et la réputation. Dans cette perspective, nous allons montrer que ces dispositifs n'ont pas été mis en œuvre au Moyen Age parce qu'ils se seraient révélés inefficaces pour surmonter les problèmes informationnels des marchés médiévaux.

22 / Garantie et réputation individuelle : des activités de signal inefficaces

En dépit de problèmes liés à l'existence de biens pouvant présenter des défauts cachés, on observe couramment, aujourd'hui, le fonctionnement de marchés sujets à des phénomènes de sélection adverse. La raison en est que, le plus souvent, dans ce type de transaction, la partie qui détient l'information fait en sorte d'indiquer la qualité du bien qu'elle vend. La clef d'interprétation de ces signaux est que les vendeurs de produits de bonne qualité seront enclins, dans le but de se distinguer de ceux vendant de la mauvaise qualité, à entreprendre des actions que ces derniers ne jugent pas opportunes d'entreprendre. En fait, on souhaite que

les individus révèlent spontanément la qualité de leur produit, bonne ou mauvaise. Malheureusement, dans certains cas, l'émission de ces signaux ne suffit pas à surmonter les asymétries d'information. Dans cette perspective, nous nous attacherons à montrer que les deux principales activités de signal - l'offre de garantie et la formation de réputation - étaient inefficaces au Moyen Age : la première parce qu'elle n'était pas suffisamment fiable (221) et la seconde parce qu'elle était de trop faible intensité pour toucher l'ensemble des consommateurs (222).

221 / L'offre de garantie : un signal d'une insuffisante fiabilité

Lorsque l'information est parfaitement distribuée entre acheteurs et vendeurs sur un marché supposé concurrentiel, la courbe des prix d'équilibre d'un produit en fonction de ses différents niveaux de qualité est donnée par la courbe qui relie les minima des coûts moyens pour chaque niveau de qualité. Nous appellerons ces prix d'équilibre dépendants de la qualité des prix intrinsèques. Par conséquent, dans cet univers d'information parfaite, le marché parvient à dégager un équilibre séparateur maximisant le profit de chaque artisan selon qu'il produit des biens de haute ou de basse qualité. En présence d'asymétries de l'information, la réalisation de l'équilibre séparateur pour lequel chaque producteur reçoit le prix correspondant à la qualité réelle de sa marchandise n'est plus réalisable. Les consommateurs n'étant pas capables de distinguer la qualité propre à chaque produit, les artisans produisant des articles de basse qualité, sont incités à exploiter cette ignorance en les vendant au prix de la bonne qualité pour recevoir un flux de profit strictement positif.

Conscients de ce risque, les consommateurs ne sont prêts à payer qu'un prix correspondant à la qualité moyenne des produits offerts provoquant ainsi le retrait du marché des artisans produisant de la bonne qualité⁷³. Il ne peut donc y avoir d'équilibre mélangeant pour lequel produits de haute et de basse qualité sont offerts à un prix unique. Par conséquent,

⁷³ Soit q un indice objectif de la qualité d'un produit donné. Celui-ci peut être de bonne qualité, q_H , ou de mauvaise qualité, q_L . Les prix intrinsèques pour ces deux niveaux de qualité sont respectivement p_H et p_L . La probabilité pour qu'un article choisi au hasard parmi ceux proposés sur le marché soit de qualité q_H correspond à la proportion d'artisans capables de fabriquer une telle qualité, soit λ . La probabilité de tomber sur un article de mauvaise qualité, q_L , est donc de $1-\lambda$. Dès lors, le consommateur est prêt à payer un article choisi au hasard :

$$p^* = \lambda p_H + (1 - \lambda) p_L$$

Il est disposé à payer plus que le prix d'un article de qualité q_L ($p^* > p_L$) parce qu'il est possible qu'il s'agisse d'un bon produit, mais il n'est pas disposé à payer le prix intrinsèque d'un article de haute qualité ($p^* < p_H$) parce qu'il se peut qu'il s'agisse d'un mauvais produit. p^* représente donc le prix qu'un consommateur est prêt à payer compte tenu de la qualité moyenne des produits offerts sur le marché. A ce prix, les produits de bonne qualité sont sous-évalués ce qui provoque le retrait du marché de leurs producteurs.

il nous faut soit parvenir à un nouvel équilibre soit rendre le premier réalisable. Obtenir ce dernier résultat suppose de réussir à inciter les artisans à révéler spontanément la qualité de leur production de sorte que chacun l'offre au prix correspondant à sa valeur intrinsèque. Cette contrainte d'incitation implique que l'artisan produisant de la mauvaise qualité obtienne au moins le même niveau de profit avec le prix correspondant à la qualité réelle de son produit qu'avec le prix correspondant à la bonne qualité. Cela signifie que pour que les artisans produisant de la basse qualité aient intérêt à offrir leurs produits en tant que tels, il faut rendre la situation des artisans produisant de la bonne qualité suffisamment peu attractive pour les premiers. Ce rééquilibrage est obtenu en demandant à l'artisan d'offrir à l'acheteur une garantie s'il affirme que son produit est de bonne qualité. Par ce système, l'artisan s'engage à rembourser son client en cas de non-satisfaction. Pour être efficace, ce remboursement doit être au moins égal au profit que l'artisan peut escompter de sa tromperie. La garantie doit donc consister en la promesse de reverser au consommateur lésé la différence entre le prix de la bonne qualité qu'il a effectivement payé et le prix de la mauvaise qualité qu'il aurait dû payer. Si cette assurance ne change en rien la situation financière de l'artisan produisant de la bonne qualité, en revanche, elle modifie l'arbitrage de l'artisan produisant de la basse qualité. En effet, celui-ci peut s'attendre à devoir rembourser ses clients s'il vend ses produits de basse qualité pour des produits de bonne qualité. Le profit de sa tricherie, résultant du différentiel de prix entre les deux niveaux de qualité, s'en trouve alors annulé. Par conséquent, en supposant qu'en cas de profit identique l'artisan choisit d'offrir son produit au prix correspondant à sa qualité réelle, ce système de garantie constitue un mécanisme autosélectif efficace puisqu'il permet de revenir à l'équilibre séparateur d'information parfaite.

En décidant d'associer ou non une clause de garantie à l'offre de leurs produits les artisans révèlent spontanément la qualité de leurs articles, bonne ou mauvaise. Toutefois, cette assurance sera considérée comme un signal fiable de qualité si et seulement si seuls les artisans vendant de la bonne qualité optent pour ce système. Dans le cas contraire, la garantie n'est plus susceptible de servir de signal. S'il existe des incitations pour un artisan d'offrir une garantie alors qu'il sait que ses produits sont de basse qualité ou de ne pas associer une telle clause à l'offre de ses produits qu'il sait être de bonne qualité, l'efficacité de ce mécanisme autosélectif est remise en cause.

Concernant la première condition, seule la perspective de ne pas avoir à honorer la clause de garantie peut inciter un artisan vendant des produits de basse qualité à opter pour cette alternative. En effet, la menace de remboursement n'est crédible que si l'acheteur peut effectivement retrouver le vendeur et l'obliger, le cas échéant, à honorer sa garantie. Or, au Moyen Age, la population urbaine connaissait un fort taux de roulement principalement dû à un taux de mortalité élevé et à une immigration forte et permanente vers les villes de paysans et d'habitants d'autres régions. Conjugués au grand nombre de colporteurs itinérants vendant leurs marchandises de ville en ville, ces mouvements urbains se traduisaient par une faible stabilité des relations commerciales. La probabilité pour l'acheteur lésé de retrouver son vendeur était donc d'autant plus faible que le taux de roulement de la population citadine était élevé et que l'artisan opportuniste ne possédait pas d'échoppe en ville.

En outre, dans l'hypothèse où l'acheteur puisse retrouver le vendeur qui l'avait trompé, il devait également avoir la possibilité de faire appliquer la clause de garantie, c'est-à-dire de s'adresser à une juridiction en mesure de contraindre l'artisan à honorer son contrat. Mais, au XIII^{ème} siècle, «le droit traditionnel, avec sa procédure étroitement formaliste, ses ordalies, ses duels judiciaires, ses juges recrutés au sein de la population rurale et ne connaissant d'autre coutume que celle qui s'est peu à peu élaborée pour régler les relations d'hommes vivant du travail ou de la propriété de la terre»⁷⁴ n'était pas en mesure de répondre à cette exigence. D'une part, le champs d'action des juridictions légales était juridiquement limité de sorte que les vendeurs incriminés ne pouvaient être poursuivis que dans leur propre ville. D'autre part, la difficulté de prouver une plainte sur la qualité rendait la position de l'acheteur lésé d'autant plus précaire que la doctrine légale, privilégiant le principe de *caveat emptor*, plaçait la charge de la preuve sur le plaignant et la présomption d'innocence sur le défendant. Faute «d'un droit plus expéditif, de moyens de preuves plus rapides et plus indépendant du hasard, de juges enfin qui, eux-mêmes initiés aux occupations professionnelles de leurs justiciables, puissent trancher leurs contestations en connaissance de cause»⁷⁵, il n'existait pas de contrainte légale suffisamment crédible pour obliger l'artisan à honorer sa promesse. Dans ces conditions, l'artisan produisant des articles de mauvaise qualité avait manifestement intérêt à proposer une garantie de façon à faire passer son produit pour un produit de bonne qualité vendu à un prix supérieur. Passons maintenant au second

⁷⁴ H. PIRENNE, 1933, p. 204.

⁷⁵ H. PIRENNE, 1933, p. 205.

aspect du problème, à savoir ce qui pourrait motiver un artisan vendant de la bonne qualité à ne pas proposer une telle assurance.

Tout d'abord, ce système suppose l'établissement d'un contrat et, en conséquence, l'existence de coûts de transaction. Au Moyen Age, ces coûts étaient d'autant plus élevés qu'une garantie, comme tout autre contrat, tenait en un acte notarial rédigé par un professionnel spécialisé après accord entre l'artisan et son client. Etant individualisée, cette procédure aurait, à ce titre, dû être répétée pour toutes les ventes auxquelles aurait été associée l'offre d'une garantie. Son coût pouvait donc être plus important que la valeur que chacune des parties impliquées accordait au bien faisant l'objet de l'échange. Cette situation était d'autant plus probable qu'il s'agissait, dans ce contexte, de produits artisanaux, basiques pour la plupart. Dès lors, si le bénéfice marginal de la clause de garantie, en l'occurrence le différentiel de prix entre haute et basse qualité⁷⁶ était inférieur au coût marginal de son établissement, il n'était pas rentable pour l'artisan vendant des produits de bonne qualité d'utiliser ce système pour signaler la fiabilité de ses produits.

Par ailleurs, un produit n'est généralement garanti que si ses performances ne sont pas trop fortement corrélées à la façon dont les consommateurs l'utilisent. Dans le cas contraire, ceux-ci sont incités à s'en servir sans précaution et à se retourner vers l'artisan pour résoudre les problèmes couverts par la garantie. Cet aléa de moralité auquel s'expose le vendeur qui offre une garantie couvrant tous les problèmes - y compris ceux créés par le consommateur - pouvait décourager, selon leur degré d'aversion pour le risque, les artisans offrant des produits de bonne qualité à proposer une clause de garantie.

Nous pouvons donc en conclure que l'offre de garantie n'aurait pas nécessairement été associée aux produits de bonne qualité : l'absence d'application systématique des règles de droit assurant le respect des contrats, l'existence de coûts de négociation et de comportements cachés introduisaient un biais dans le comportement des artisans. En raison de son

inadaptation aux caractéristiques des sociétés médiévales, ce système d'assurance ne constituait pas un signal suffisamment fiable pour résoudre les problèmes d'asymétries de l'information. Considérons maintenant un autre type de signal que les artisans médiévaux auraient pu utiliser : la réputation.

222 / La réputation individuelle : un signal d'une insuffisante intensité

Tout d'abord, précisons que l'idée de réputation n'a de sens que dans un univers d'information imparfaite. Si les caractéristiques du produit sont parfaitement observables avant achat, la qualité de la production passée n'entre pas en ligne de compte dans l'appréciation, par le consommateur potentiel, de la qualité des produits actuels. Dans le cas contraire, en revanche, les consommateurs peuvent utiliser la qualité des produits passés comme indicateur de la qualité de la production présente ou future. Dans cette optique, la formation de la réputation constitue une activité de signal : la qualité des produits passés sert de signal de la qualité de la production présente ou future. Le prix qu'un artisan peut exiger à la période t dépend de sa réputation à cette date⁷⁷. L'adaptation de la réputation d'un artisan exige que la qualité de ses produits soit observable après achat et que cette information soit communiquée à tous les consommateurs potentiels avant leur décision d'achat de la période suivante. Sous ces hypothèses, la réputation pourrait suffire pour assurer au consommateur que la qualité du produit qu'il s'apprête à acheter est au moins égale à celle qu'il en attend d'après sa propre expérience ou d'après celle des autres consommateurs. L'efficacité de ce signal suppose donc une parfaite communication entre acheteurs de sorte que chacun connaisse l'histoire qualitative de chaque artisan.

⁷⁶ La sélection adverse se définit comme une situation dans laquelle l'agent détient un avantage informationnel sur le principal, mais dans laquelle l'agent ne peut agir sur la qualité du produit une fois celle-ci choisie. L'archétype de la sélection adverse est le marché des voitures d'occasion à partir duquel G. AKERLOF (1970) a montré que lorsque les vendeurs sont parfaitement informés et que les acheteurs ont, eux, une information limitée, l'existence même du marché est remise en question ou alors seuls les produits de très basse qualité se vendent. Le phénomène de sélection adverse aboutit donc à un équilibre final où ne sont offerts que les produits de basse qualité. Le prix de marché s'établit au niveau le plus bas, p_L . En révélant par l'offre d'une garantie la bonne qualité de son produit, q_H , un artisan peut exiger des consommateurs le prix correspondant, p_H . C'est pourquoi nous définissons le bénéfice marginal de la clause de garantie comme la différence entre le prix que le producteur peut demander en offrant une garantie et le prix de marché qu'il percevra sans une telle assurance.

⁷⁷ Notons R_t la réputation d'un artisan à la période t et q l'indice de qualité objective du bien considéré: $R_t = q_{t-1}$. Les consommateurs sont prêts à payer un prix à la période t fonction de la qualité de la production de l'artisan à la période précédente :

$$\begin{aligned} p(R_t) &= p_L \text{ si } q_{t-1} = q_L \\ \text{et } p(R_t) &= p_H \text{ si } q_{t-1} = q_H \end{aligned}$$

Si, aujourd'hui, on admet que cette condition peut être satisfaite grâce à l'existence de nombreux média qui relayent ce type d'information, tel n'était pas le cas au Moyen Age. A cette époque, le bouche à oreille constituait le seul moyen pour les consommateurs de partager leurs informations. Dans ces conditions, seule une fraction de la population urbaine était en mesure de connaître le comportement d'un artisan donné. Or, sachant que pour ce dernier, la source du gain immédiat de la tromperie réside dans le différentiel de coût de production entre haute et basse qualité alors que la source de perte future tient dans la fuite des consommateurs, le profit de sa duperie était d'autant plus élevé que le taux de transmission de l'information était faible. Par conséquent, la sanction des comportements opportunistes par les acheteurs médiévaux, via la rupture des transactions commerciales, constituait une menace négligeable pour les artisans comparée aux possibilités de gains associés à un tel comportement. Faute de canaux de diffusion de l'information, la réputation ne constituait pas un signal assez fort pour permettre au marché de dégager l'équilibre séparateur d'information parfaite.

D'aucuns pourront objecter que le bouche à oreille assurait une communication suffisante compte tenu de la faible dimension des marchés urbains. Cependant, la plupart des villes ne consommaient qu'une fraction restreinte des produits fabriqués par leurs résidents. Sachant que seuls 5 à 10% de la population médiévale était citadine, les artisans auraient dû, pour prospérer ou parfois même seulement pour survivre, imposer leur réputation au delà des enceintes des villes pour écouler leur production dans de bonnes conditions. C. SHAPIRO (1983) a analysé le processus de formation de la réputation et ses conséquences pour les firmes. Il a montré que durant la période où une entreprise construit sa réputation, elle doit accepter de vendre ses produits à un prix inférieur à leur coût, c'est-à-dire de subir des pertes jusqu'à ce que tous les consommateurs la reconnaissent comme produisant des articles de bonne qualité. Par conséquent, l'investissement initial que requiert l'établissement d'une réputation implique qu'à l'équilibre les produits de bonne qualité soient vendus à un prix supérieur à leur coût de production. Cette prime de prix représente le rendement de l'investissement initial en réputation : plus cette prime est élevée et moins long est le temps nécessaire à la rentabilisation de la formation d'une réputation individuelle. Appliquée au cas des artisans médiévaux, l'analyse de C. SHAPIRO (1983) nous amène à la conclusion qu'étant donnés les coûts inhérents à l'établissement d'une réputation, l'horizon relativement court de la carrière d'un artisan - en moyenne une vingtaine d'années - transformait ce type de signal en un investissement peu rentable.

Le plafonnement des prix artisanaux décidé par les autorités publiques obligeait les artisans produisant de la bonne qualité à se contenter d'une prime de prix relativement faible, ce qui rallongeait d'autant le temps nécessaire à la rentabilisation de leur investissement initial. Or, très souvent, les individus ne vivaient pas assez longtemps pour récolter les fruits de leurs efforts, ni même leurs descendants qui héritaient de leur échoppe. Les exemples que nous offre F. RORIG (1967, pp. 114-115) en sont, à ce titre, illustratifs. Sur toutes les familles vivant à Lübeck en 1348, seules quatre d'entre elles comportaient encore un membre vivant de la troisième génération. Sur les vingt et un enfants de Konrad Paumgartner, riche marchand qui mourut en 1348, seuls cinq de ses fils survécurent et continuèrent le commerce de leur père. Sur ses soixante quatorze petits-enfants, seuls dix huit vécurent suffisamment longtemps pour profiter de leur héritage mais ne légèrent rien à leurs enfants. F. RORIG (1967) observe qu'en règle générale, les petits-enfants vivaient des investissements fixes de leurs aïeux et mourraient sans rien laisser à leurs enfants. En d'autres termes, un commerce ou une échoppe pouvait, au plus, perdurer sur trois générations d'une même famille, c'est-à-dire un peu plus qu'une cinquantaine d'années.

Si l'acquisition d'information par le consommateur sur la qualité des produits pouvait difficilement résulter du signal public que constitue la réputation de l'artisan, elle aurait pu passer par le signal privé qu'est la confiance⁷⁸. En effet, celle-ci émergeant d'une information personnelle accumulée dans le temps sur le comportement d'autrui, son efficacité ne dépend pas du degré de communication entre acheteurs. Elle nécessite néanmoins une condition essentielle, à savoir l'établissement de relations de long terme entre acheteur et vendeur. La durée espérée de cette relation doit être suffisamment longue pour que la valeur de la confiance accordée par un consommateur à un artisan particulier excède le gain que générerait une tromperie de sa part. Or, l'instabilité des relations commerciales associée à la faible fréquence des achats de biens durables réduisait considérablement cette valeur. Ainsi que le précise G. RICHARDSON (2000), un paysan possédait, en moyenne, une seule tenue vestimentaire et une seule paire de chaussures. Un citoyen n'achetait généralement de nouveaux vêtements que lorsque les précédents étaient hors d'usage. Les meubles, les outils ou les armes faisaient toute une vie, parfois même plusieurs générations. Par conséquent, la menace de rupture des transactions de la part du consommateur était là encore insuffisante pour l'assurer que la qualité d'un produit correspondait bien à celle qu'il en escomptait.

⁷⁸ Cf. la distinction de KREPS et WILSON, 1982, «Reputation and Imperfect Information», *Journal of Economical Theory*, vol. 27, pp. 253-279.

Dans ce second paragraphe, nous nous sommes attachés à montrer que les problèmes d'asymétries de l'information menaçant le fonctionnement des marchés urbains médiévaux ne pouvaient être résolus sans la création d'une organisation formelle. L'intermédiation d'une tierce partie entre producteurs et acheteurs pas plus que l'émission de signaux par les artisans urbains n'auraient permis d'améliorer suffisamment l'information du consommateur pour résoudre la sélection adverse et les aléas de moralité. Cette analyse nous a ainsi permis de légitimer l'existence des corporations en tant que palliatif aux défaillances des marchés médiévaux.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous nous sommes efforcés de justifier la thèse de B. GUSTAFSSON (1987) selon laquelle les marchés médiévaux étaient sujets à des problèmes d'asymétries de l'information quant à la qualité des produits offerts. Plus précisément, nous avons montré que les artisans étaient non seulement les seuls à connaître les caractéristiques réelles de leurs produits mais que la structure des coûts de production les incitait à profiter de leur avantage informationnel pour tromper les consommateurs. Conscients de ce risque, ces derniers devaient se montrer d'autant plus prudents que la société médiévale ne leur offrait que peu de possibilités de recours ou de représailles. Si les problèmes de commercialisation qui en découlent peuvent, aujourd'hui, être résolus par la diffusion d'informations vers les consommateurs, au Moyen Age, de tels dispositifs ne permettaient pas aux acheteurs de distinguer de façon suffisamment fiable le degré de qualité propre à chaque produit. En d'autres termes, les mécanismes de marché n'étaient pas en mesure d'éliminer les obstacles informationnels aux échanges.

En l'absence d'asymétries de l'information, les consommateurs acceptent de dépenser davantage pour les produits de bonne qualité que pour les autres. La valeur sociale d'un bien de haute qualité est donc supérieure à celle d'un bien de basse qualité. En revanche, si le marché ne permet pas au consommateur de déterminer la qualité des différents produits proposés, la valeur privée du produit de la meilleure qualité - son prix de marché - est égale, à l'équilibre, à la moyenne des qualités des produits offerts. Dès lors, puisque la valeur sociale d'un bien de haute qualité est supérieure à sa valeur privée, l'existence de bien de qualité inférieure engendre une inefficience. Ce dysfonctionnement du marché est causé par une

externalité due au fait que le producteurs qui améliore la qualité de son produit ne s'en approprie pas complètement le bénéfice. Lorsqu'il introduit sur le marché un produit de qualité supérieure, il augmente du même coup la moyenne des qualités des produits offerts. Les clients sont alors disposés à payer plus pour tous les produits mais pas assez pour inciter l'artisan à continuer à produire cette haute qualité. Eliminer cette inefficience suppose donc d'éliminer la production d'articles de basse qualité. Cet objectif peut être atteint à travers l'instauration de normes techniques associées à un système permettant l'exclusion des produits de qualité inférieure, à savoir l'octroi de licences de production. Aussi allons-nous montrer, dans notre prochain chapitre, que les corporations ont répondu à ces deux exigences pour garantir aux consommateurs médiévaux une offre de produits de qualité minimale.

Chapitre 2

Les corporations

au secours des marchés artisanaux urbains

«Les organisations apparaissent comme des institutions efficaces dans le traitement des incertitudes et de l'information là où les marchés ne le sont pas»¹.

L'incomplétude de l'information est une des sources majeures d'inefficience dans la coordination par le marché et incite à envisager d'autres mécanismes de coordination. Cette distorsion éclaire la genèse logique des organisations et explique leur rôle positif dans la structuration des marchés. L'incomplétude liée à la sélection adverse conduit à privilégier des mécanismes de filtrage et de sélection. Dans le cas du hasard moral, le problème essentiel est d'amener les participants à renoncer à retenir ou à biaiser l'information dont ils disposent. L'asymétrie de l'information a donc des conséquences tout à fait fondamentales qui, toutes, pointent dans la même direction : l'avantage des organisations et la nécessité de règles régulatrices. Dans cette perspective, l'objet de ce chapitre sera de montrer qu'en choisissant d'organiser l'artisanat urbain en corporations spécialisées, les artisans médiévaux ont réussi à réduire l'incertitude en garantissant au public l'offre d'articles de qualité minimale le protégeant contre les risques de malfaçons et de fraudes.

Plus précisément, aux barrières informationnelles aux échanges les corporations ont substitué des barrières à l'entrée des marchés urbains afin de filtrer et de sélectionner les artisans autorisés à offrir leurs marchandises (section 1). En accédant au statut d'associations professionnelles obligatoires, elles reçurent le droit de contrôler l'accès aux marchés urbains. En contrepartie de ce privilège, elles s'engageaient à obtenir de leurs membres la production d'articles respectant les normes techniques qu'elles furent habilitées à édicter. Par l'établissement de réglementations qualitatives et l'offre de formations professionnelles, les corporations couvrirent les consommateurs contre les risques de malfaçons à l'origine de la sélection adverse. Cependant, une fois assurés d'un accès privilégié aux marchés urbains grâce à leur appartenance à une corporation, les artisans avaient intérêt à tromper la confiance des consommateurs en produisant des articles de qualité inférieure à celle exigée. Afin de résoudre ces problèmes d'aléas de moralité, les corporations obtinrent des autorités des droits de police et de justice. Cette délégation de prérogatives de puissance publique leur permit de contrôler le comportement de leurs membres et de réprimer les infractions à leurs règlements professionnels (section 2). En faisant ainsi rigoureusement appliquer des règles promouvant la loyauté du travail et des transactions, ces organisations imposèrent le label corporatif comme

une garantie de qualité, vecteur d'efficience informationnelle dans ces sociétés pré-industrielles.

Section 1 / Barrières à l'entrée contre barrières informationnelles

Faute de pouvoir améliorer l'information des consommateurs, enrayer la sélection adverse suppose d'instaurer des normes applicables à tous les produits de sorte que ne puissent être vendus sur les marchés que les articles respectant ces contraintes techniques. Cette dernière condition explique pourquoi les normes vont fréquemment de pair avec un système permettant l'exclusion des produits de qualité insuffisante, à savoir l'octroi de licences de production. Leur délivrance implique que les personnes qui pratiquent certaines professions doivent préalablement obtenir une autorisation pour pouvoir offrir leurs services aux clients. Si, aujourd'hui, la législation permet de garantir l'application de ce principe, le droit médiéval n'était en revanche pas en mesure d'assurer une telle fonction². Il fallut donc trouver une solution alternative et recourir à la création d'une organisation spécifique. La corporation allait offrir la possibilité d'imposer à tous les artisans une réglementation sur la qualité des produits offerts.

La définition de la corporation en tant que groupement de producteurs artisanaux ayant le privilège d'exercer exclusivement une profession donnée selon des règlements établis en accord avec les pouvoirs publics met en exergue les deux éléments constitutifs de ces organisations. Réglementation économique et monopole de production leur permettraient de garantir une offre de produits de bonne qualité en éliminant du marché les produits défectueux. Ces deux dispositions, faisant respectivement l'objet de nos deux prochains paragraphes, peuvent être interprétées comme l'application médiévale d'un système de licences de production conditionnées au respect de normes techniques.

¹ O. WILLIAMSON, 1985, p. 9.

² Cf. section 2 du chapitre 1.

§1 / Filtrage et sélection à l'entrée des marchés urbains

En reconnaissant aux corporations le statut d'associations professionnelles légales et obligatoires, les autorités publiques leur ont conféré le droit de sélectionner les artisans autorisés à offrir leurs produits sur les marchés urbains. Ce principe d'obligation corporative permettait d'imposer aux producteurs une réglementation sur la qualité des produits offerts destinée à prévenir les risques de malfaçons. Seuls les membres de la corporation, c'est-à-dire les artisans soumis à ses règles, pouvaient accéder au marché (11). Afin de faciliter l'application des contraintes techniques édictées, les corporations instituèrent un système de formation professionnelle (12). Encore aujourd'hui, les systèmes de licences de production que connaissent nos sociétés obligent les candidats à suivre l'intégralité d'un programme spécifique d'éducation ou de formation et à réussir un examen final. L'intention première de ce type de dispositif est toujours d'assurer un niveau de compétences adéquat sur le marché.

11 / L'obligation corporative : l'octroi de licences de production

L'offre de produits défectueux à l'origine de la sélection adverse pouvait être éliminée par le filtrage des artisans autorisés à accéder aux marchés urbains. Pour cela, l'obligation fut faite à quiconque voulait exercer une activité artisanale dans l'enceinte de la ville d'appartenir à la corporation régissant son métier (111). En pratique, l'adhésion d'un nouvel artisan était scellée par un serment assorti de garanties morales, financières et techniques (112).

111 / L'obligation corporative comme parade à la sélection adverse

Dans le chapitre précédent, nous avons souligné que les produits des industries médiévales étaient de qualité extrêmement variable car fonction des compétences propres à chaque producteur. A partir de cette hétérogénéité qualitative indécélable aux yeux des consommateurs avant achat, s'enclenchait le processus de sélection adverse. L'enrayer supposait d'imposer des normes qualitatives destinées à garantir que tous les produits proposés répondaient à des exigences minimales. Le choix de ces contraintes fut délégué aux professionnels spécialisés, c'est-à-dire aux artisans urbains dont les compétences techniques étaient reconnues par les autorités. Cependant, ces règles communément élaborées ne pouvaient être efficaces que si tous les artisans s'y conformaient. S'il existait déjà des

groupements professionnels, ils n'avaient pas encore la reconnaissance légale qui leur permettrait d'englober tous les artisans d'une profession, y compris ceux qui n'avaient pas voulu, spontanément, se soumettre à des règles collectives. «La coutume était leur seule loi, loi sans doute insuffisamment sanctionnée et impuissante à porter remède aux abus qui se donnaient libre carrière en cette époque troublée»³. Par conséquent, bien que dans leur forme préalable d'associations volontaires les corporations n'aient pas eu besoin de reconnaissance légale pour se former, cette confirmation devint primordiale lorsqu'elles s'installèrent dans leur rôle de législateur de la vie industrielle urbaine.

Pour L. BRENTANO (1871), ce transfert des affaires commerciales vers les corporations se fit généralement par l'établissement officiel de leurs statuts et règlements. Cette procédure aboutit à l'instauration de l'obligation corporative. «Le but essentiel de ces associations d'artisans était la réglementation de leur commerce. La condition d'efficacité de leurs règlements était que tous ceux qui pratiquent le métier appartiennent à des corporations. Cette condition fut satisfaite lorsqu'elles devinrent des autorités professionnelles légales»⁴. Derrière ce principe d'adhésion obligatoire, souligne-t-il, il n'était alors aucunement question de monopole. Les corporations ne tendaient pas encore à réserver l'exercice d'une profession à un nombre limité de maîtres comme ce serait le cas à l'époque moderne. Bien au contraire, les corporations laissaient leurs rangs ouverts à quiconque souhaitait exercer une activité artisanale en ville. Leur unique objectif était de parvenir à empêcher l'entrée de produits défectueux sur les marchés urbains, c'est-à-dire d'éliminer les problèmes de commercialisation que rencontraient leurs membres.

Dans les faits, l'obligation corporative se traduisait par un droit exclusif de production sur un district corporatif. La corporation disposait, dans les limites d'un territoire donné, de la totalité du pouvoir industriel : aucune activité artisanale ne pouvait être légalement pratiquée en dehors de l'industrie corporative. Une telle mesure avait explicitement pour but de lutter contre l'artisanat itinérant et rural susceptible de fournir aux centres urbains des produits de mauvaise qualité, source de la sélection adverse. A cet égard, les statuts des chaussetiers parisiens⁵ sont particulièrement illustratifs de la crainte des artisans urbains de l'afflux de marchandises défectueuses apportées en ville par des colporteurs :

³ M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 2.

⁴ L. BRENTANO, 1871, p. cxxiv.

⁵ Cf. annexe I pour la description de ce métier.

- *«Nus [Nul] chauciers de Paris ne d'ailleurs ne puet conporter [colporter] par la ville de Paris chaues neuves de soie ne de toile, pour les fraudes qui i sont tèles que li conporteur ne sont conneu [connus], ainz [ainsi] vendent les chaues faites de bourre et d'autres mauvèses estoffes ; et quant li acheteur cuident [croient] avoir acheté bones denrées, et il vient à leur connoissance qu'il sont deceu [déchus], il ne scevent [savent] où trouver les vendeurs conporteurs, et einsi perdent leur argent ; ce qu'il ne pourroient faire aus estaliers [ce qui ne pourrait arriver avec les artisans sédentaires]»⁶.*

Les marchés médiévaux n'étaient cependant pas totalement fermés aux produits extérieurs. A Paris, comme dans les autres villes européennes, les marchands étrangers étaient autorisés à offrir leurs produits toute l'année dans les halles et, ponctuellement, lors des foires. Il était également permis aux paysans-artisans de venir les fruits de leur activité auxiliaire dans les villes. Cette souplesse reposait sur trois raisons principales. La première tenait à la nécessité d'approvisionner la ville en marchandises qu'elle ne produisait pas. Aucune ville ne pouvait vivre en complète autarcie. La seconde venait du fait que l'organisation corporative constituait le mode dominant de structuration de l'industrie urbaine au Moyen Age. Par conséquent, la plupart des produits importés d'autres villes avaient été fabriqués dans le cadre de corporations spécialisées imposant une discipline professionnelle similaire. Enfin, puisque les problèmes de sélection adverse naissaient de l'incapacité des consommateurs à distinguer la qualité des différents produits offerts, il suffisait de s'assurer qu'aucune confusion ne soit possible entre les produits corporatifs locaux et les autres. C'est pourquoi les productions extérieures, issues des corporations d'autres villes, de producteurs indépendants ou de l'activité auxiliaire de paysans, ne pouvaient être vendues qu'à certaines dates et en certaines places géographiquement limitées. Par exemple, les règlements des volaillers parisiens imposaient aux producteurs extérieurs des lieux de vente spécifiques, différents des rues où étaient installés leurs membres :

- *«Nuz [Nul] ne nulle ne puet ne ne doit conporter [colporter] volaille pour vendre, fors que [sauf] à la porte de Paris ou en rue nueve devant Nostre-Dame touz les jours de l'an, et en Champiax au semedi tant seulement»⁷.*

⁶ Statuts des chaussetiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 139.

⁷ Statuts des volaillers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 179.

Il s'est ainsi créé une segmentation des marchés urbains en deux parties. Un premier segment était réservé aux productions corporatives et un second segment aux productions amateurs où libre entrée et concurrence dominaient. Sur ce dernier segment, les consommateurs pouvaient trouver les articles de mauvaise qualité qui se voyaient refuser l'accès au premier segment.

Au regard de cette analyse, il apparaît que le principe de l'obligation corporative s'intègre parfaitement dans l'hypothèse du contrôle corporatif de la qualité des produits offerts. Face aux barrières informationnelles que les mécanismes de marché ne pouvaient éliminer, les artisans urbains n'ont eu d'autre solution que d'ériger des barrières à l'entrée afin de filtrer et sélectionner les sources d'offre autorisées. Quiconque souhaitait exercer une activité artisanale le pouvait à condition d'adhérer à la corporation active au sein de son métier. Cette adhésion exigeait du nouveau membre certaines formalités pratiques auxquelles nous allons maintenant nous intéresser.

112 / Le serment professionnel : un engagement de qualité

Dans les faits, l'obligation corporative se traduisait par l'appartenance de tous les artisans urbains à une corporation. Cette appartenance était conclue par un serment que devait prêter chaque nouveau venu devant l'assemblée ou les représentants de son métier. Ce serment visait à garantir que chaque artisan corporatif respecterait les normes de production édictées par sa corporation. Tant que cet acte important de la vie corporative n'était pas accompli, ils ne pouvaient ni exercer leur métier ni embaucher des valets :

- *«Que nus [nul] ne puisse riens faire du métier desus dit, tant qu'il aura juré à tenir et à garder tout cest establissement [respecter ces règlements], et que encontre n'ira [qu'il ne les enfreindra pas]»⁸.*

Il était même parfois interdit aux marchands de leur vendre les matières premières qui leur auraient permis de travailler :

- *«Se aucuns du métier desus dit vuelle [veut] acheter des danrrées pour ouvrer [travailler] ou dit métier en la ville de Paris, que nus ne nulle ne l'en*

puisse riens vendre devant ce qu'il ait juré pardevant le prevost de Paris, ou son commandement, à tenir et à garder cest establissement»⁹.

Outre les maîtres, les apprentis et les valets étaient fréquemment soumis à cet engagement qui, dès le début de leur vie professionnelle, les confrontait aux devoirs qu'ils allaient avoir en charge. Quel que soit le statut du nouveau venu, la prestation de serment avait lieu en présence de la corporation assemblée ou, tout au moins, d'une délégation de ses membres et des représentants des autorités locales. Après lecture des statuts, le serment était prêté sur le livre des Evangiles ou sur les reliques des saints :

- *«Quiconque aura acheté le mestier [...] avant qu'il puisse ouvrir ou mestier de forceterie [fabrication de faux et de ciseaux], il jurra sur les Saintes Evangiles, par devant ceulz que le prevost de Paris establira pour le mestier garder, que le mestier il gardera bien et loyaument»¹⁰.*

Les termes du serment se spécialisaient parfois davantage de façon à laisser peu de place à des interprétations moins consciencieuses des engagements pris. Par exemple, les tanneurs londoniens devaient jurer d'apprêter le cuir le mieux possible pour éviter tout défaut, les pâtisseries de ne jamais utiliser du beurre ou de la graisse périmée¹¹,... Ce serment d'entrée n'était pas le seul que les artisans avaient à prêter durant leur vie professionnelle. Il était renouvelé périodiquement dans certaines corporations : tous les mois chez les gainiers parisiens ou encore tous les ans chez les chaussetiers toulousains. Si cet engagement peut, aujourd'hui, nous paraître dérisoire, il était extrêmement crédible dans les sociétés médiévales. «Pour les hommes de foi du Moyen Age, les liens contractés devant Dieu avaient une puissance que ne sauraient remplacer les prescriptions les plus formelles de la justice humaine»¹². Le trait des analyses modernes qui consiste à distinguer ce qui relève de l'économique de ce qui relève du religieux dans les corporations est très éloigné de la conception médiévale. Quand les individus s'associaient, pour quelle que raison ce soit, le christianisme contribuait à renforcer leurs liens et à assurer qu'ils respecteraient leurs

⁸ Statuts des pâtenotriers de corail parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 69.

⁹ Statuts des pâtenotriers de corail parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 70.

¹⁰ Statuts des forcetiers parisiens de 1288 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 40.

¹¹ Exemples de S. A. EPSTEIN, 1991, p. 92.

¹² M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 39.

engagements. C'est pourquoi l'usage du serment était une pratique religieuse intégrée dans les relations économiques.

La moralité était également une garantie exigée à l'entrée de la corporation. Celle-ci redoutait ceux qui ayant violé les lois les plus élémentaires de la justice ne seraient pas arrêtés par les barrières de l'honneur professionnel. Les apprentis et les valets ayant participé activement à des activités frauduleuses se voyaient refuser l'accès à la maîtrise. Les artisans étrangers se devaient de prouver leurs bonnes mœurs. Il arrivait même que ce témoignage eut besoin de la confirmation du temps : les statuts des enlumineurs de manuscrits toulousains considéraient comme une garantie la qualité de citoyens de Toulouse ou le fait d'y avoir habité un an et un jour. Ils réservaient ainsi l'entrée de la corporation à ceux qui satisfaisaient cette condition car *«on ne peut connaître tout d'un coup, mais au bout d'un long intervalle de temps, la valeur morale d'un homme, et il y a grand nombre de gens, vagabonds et exploiters sans bonne foi qui, pleins d'une soif de lucre, sont continuellement occupés à courir le monde avec l'intention bien arrêtée de tromper les personnes d'un naturel trop confiant...»*¹³.

L'organisation corporative se traduisait donc par la seule légitimation des artisans corporatifs qui, en l'absence d'autres producteurs sur le segment de marché protégé qu'ils occupaient, pouvaient profiter des gains associés à la production d'articles de bonne qualité. Toutefois, limiter l'accès du marché aux professionnels spécialisés ne suffisait pas à prévenir les malfaçons. Encore fallait-il que ces artisans soient effectivement capables d'atteindre le niveau de qualité que l'on attendrait d'eux. C'est pourquoi, la corporation s'est dotée d'un dispositif de formation à travers l'apprentissage.

12 / L'apprentissage : un pré-requis au respect de normes qualitatives de production

Compte tenu de la nature du travail artisanal, la qualité des produits artisanaux était directement déterminée par le degré de compétences de leur producteur. Par conséquent, l'élimination des malfaçons impliquait la qualification des artisans chargés d'approvisionner les marchés urbains. Puisqu'il n'existait, à l'époque, aucun système d'éducation institutionnalisé, les corporations prirent en charge la formation de leurs futurs membres. «Le

système d'apprentissage existait pour transmettre les compétences et donc l'aptitude à respecter certains standards de production d'une génération à l'autre. C'était la méthode d'éducation la plus répandue que l'Europe pré-moderne ai jamais développée. Un art ou un métier, que ce soit la cordonnerie ou la loi, exige encore aujourd'hui des années d'instruction et de pratique patiente»¹⁴.

Par l'offre d'une formation, la corporation s'assurait que ses membres seraient capables de respecter les normes qualitatives de production qu'elle édicterait (121). En effet, l'apprentissage permettait au jeune artisan d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice de son métier grâce aux enseignements d'un artisan expérimenté. Le caractère tacite des aptitudes professionnelles requises dans l'artisanat médiéval impliquait, pour en assurer une transmission efficace, un enseignement pratique fondé sur l'expérience (122).

121 / L'apprentissage : une garantie contre les malfaçons

Depuis la critique d'A. SMITH (1776), l'apprentissage est souvent présenté comme un moyen de limiter le nombre de maîtres en activité sur les marchés médiévaux. Cette conception a fini par occulter son objectif essentiel, à savoir assurer une qualification suffisante aux futurs artisans. Certes, nous ne nions pas qu'il ait pu contribuer aux abus observés à l'époque moderne et dénoncés par A. SMITH (1776)¹⁵. Cependant, nous pensons qu'au Moyen Age, il répondait principalement au besoin de former et de sélectionner des artisans aptes à produire la qualité que la corporation exigeait d'eux.

A l'issue de l'apprentissage, le jeune artisan était supposé avoir acquis les compétences requises et pouvait, à ce titre, postuler au statut de maître, c'est-à-dire d'artisan indépendant. Toutefois, «rien ne garantissait qu'un nombre donné d'années suffise à l'apprenti pour acquérir les compétences requises. La corporation se réservait donc le droit de déterminer qui était capable d'exercer un art. Une jeune personne voulant entrer dans la corporation se voyait demander de justifier ses compétences»¹⁶. La plupart des statuts font ainsi référence à un examen des futurs maîtres devant les jurés de la corporation. Souvent critiqué, cet examen ne donnait pas encore lieu, au Moyen Age, aux abus qu'il connaîtrait par la suite avec

¹³ Statuts de 1458 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 39.

¹⁴ S. A. EPSTEIN, 1991, p. 125.

¹⁵ Cf. Partie II.

¹⁶ S. A. EPSTEIN, 1991, p. 107.

l'instauration du chef d'œuvre. A cette époque, les candidats se voyaient demander l'exécution de tâches spécifiques à leur métier qui, outre des compétences particulières, ne requéraient aucune dépense financière dissuasive. Par exemple, les drapiers de soie parisiens devaient être capables de faire seuls tous les points de couture :

- «*Quiconques voudra tenir le dit mestier come mestre, il convendra que il le sache faire de touz poinz de soy sanz conseil ou ayde d'autrui, et que il soit à ce examinez par les gardes du mestier ...*»¹⁷.

Si l'apprentissage n'était pas une condition suffisante pour se voir reconnaître le droit de s'installer à son compte, il était néanmoins une condition nécessaire. Au regard de la place et du rôle que les statuts corporatifs lui donnaient, il constituait le filtre d'entrée dans la corporation. Tous les règlements exigeaient des candidats à la maîtrise la justification de leur apprentissage :

- «*Quiconques veut estre boucliers à Paris, estre le puet por tant que il se soit faiz créable [qu'il ait justifié] pardevant les preudeshomes du mestier qu'il ait servi viij [huit] ans*»¹⁸.

En outre, dans certains métiers, le jeune artisan ayant terminé son apprentissage devait travailler pour le compte d'autrui pendant une durée donnée. Cette contrainte supplémentaire avait pour objectif de lui permettre de se familiariser avec ses futures responsabilités d'artisan indépendant. C'était par exemple le cas des fabricants d'aumônières sarrazinoises¹⁹ qui, après un apprentissage de six ans, devaient travailler comme valets pendant une année :

- «*Que nul ne nulle ne pueent estre mestre ou mestresse ou dit mestier jusques à tant que elle ait esté un an et un jor à lui pour ce que il ou elle soit plus soutil de son mestier faire [plus à même de faire son métier]*»²⁰.

¹⁷ Statuts des drapiers de soie parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 91.

¹⁸ Statuts des fabricants de boucles en cuivre ou en laiton parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 59.

¹⁹ Les aumônières sarrazinoises étaient des bourses ou des sacs portés à la ceinture.

²⁰ Statuts des fabricants parisiens d'aumônières sarrazinoises référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 384.

Ce souci permanent de s'assurer que les artisans avaient les compétences nécessaires pour produire des articles non défectueux explique également la méfiance des corporations vis-à-vis des artisans nouvellement immigrés en ville. Comment, dans ce cas, vérifier le bon déroulement de leur apprentissage ? La seule parole de l'intéressé ne pouvait suffire. Aussi étaient-ils soumis à l'examen des jurés que l'on devine plus strict et exigeant que pour les artisans ayant accompli leur apprentissage dans la ville :

- *«Que si il avenoit [arrivait] que aucun home ou fame de hors du païs [étranger] venoit en la ville de Paris, et voudroit ouvrer ou mestier desus dit, que il soit regardé [vérifié] soufissement se il set [sait] ouvrer, et se il est souffisant ou dit mestier ; quar la coustume du mestier est tèle que il convient que un aprantiz serve ou dit mestier huit anz»²¹.*

Cette barrière à l'entrée des corporations et, corrélativement, des marchés urbains, permettait de sélectionner les artisans capables de respecter les standards de production que la corporation édicterait. Pour S. A. EPSTEIN (1991, p. 107), le fait qu'«une grande variété de statuts corporatifs ait fixé des standards de production précis et rigoureux renforce l'hypothèse que la tâche du maître était d'enseigner à son élève les compétences et les connaissances nécessaires au maintien de la qualité des produits». La forme de l'apprentissage assurait, en outre, une transmission efficace des compétences d'une génération à l'autre : le maître enseignait à son élève savoir-faire et connaissances nécessaires au maintien de la qualité des produits artisanaux.

122 / L'apprentissage comme mode de transmission efficace des compétences artisanales

Les compétences²² requises dans l'artisanat médiéval présentaient trois caractéristiques intrinsèquement liées. La première tenait à leur nature programmatique, c'est-à-dire impliquant une séquence d'étapes dont la mise en œuvre de chacune dépendait de la bonne réalisation de la précédente. Dans le processus de production artisanale, l'artisan

²¹ Statuts des épingliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 365.

²² Par compétence nous entendons «une capacité pour une séquence de comportements coordonnés qui est ordinairement efficiente relativement à ses objectifs étant donné le contexte dans lequel elle est normalement mise en œuvre» [R. NELSON et S. WINTER, 1982, *An evolutionary Theory of Economic Change*, The Belknap Press of Harvard University Press, p. 72].

maîtrisait la fabrication de son produit depuis l'achat des matières premières jusqu'à sa vente. Il devait donc être capable d'exécuter lui-même toutes les phases successives de production. Ensuite, ces compétences reposaient assez largement sur des savoirs tacites. L'artisan qui mobilisait ses compétences dans la réalisation d'un produit donné n'était pas toujours conscient des détails de cette opération. Il pouvait se révéler incapable d'en fournir explicitement une liste exhaustive. Enfin, la dernière caractéristique, très proche de la précédente, tenait au fait que l'exercice d'une compétence impliquait souvent la prise de nombreuses décisions. Ces choix étaient, dans une large mesure, instinctifs et automatiques de sorte que l'artisan pouvait ne pas avoir conscience de les avoir effectués. Ces trois caractéristiques aboutissaient à rendre les compétences requises imparfaitement formulables et expliquaient que leur transmission ne pouvait pas se faire de façon théorique et orale entre le maître et son élève. En revanche, elles étaient parfaitement transmissibles par l'apprentissage que G. DOSI, D. TEECE et S. WINTER (1990) définissent comme «un processus par lequel la répétition et l'expérience font que des tâches sont effectuées mieux et plus vite»²³.

L'apprentissage présentait certaines particularités permettant à l'artisan de transmettre ses compétences et à son élève de les acquérir. Tout d'abord, ce type de formation est cumulatif : ce qui est appris à un moment donné s'appuie sur ce qui a été appris dans les périodes antérieures. Cette accumulation de savoir-faire était favorisée par l'utilisation constante des connaissances acquises par l'apprenti grâce à la présence constante de ce dernier dans l'échoppe de son maître. En effet, de nombreux statuts corporatifs font référence à l'obligation pour le maître de garder son apprenti à ses côtés :

- *«Nus ne puet prendre aprantiz se il ne le met en oeuvre [fait travailler] dans son propre chetel [atelier]»*²⁴.

Cette promiscuité permettait à l'apprenti de mobiliser et d'acquérir des connaissances aussi bien en effectuant les travaux que lui demandait son maître qu'en observant le travail et la technique de ce dernier. L'observation constituait le principal canal de transmission des compétences artisanales puisqu'elle permettait de surmonter leur caractère tacite. Nul besoin

²³ G. DOSI, D. TEECE et S. WINTER, 1990, «Les frontières des entreprises : vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise», *Revue d'Economie Industrielle*, n°51, 1^{er} trimestre, pp. 238-254.

²⁴ Statuts des ébénistes parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 174.

de parole lorsque l'apprenti pouvait observer le travail du maître. La réciprocité était tout aussi efficace : le savoir-faire que l'apprenti acquérait était directement soumis à l'œil attentif et critique de son maître.

Les statuts corporatifs nous révèlent peu de chose sur les compétences transmises. Ce silence nous laisse penser que les corporations ne s'immisçaient pas dans le contenu de la formation dispensée. Elles laissaient au maître l'entière responsabilité de la formation de son apprenti. Tout au plus peut-on noter qu'un maître charpentier toulousain devait s'engager à enseigner à son apprenti l'art de travailler le bois de la meilleure façon qu'il connaisse²⁵. Un forgeron d'Amiens promettait d'apprendre à son élève, en plus de la façon de ferrer les chevaux, comment prendre soin de leur santé et comment leur préparer des onguents²⁶. Un maître tisserand londonien assurait la lourde tâche d'apprendre à son disciple comment tisser de la main gauche²⁷, ...

La responsabilité de la formation d'un apprenti n'était pas dévolue à tous les artisans. Certaines catégories étaient jugées inaptes à transmettre les compétences requises à l'exercice d'une profession. A ce titre, il était interdit aux veuves de reprendre les apprentis de leurs défunts maris. Les corporations considéraient qu'elles n'avaient pas les capacités de poursuivre la formation des élèves de leurs maris :

- *«Nule fame à mestre qui tiegne [reprenne] le mestier après la mort de son seigneur [mari], ne puet prendre aprentis, quar il ne semble pas aux preudeshomes du mestier que fame peust tant savoir du mestier que èle soufesist [soit capable] à apprendre j [un] enfant quar leur mestier est moult soutif [trop subtil]»²⁸.*

Autre catégorie à laquelle il était interdit de prendre un apprenti faute de compétences et d'expérience suffisantes : les artisans ayant racheté leur contrat d'apprentissage. Les apprentis pouvaient, en effet, racheter la dernière année du service qu'ils devaient à leur maître. Si cet aménagement les autorisait à devenir valet ou à s'installer à leur compte avant la fin théorique

²⁵ A. GOURON, 1958, p. 234.

²⁶ E. COORNAERT, 1941, p. 148.

²⁷ S. A. EPSTEIN, 1991, p. 114.

²⁸ Statuts des cristalliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 73.

de leur formation²⁹, il ne leur permettait pas de bénéficier des mêmes prérogatives que les autres maîtres et, en particulier, de former de nouveaux apprentis avant l'échéance normale de leur contrat d'apprentissage :

- *«Nus aprentis qui se rachate ne puet avoir aprentiz devant li x ans [avant que les dix ans] seront acompli que [car] à mains de terme ne semble-il pas aux preudeshomes du mestier que il peust savoir souffisanment le mestier pour apprendre le à autrui»³⁰.*

Le soin avec lequel la corporation s'attachait à établir un cadre favorable à la transmission des compétences techniques d'une génération à l'autre reflète l'importance de la qualification des artisans dans l'offre de produits de bonne qualité. Seuls les artisans ayant terminé leur cycle de formation pouvaient franchir les barrières corporatives à l'entrée des marchés urbains. Obligation corporative et apprentissage ont ainsi permis de réserver l'accès des marchés artisanaux aux membres des corporations dont les compétences professionnelles étaient reconnues par leurs pairs. Après avoir mis en place ce processus de filtrage et de sélection, il restait définir une réglementation destinée à protéger les acheteurs contre les malfaçons et les fraudes.

²⁹ Nous analyserons cette disposition particulière dans le cadre de l'analyse des relations contractuelles liant maîtres et apprentis dans le chapitre 3 de cette première partie.

³⁰ Statuts des cristalliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 73.

§2 / La réglementation corporative : une garantie contre les malfaçons et les fraudes

Une fois assurées de cet accès exclusif aux marchés, les corporations devaient imposer à leurs membres le respect de normes qualitatives garantissant l'achat de produits non défectueux. La seule façon pour les artisans urbains d'exercer leur activité serait alors de se plier aux standards de production édictés et aux conditions d'exercice de l'activité commerciale et industrielle. Dans ce domaine, les dispositions des statuts corporatifs étaient extrêmement variables. Le pragmatisme médiéval imaginait un remède à chaque type de problème, malfaçons et fraudes. Par conséquent, il est difficile de regrouper ces différentes mesures selon un plan exhaustif. Une distinction néanmoins s'impose : certains de ces articles concernaient la fabrication et le produit lui-même (21), d'autres les conditions de travail et de vente de ces produits (22).

21 / La réglementation qualitative de la production artisanale

Ainsi que nous l'avons mis en évidence dans le chapitre précédent, l'incapacité des consommateurs à apprécier la qualité réelle des produits qui leur étaient proposés offrait aux artisans la possibilité de les tromper. Contre ces comportements néfastes à l'activité commerciale les corporations ont réagi en réglementant la qualité des produits de leurs membres (211). Tout au long du processus de production, les artisans corporatifs devaient se conformer à certaines exigences tant dans le choix des matières premières que dans celui des techniques qu'ils devaient utiliser afin que leur production atteigne le niveau minimum de qualité fixé par leur corporation (212).

211 / Les normes corporatives de production : une garantie de qualité minimale

La définition de normes qualitatives par les artisans corporatifs était soumise à deux contraintes. D'un côté, elles devaient permettre de garantir des échanges mutuellement avantageux afin de stimuler les achats des consommateurs médiévaux. Les standards de production devaient donc être suffisamment hauts pour couvrir les acheteurs contre les risques de perte financière ou d'atteinte à leur intégrité physique que leur faisait courir l'achat de produits défectueux. D'un autre côté, ces normes qualitatives devaient également assurer aux

artisans des débouchés suffisamment larges pour permettre l'écoulement de leur production. Le prix d'un produit étant une fonction croissante de sa qualité, fixer des normes qualitatives revenait à imposer un prix de vente minimal. Elles ne devaient donc pas être trop élevées afin de ne pas exclure du marché les consommateurs qui n'auraient pas eu les moyens d'acheter des produits d'une qualité supérieure à celle correspondant à leur goût et à leur budget. En conséquence, la fixation de standards de production par la corporation était étroitement bornée par la réaction des consommateurs.

Les villes médiévales étaient composées des habitants les plus divers tant du point de vue de leur statut, de leurs goûts que, surtout, de leur richesse. L'extrême pauvreté y côtoyait la plus grande aisance. Dans un même métier, produits basiques et produits raffinés devaient avoir leur place pour satisfaire les diverses catégories de consommateurs. Afin de tenir compte de l'hétérogénéité de la population urbaine nous supposons que chaque consommateur était caractérisé par le couple (θ, v) où θ représente sa préférence pour la qualité et v sa propension à payer pour un bien donné. Un consommateur de type (θ, v) associait un bénéfice brut de $U(q, \theta) + v$ à la consommation d'une unité de bien de qualité q . Pour simplifier, nous supposons que sa fonction d'utilité, U , est séparable en q et en θ :

$$U(q, \theta) = g(q) \cdot h(\theta) \text{ avec } g(q) = q \text{ et } h(\theta) = \theta$$

Le bénéfice net qu'il retirait d'un produit de qualité q vendu au prix $p(q)$ était égal à :

$$\theta q + v - p(q).$$

Notons $f(\theta, v)$ la distribution agrégée résultant de la distribution des consommateurs dans l'espace (θ, v) et contenue dans la région $[\theta_{\min}, \theta_{\max}] \times [v_{\min}, v_{\max}]$ représentée par le graphique 2.1.

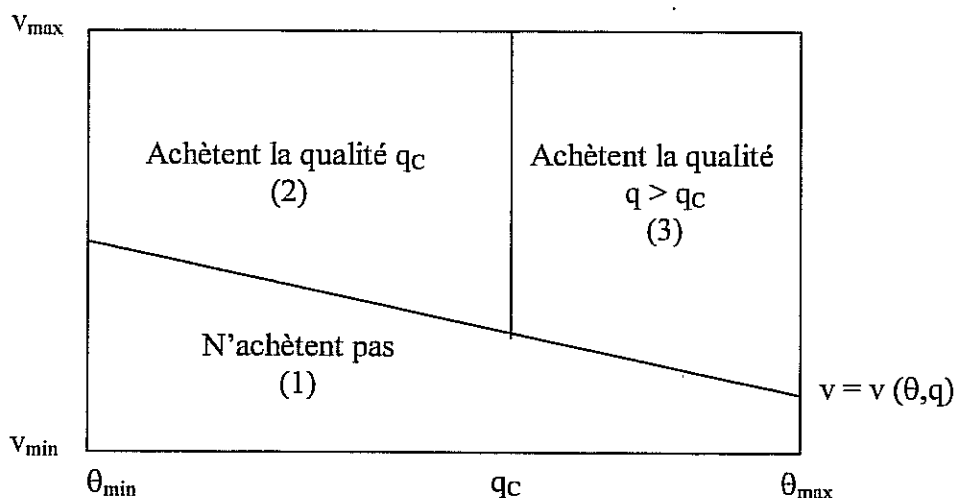
Etant donné l'objectif du consommateur de type (θ, v) :

$$\underset{q}{\text{Max}} \quad \theta q + v - p(q)$$

celui-ci n'achetait que si la solution de son programme était positive. Dès lors, pour un niveau de qualité q , nous pouvons distinguer trois types de consommateurs. Les premiers étaient ceux qui ne l'achetaient pas car ils accordaient une faible valeur au bien offert (v faible). Les seconds, insensibles à la qualité du bien qu'ils voulaient acheter (θ faible, v élevé), achetaient la qualité q proposée. Enfin, les derniers, caractérisés par une préférence forte pour la qualité, achetaient une qualité supérieure à la qualité q . Par conséquent, pour les artisans corporatifs, la solution optimale n'était pas d'imposer un niveau donné de qualité mais seulement un

niveau minimum de qualité, q_c , permettant de couvrir le consommateur contre les risques de défectuosité du produit.

Graphique 2.1 – Répartition des consommateurs en fonction du niveau de qualité. q_c , fixé par la corporation



Si la corporation avait imposé un niveau de qualité donné à ses artisans, non seulement elle se serait privée de la proportion de consommateurs ayant une faible propension à payer pour le bien qu'elle offrait - catégorie 1 du graphique 2.1 - mais elle aurait également perdu la fraction des consommateurs préférant une qualité plus élevée - catégorie 3 du graphique 2.1. En revanche, en imposant un seuil minimum de qualité à ses artisans, elle leur permettait de satisfaire les consommateurs préférant les produits de qualité supérieure à celle fixée. Se faisant, elle minimisait la perte de ses clients potentiels. Précisons que la distribution des consommateurs dans l'espace (θ, v) déterminait ensuite le nombre d'artisans produisant à chaque niveau de qualité supérieur à q_c .

Dans les statuts corporatifs, cette stratégie se traduisait par des normes se présentant sous forme d'interdictions et non sous forme de prescriptions. A Paris comme dans les autres villes européennes, les corporations n'imposaient pas l'utilisation de matières premières précises ou la production d'articles de qualité donnée. Elles se contentaient d'interdire l'usage d'équipements et de produits intermédiaires qui auraient abouti à la production de marchandises de qualité inférieure à celle pré-définie. Les règlements des fabricants parisiens de chandelles de suif sont représentatifs de cette démarche :

- «*Nus chandeliers de suif ne puet mètre sains et oïnst [graisse de porc] avec son suif quar fause oeuvre de chandoile de suif est trop domacheuse [cause trop de dommages] au poure [au pauvre] et au riche, et trop vilaine*»³¹.

Après avoir justifié le choix des corporations d'imposer non pas des standards donnés de production mais, de façon plus souple, des normes minimales de qualité, nous allons nous intéresser aux différentes formes de cette réglementation technique.

212 / Les différents volets de la réglementation technique corporative

Trois grands types de réglementation peuvent être distingués : le premier concerne la qualité des matières premières à employer, le deuxième les procédés de production à mettre en œuvre et, enfin, le troisième les caractéristiques du produit fini. Le tableau 2.1 figurant page 101 récapitule les contraintes fixées par les différentes corporations parisiennes référencées dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU. Avant d'en proposer une analyse détaillée, nous pouvons remarquer que, selon la nature de l'industrie, les corporations ont privilégié un certain type de réglementation. Le choix des matières premières faisait l'objet d'une attention particulière dans les métiers travaillant les alliages de métaux et les matières précieuses. Cette priorité s'explique par le fait que dans ces domaines, la qualité du produit fini dépendait essentiellement de la qualité des matières premières qu'ils incorporent. Pour les métiers où la technique de fabrication primait, les statuts mettaient l'accent sur la réglementation du processus de production. C'est ainsi, par exemple, qu'était détaillée la façon de préparer le malt ou la technique du tannage, de l'apprêt, de la teinture, ... Enfin, dans les autres métiers, les statuts laissaient une large place à la réglementation du produit fini. Précisons que ces différentes réglementations n'étaient pas exclusives : la plupart des corporations choisissaient de les associer, comme le montre le tableau 2.1.

Les prescriptions relatives aux matières premières étaient naturellement très nombreuses dans les professions qui avaient pour but des préparer les produits qui servaient à transformer d'autres matières. Par exemple, le serment des rauziers de Montpellier, c'est-à-dire des artisans qui fabriquaient le produit utilisé par les teinturiers pour colorer les draps en rouge, stipulaient qu'ils ne devaient pas mêler d'autres matières à celle qu'ils tiraient des

³¹ Statuts des chandeliers de suif référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 162.

graines d'arbustes³². Une teinture trafiquée aurait entraîné des malfaçons ultérieures lors de la coloration des draps. La réglementation des matières premières était également privilégiée dans les métiers travaillant les alliages et métaux précieux. Les fraudes étaient particulièrement difficiles à deviner lorsque, par un adroit mélange, l'artisan combinait un produit de qualité inférieure avec le produit de la qualité qui avait motivé l'achat. De nombreuses activités étaient concernées par ce type de fraude : les règlements corporatifs défendaient strictement le mélange de bourre avec la laine d'agneau, le poil ou le coton dans les chapeaux, les colliers ou les coussins, l'utilisation simultanée de soie et de fil dans les ceintures et les aumônières, de lin et de chanvre dans les cordes de halage, de vieux miel et de miel nouveau dans les confitures,...³³

Enfin, la dernière branche où les réglementations des matières premières étaient particulièrement fournies concernait les métiers de l'alimentation. Dans ce domaine, les statuts n'avaient d'autre objectif que d'éliminer de la production *«tout ce qui n'est pas digne d'user à corps humain»*. Par exemple, les brasseurs de bière s'interdisaient d'ajouter des piments et des baies de genièvre afin de ne pas porter atteinte à la santé de leur clients :

- *«Li preudome du mestier dient que teuz choses [de telles choses] ne sont pas bones ne léaus à metre en cervoise, quar elles sont enfermes [malsaines] et mauveises au chief et au cors [à l'esprit et au corps]»³⁴.*

Les pâtisseries de Bourges ne pouvaient faire des pâtés que *«de bonnes chairs ou de bons poissons non corrompus»³⁵*. A ce titre, il leur était interdit d'utiliser des restes immangeables en atténuant leur mauvais goût par de l'oignon car de tels produits *«engendrent corruce et maladie de telle peste»*.

³² Exemple de A. GOURON, 1958, p. 158.

³³ Cf. le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU.

³⁴ Statuts des cervoisiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 30.

³⁵ Statuts des pâtisseries de Bourges datant de 1440 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 24.

**Tableau 2.1 – Les principales formes de réglementations qualitatives adoptées
par les corporations parisiennes référencées dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU**

Réglementation des matières premières	Réglementation des procédés de production	Réglementation du produit fini
<i>Corporations n'ayant qu'un seul type de réglementation</i>		
Batteurs d'étain Batteurs d'or et d'argent Batteurs d'or et d'argent en feuille Baudroiers Chapeliers d'orfraies Cordiers Cristalliers Fabricants d'oripeaux Fabricants de boucles en cuivre Fabricants de braies et hauts de chausses Fabricants de clous Foulons Gantiers Merciers Orfèvres Patenôtrier d'os Pâtissiers Potiers d'étain Tapisiers de tapis sarrazinois Tisserands de couvre-chef en soie	Chapeliers d'orfraies Chapeliers de paon Fabricants de boucles de fer Fabricants de crucifix Fileuses de soie à grand fuseau Fileuses de soie à petit fuseau Peigniers-tabletters Poissonniers d'eau de mer Potiers de terre Tisserands de soie	Chandeliers de suif Couteliers Epingliers Fabricants de boîtes et coffres Fabricants de boucles et anneaux Fripiers Huiliers Marchands de chanvre et de fils Marchands de lin Patenôttriers de corail et de coquille Poulaillers Serruriers Tailleurs
<i>Corporations ayant deux types de réglementation</i>		
Bariliers Blasonniers Cavetonniers Chapeliers de coton Charpentiers Cuisiniers Ebénistes Fabricants de bourses Fabricants de fermoirs en laiton Gainiers de fourreaux Laceurs de fil et de soie Peintres d'images saintes Tapisiers de tapis nostrés Teinturiers	Baudroiers Blasonniers Borreliers Chapeliers de coton Charpentiers Cordonniers Cuisiniers Ebénistes Fabricants de boutons en cuivre Fabricants de garnitures en fer, cuivre et laiton Fourreurs de chapeaux Lampiers Lormiers Maçons et tailleurs de pierre Peintres d'images saintes Savetiers	Bariliers Borreliers Cavetonniers Cordonniers Fabricants de bourses Fabricants de boutons en cuivre et laiton Fabricants de fermoirs en laiton Fabricants de garnitures en fer, cuivre et laiton Fourreurs de chapeaux Gainiers de fourreaux Laceurs de fil et de soie Lampiers Lormiers Maçons et tailleurs de pierre Savetiers Tapisiers de tapis nostrés Teinturiers
<i>Corporations combinant les trois types de réglementation</i>		
Armuriers Chapeliers de feutre Chaussetiers Corroyeurs de ceintures Drapiers de soie Fabricants de dés à jouer Peintres-selliers Selliers Tisserands-drapiers	Armuriers Chapeliers de feutre Chaussetiers Corroyeurs de ceintures Drapiers de soie Fabricants de dés à jouer Selliers Tisserands-drapiers Peintres-selliers	Armuriers Chapeliers de feutre Chaussetiers Corroyeurs de ceintures Drapiers de soie Fabricants de dés à jouer Peintres-selliers Selliers Tisserands-drapiers

Outre les restrictions sur les matières premières, les corporations ont prohibé les procédés de production susceptibles de favoriser une erreur de l'acheteur au profit de méthodes propres à assurer sa sécurité. Par exemple, les couteliers ne devaient pas couvrir les manches des couteaux de soie ou de fil métallique, les émailleurs d'orfèvrerie ne devaient pas émailler une pièce qui n'aurait pas été pleine, les menuisiers ne devaient pas faire jaunir artificiellement un meuble, les selliers ne devaient pas peindre les selles avant que l'acheteur ne l'ait vue brute, ...³⁶ Ces procédés de production n'étaient pas en eux-mêmes répréhensibles mais, en les interdisant, les corporations ont voulu prévenir leur emploi frauduleux par des artisans opportunistes. En effet, les couteliers auraient pu cacher sous le plaquage un manche de bois pourri, les émailleurs tricher sur la quantité d'argent et les menuisiers sur la qualité du bois, la vente d'une selle garnie aurait permis au sellier de dissimuler sous les garnitures des défauts,...

Plus les caractéristiques réelles des produits étaient difficiles à discerner et, par conséquent, plus grandes étaient les possibilités de fraudes, plus les réglementations corporatives étaient pointilleuses. C'était, par exemple, la raison pour laquelle la préparation des peaux et des cuirs faisait l'objet d'une description rigoureuse par les statuts corporatifs. Une fois teintées, des peaux de mauvaise qualité pouvaient paraître de bonne facture ; les cuirs pouvaient être tannés à l'aide de produits inférieurs ou dans des conditions de rapidité qui, sans en modifier les apparences, compromettaient leur conservation. Les règlements des tanneurs de Bourges datant de 1474 étaient, sur ce point, extrêmement minutieux. Les cuirs ne devaient pas séjourner moins de douze mois dans les fosses à tan et il était défendu de remplacer le tan par des *«eaux chaudes ni autre chose qui puissent avancer le dit cuir au préjudice de la bonté qui y doit être»*³⁷. En règle générale, tous les camouflages qui consistaient à dissimuler les creux ou les fentes d'un produit avec du ciment, de la cire, de l'huile, voire même du suif et du fromage étaient interdits comme procédés *«déceptifs, non suffisants et [faits] pour décevoir le peuple»* :

- *«Nul ne pourront aucun ouvrage dudit mestier de potier, soient pos [des pots], bouteilles ou autres ouvrages embouser [remplir] ne calauner [colmater] de fromage, cire suif ne autre sophistication»*³⁸.

³⁶ Cf. le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU.

³⁷ Règlements des tanneurs de Bourges de 1474 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 64.

³⁸ Statuts des potiers de terre parisiens datant de 1456 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 93.

Enfin, le dernier pan de la réglementation technique concerne les dimensions et le poids des produits fabriqués par les artisans. Par exemple, les tisserands-drapiers parisiens ne devaient pas fabriquer des draps ayant des dimensions inférieures à celles fixées :

- «*Nus toisserans ne puet avoir laine à tistre [tisser] que èle ne soit à xxij [vingt-deux] cens la laine plaine de vij [sept] quartiers de lè [largeur] ; et se èle est plus estroite de vij [sept] quartiers de lè, il en paie v sols d'amende au Roy...*»³⁹.

Les statuts imposaient généralement des chiffres minima afin d'empêcher les artisans de réduire la quantité des matières utilisées pour fabriquer des produits qu'ils auraient continué à vendre au prix antérieur. Par exemple, dans la fabrication des étoffes, les artisans ne devaient pas tisser le milieu de la toile avec une moindre densité de fils que sur les lisières :

- «*Nus ne puet avoir drap espaulé, c'est à savoir, drap delquel la chayne [la trame] ne fust aussi bone au milieu come aus lisières...*»⁴⁰.

Généralement, les corporations exigeaient que chaque produit apparût à l'extérieur comme à l'intérieur, qu'il fût «*tel dedans que dehors*». Les poissonniers de mer recommandaient que le poisson, mis en paniers, fût «*aussi bon dessus comme dessous et au milieu*»⁴¹. Les tonneliers se plaignant que l'osier apporté des environs de Paris fût «*pire dedans que par dehors*», leurs statuts de 1398 interdirent aux forains de vendre des bottes fardées de «*cerceaux d'autre nature que ceux qui apparaîtraient par dehors*»⁴².

Enfin, il convient de préciser qu'aucune de ces réglementations n'avait un caractère définitif. Les revirements étaient possibles lorsqu'une corporation observait que la matière ou le procédé qu'elle avait initialement prohibé s'avérait aussi bon que celui qu'elle avait autorisé et inversement *mutatis mutandis*. Par exemple, en 1350, la corporation des cordonniers parisiens qui avait prohibé l'utilisation du cuir provenant des Flandres revint sur sa décision et en permit l'emploi :

³⁹ Statuts des tisserands-drapiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 118.

⁴⁰ Statuts des tisserands-drapiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 121.

⁴¹ Statuts des poissonniers d'eau de mer parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 268.

⁴² Statuts des tonneliers de 1398 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 96.

- *«Combien qu'en aucun temps, pour ce qu'en la ville de Paris avait grande abondance de cordoën d'Espagne, qui est le meilleur courroy des autres, eust esté ordonné que nul cordoën de Flandre n'y fust vendu, pour ce que ceux de Flandre estoient partie courroyer en tan : et l'on a trouvé que lesdits cuirs de Flandres sons bons, loyaux et profitables pour en user en la ville de Paris ; ordonné est que toutes les manières de cuirs de cordoën suffisans, seront doresnavant vendus et mis en œuvre par les cordonniers...»⁴³.*

A travers les trois volets de la réglementation technique que nous venons de décrire, les corporations définissaient le niveau de qualité minimale que devait atteindre la production de leurs membres. Si ces différentes dispositions tendaient principalement à protéger les consommateurs contre d'éventuelles malfaçons, la réglementation des conditions d'exercice du métier avait pour objectif premier de décourager toute tentative de fraude, c'est-à-dire de détérioration volontaire de la qualité des produits offerts.

22 / La réglementation des conditions d'exercice du métier

En associant à la réglementation technique de la production artisanale des dispositions relatives aux conditions d'exercice de l'activité industrielle et commerciale, l'objectif de la corporation était d'éliminer toute chance de fraude ou d'erreur que les circonstances de fabrication, de vente ou les modalités de contrat pouvaient réserver à l'acheteur. Ainsi que le souligne G. FAGNIEZ (1877, p. 274), «les règlements professionnels tendent tous, par des voies diverses, à prévenir la fraude et à ne laisser arriver entre les mains du public que des produits de nature à faire honneur à la corporation». Pour cela, les corporations n'ont négligé aucune occasion susceptible de favoriser les tromperies tant sur le plan des conditions de travail (221) que sur celui des conditions de vente (222).

221 / La réglementation corporative des conditions de travail

Au regard des exemples que nous offrent les statuts des corporations référencées dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, il s'avère que ces organisations redoutaient la survenance de fraudes lors de quatre occasions particulièrement propices à la tromperie :

⁴³ Cités par J-P. MAZAROS, 1878, p. 120.

l'exercice simultané de plusieurs professions, la possession de plusieurs ateliers, le travail dit secret et le travail de nuit.

Tout d'abord, le fait que l'unité de profession ait été l'une des traditions corporatives les plus fortes en Europe s'explique par la volonté de voir chaque artisan «faire son métier et rien que son métier afin de le bien faire et de ne tromper personne» selon les termes de A. BLANQUI⁴⁴. La règle n'était sans doute pas absolue. Il existait certaines catégories de métiers connexes qu'il était permis d'exercer conjointement. Par exemple, à Paris, au XIII^{ème} siècle, on pouvait être à la fois tanneur, savetier et apprêteur de cuir [*baudroier*] ; tapissier et tisserand,... Cependant, ces exceptions ne font que confirmer la règle selon laquelle les maîtres n'étaient pas autorisés à cumuler plusieurs métiers :

- *«Que nuls qui saura autre mestier dont il saura gagner sa chevance [avec lequel il pourra assurer sa subsistance], ne soit reçeus à faire ledit mestier, se il ne renonce à l'autre dont il se sera entremis»*⁴⁵.

Certaines corporations définissaient strictement toutes les professions que leurs membres ne pouvaient exercer simultanément. L'incompatibilité la plus fréquente était celle existant entre les professions de mesureurs, peseurs et courtiers et les métiers pour lesquels ils remplissaient cette fonction. Ainsi, les mesureurs de blé ne pouvaient-ils pas se livrer au commerce des grains. Les tonneliers de Beaune, dès qu'ils avaient été choisis comme courtiers, devaient cesser leur métier. La même interdiction se retrouve chez les chaudronniers d'Amiens (1327), les marchands-canevassiers de Toulouse (1397), les gantiers de Reims (1456)⁴⁶, ... Tous ces règlements répondaient vraisemblablement à la même préoccupation que ceux des pareurs-tisserands-teinturiers de Toulouse qui interdisaient aux artisans fabriquant des draps de *«remplir l'office de courtier pour les draps dans la ville et le gardiage de Toulouse, à cause des grandes tromperies qui pourraient se commettre dans ce cas et des dommages qui pourraient en être la conséquence pour beaucoup de personnes»*⁴⁷.

⁴⁴ A. BLANQUI, *Histoire de l'économie politique*, Paris, 4^{ème} édition, tome I, chap. XIX, p. 245.

⁴⁵ Statuts des peaussiers parisiens de 1357 cités par E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 143.

⁴⁶ Exemples tirés de E. COORNAERT (1941), M. de GAILHARD-BANCEL (1912) et E. MARTIN SAINT-LEON (1909).

⁴⁷ Cité par A. GOURON, 1958, pp. 52-53.

Un autre cas d'incompatibilité de professions était celui qui touchait la fabrication des produits neufs et la réparation des produits d'occasion. Par exemple, il était interdit aux tailleurs de réparer des vêtements abîmés tout comme il était interdit aux fripiers de vendre des vêtements neufs :

- *«Il est ordené que nul ferpiers [fripiers] ne s'entremète de tailler de neuf, ne li tailleur de tailler garnemenz viez [de vieux vêtements]. Ainz se tendra [se consacrer] du tout li ferpier à la ferperie et li taillères du tout au mestier de la taillerie»⁴⁸.*

Certaines corporations contraignaient même leurs propres artisans à choisir entre la vente de produits neufs et celle de produits d'occasion. En effet, l'habileté des maîtres était souvent sans limite lorsqu'il s'agissait de donner à un vieux vêtement l'apparence du neuf grâce à des plis adroitement faits, ou encore de réparer des meubles pour les faire passer pour des neufs,... Pour combattre ce type de fraude, l'artisan devait choisir entre travailler le neuf ou réparer le vieux. Son option était entièrement libre mais devait être bien définie et connue de façon que l'acheteur sache à quoi s'en tenir lorsqu'il s'adressait à un artisan. *«Qu'il fasse le quel lui plaira, sans l'autre»⁴⁹* spécifiaient ainsi les statuts des pourpointiers parisiens⁵⁰ de 1323.

A l'unité de profession s'ajoutait l'unité d'atelier. Non seulement l'artisan corporatif ne devait exercer qu'une seule profession mais encore devait-il le faire dans une seule échoppe. La tenue de deux échoppes était considérée comme donnant des facilités aux fraudeurs et était réglementée en conséquence. Son interdiction transparaît dans le soin avec lequel les statuts précisent les exceptions à la règle traditionnelle. Les statuts des boursiers parisiens de 1389 autorisaient l'ouverture de deux boutiques le jour de l'an et le jour de la fête de leur saint patron ; les épingliers jouissaient de la même tolérance le 31 décembre et le 1^{er} janvier ; les gantiers avaient le droit de tenir simultanément deux boutiques ouvertes pendant trois mois maximum à l'occasion d'un changement de résidence⁵¹,... En dehors de ces circonstances, l'interdiction s'appliquait strictement. L'unité de profession présentait deux avantages principaux au regard de l'objectif qualitatif des corporations. D'une part, cette disposition

⁴⁸ Statuts des tailleurs parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 414.

⁴⁹ Cité par E. COORNAERT, 1941, p. 96.

⁵⁰ Cf. annexe I pour la description de ce métier.

⁵¹ Exemples de M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, pp. 32-49.

apparaissait comme une garantie de loyauté professionnelle en maintenant l'artisan au milieu de ses valets, attentif à tous les détails de la production et évitant les malfaçons. D'autre part, elle permettait de prévenir les fraudes résultant du transport de marchandises entre boutiques :

- *«Pour obvier aux fautes [empêcher les fraudes] qui se commectent ès marchandises transportées de boutiques et autres [...] ne pourront lesdicts marchans merciers tenir chacun d'eulx plus d'une boutique ouverte».*

A Paris comme ailleurs, les règlements corporatifs étaient également très hostiles au travail effectué hors de l'atelier. Il était d'ordinaire interdit aux maîtres de travailler à l'extérieur ou de donner du travail à des valets en dehors de l'atelier :

- *«Que nuls ne voise ouvrer [n'aille travailler] hors des ouvrouers [échoppes] du dit mestier»⁵².*
- *«Nus mestre potier ne puet cuire aus poz [les pots] que li ouvrier face en son ostel [ait fait chez lui]»⁵³.*

Tout travail effectué à l'extérieur était suspect. Les gainiers redoutaient les *«fraudes et déceptions qui s'en pourraient ensuivre»⁵⁴*. Les serruriers craignaient que les valets ne se laissent entraîner à fabriquer *«fausses clés ou autres faux ouvrages»⁵⁵*. Les ébénistes les soupçonnaient de tromper le public par la *«mauvaise façon de la dite besogne et méchante matière de laquelle elle est composée»⁵⁶*. Aussi cette prohibition était-elle absolue dans la plupart des métiers hormis ceux dont les exigences de l'activité rendaient difficile l'application de cette règle traditionnelle. Certaines professions, comme celles du bâtiment, s'exerçaient tantôt chez le client tantôt dans les ateliers. Les statuts rappelaient alors aux maîtres que quel que soit l'endroit où ils étaient amenés à travailler, ils devaient le faire *«bien et loiaument»*, selon l'expression consacrée.

⁵² Statuts des lampiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 102.

⁵³ Statuts des potiers de terre parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 190.

⁵⁴ Statuts des gainiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 164.

⁵⁵ Statuts des serruriers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 53.

⁵⁶ Statuts des ébénistes parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 171.

La même préoccupation motive l'interdiction du travail de nuit. Si l'intérêt des artisans⁵⁷ et la volonté d'éviter les incendies⁵⁸ ont certes contribué à sa proscription, il faut surtout y voir la crainte des malfaçons que l'insuffisance de l'éclairage aurait pu entraîner et des fraudes que l'obscurité aurait facilitées :

- *«Nus serruriers ne puet ouvrer fors à la veue del jour [travailler sans la lumière du jour] de chose qui apartiegne au mestier de serreurie quar la veue [vue] de la nuit n'est pas souffisant à faire si soutil oeuvre [travail si fin] et par le soupeçon que il ne facent fause euvre au mestier»⁵⁹.*

Pour cette raison, quasiment toutes les corporations européennes interdisent, dès leur création, le travail de nuit. Les autres furent amenées à le faire dans les années qui suivirent la rédaction initiale de leurs statuts. Par exemple, les règlements des gantiers parisiens ne comportaient aucune mesure relative au travail de nuit dans la version enregistrée par E. BOILEAU. Mais, en 1290, reconnaissant les défauts qu'avait entraîné le travail nocturne, ils demandèrent la révision de leurs statuts pour combler cette lacune :

- *«Que nus gantier ne couse ne ne taille de nuiz, ne n'euvre ou face ouvrer de nuiz, pour ce qu'il ont juré tout à un acort [reconnu unanimement] que l'euvre faite de nuiz n'est si bone ne si loiaus come celle qui est faite de jourz»⁶⁰.*

Interprétée strictement, la règle interdisait tout travail «à clarté de feu ne de lumière quar l'uevre qui est fête par nuit n'est ne bone ne léal»⁶¹. Le lever et le coucher du soleil étaient le point de départ et le terme de l'activité industrielle des artisans urbains qui devaient «ouvrer depuis jour commençant jusqu'à jour faillant et laisser œuvre à jour faillant»⁶². En plus des conditions de travail, les corporations ont réglementé les conditions de vente afin de ne laisser dans l'ombre aucune occasion de fraude.

⁵⁷ Les statuts des batteurs d'archal référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU (p. 56) stipulaient ainsi que «nus maistres, nus vallès, ne nus aprentiz du mestier desus dit ne pueent ouvrer de nuiz ou mestier desus dit, et se sont tenu à laisser oeuvre chascun jour à complie, pour ce que leurs mestier est trop pénibles, et doivent venir à lueure de haut jour».

⁵⁸ Les peaussiers parisiens interdisaient le travail de nuit «pour eschever le péril de feu» selon leurs statuts datant de 1357 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 58.

⁵⁹ Statuts des serruriers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 52.

⁶⁰ Statuts des gantiers parisiens révisés en 1290 et mentionnés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 418.

⁶¹ Statuts des gainiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 164.

222 / La réglementation des conditions de vente

A ce niveau, la première règle qui venait définir les obligations des artisans concernait le lieu de la vente. Pour les mêmes motifs que la corporation réglementait les conditions de fabrication propices aux fraudes et malfaçons, elle a limité le colportage et interdit la vente clandestine. Le colportage était combattu par les corporations car elles lui reprochaient de faciliter la vente de marchandises défectueuses. A titre d'illustration, nous pouvons citer l'interdiction de colporter faite aux poulaillers parisiens en raison de la tendance à vendre des volailles mortes depuis longtemps faisant craindre qu'elles ne soient «*mauvèses et porries*»⁶³. Ce qui n'était qu'un soupçon chez les premiers était une certitude pour les cervoisiers qui constataient une différence de qualité sensible entre la cervoise vendue par des colporteurs et celle fabriquée dans une échoppe :

- *«Nus ne puet ne ne doit vendre cervoise ailleurs que en l'ostel [l'échoppe], où en la brasse ; quar cil qui sont regratier [revendeur] de cervoise ne les vendent pas si bone ne si loiaus, come cil qui les font en leur hostieuz [échoppe], et les vendent aigres et tournées, quar ils ne les scevent [savent] pas metre à point...»*⁶⁴.

Remarquons que cette limitation concernait aussi bien les artisans corporatifs que les vendeurs itinérants qui auraient voulu vendre leurs produits sur les marchés urbains. Seules exceptions, quelques corporations autorisaient leurs vieux et/ou pauvres maîtres à colporter :

- *«Que nus ne comporte [colporte] espées, miséricordes [dagues] ne autres choses de leur mestier par la ville de Paris d'ores en avant, se ce ne sunt les pources [pauvres] genz qui soient au dit mestier ...»*⁶⁵.

Cependant, l'interdiction du colportage ne permettait pas de se prémunir de l'opportunisme de tous les marchands itinérants. En effet, beaucoup d'entre eux, passant outre l'obligation corporative, se rapprochaient du statut d'artisan sédentaire en s'installant clandestinement dans une chambre, une salle d'auberge, une cave,... Aussi, les corporations

⁶² Statuts des tanneurs de Bourges de 1345 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 60.

⁶³ Statuts des poulaillers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 179.

⁶⁴ Statuts des cervoisiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 30.

⁶⁵ Statuts des fourbissiers d'épées référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 366.

ont-elles imposé à quiconque voudrait travailler comme artisan indépendant de s'installer dans une échoppe particulière :

- «*Nus ne puet tailler robes dedenz la vile de Paris, si ne tient ostel [une échoppe] dedenz la vile, come mestres [...] et ce ont ordené li preudome du mestier pour les estranges qui viennent à Paris, et taillent robes en recoi [en cachette], si que li mestre en ont grant honte et grand reproche de la mestaille [coupe manquée] que il ont faite aucune foiz*»⁶⁶.

Les corporations ont également réglementé l'aménagement des comptoirs et des étalages afin que les consommateurs ne soient pas trompés par une présentation qui aurait modifié l'apparence des produits. Certains artisans tournaient leurs étaux du côté le plus obscur. D'autres, comme les bouchers, tenaient constamment allumées des chandelles dont l'éclat donnait une apparence de fraîcheur à de la viande avariée. D'autres encore tendaient devant leurs ouvriers des serpillières qui augmentaient l'obscurité et rendaient plus difficile le discernement de la qualité des produits. Pour éliminer ces causes extérieures d'incertitude, les corporations imposèrent que les étaux soient orientés en pleine lumière et interdirent l'usage de lumières artificielles.

En corollaire de l'unité de profession, les artisans ne pouvaient pas vendre simultanément plusieurs produits. Il était ainsi interdit aux épiciers parisiens de vendre de la cire ouvree afin d'éviter qu'ils n'utilisent leurs résidus de graisse pour sa fabrication :

- «*Nus vallès chandelier ne puet faire chandoiles chiès regratier [un épicier] pour ce que li regratier i metent leur remanans [restes] de leur ainz [graisse], et tripes et tèle oœuvre n'est ne bon ne loiax [loyales]*»⁶⁷.

De même, les teinturiers se virent interdire, par leurs statuts de 1369, d'avoir dans leur boutique de la limaille de fer ou de cuivre. Leur corporation redoutait l'emploi dans les teintures de ces résidus métalliques «*attendu que cela dégrade et empire les étoffes, les endurecit et empêche qu'elles n'aient la perfection nécessaire*»⁶⁸.

⁶⁶ Statuts des tailleurs parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 142.

⁶⁷ Statuts des chandeliers de suif référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 163.

⁶⁸ Statuts des teinturiers parisiens cités par M. de GAILHERD-BANCEL, 1912, p. 85.

Les précautions prises par les corporations ne se sont pas arrêtées au cadre extérieur de la vente, elles ont également concerné certaines modalités et certains éléments constitutifs du contrat. En particulier, la vente à terme provoquait une suspicion importante «*car il avient aucune foiz que il i a contenz [conflit] quant aucun l'achate à terme, de ce que l'euvre n'est pas si bien fête ne si loiaument, ne si netement come èle deust [elle aurait dû être]*»⁶⁹. Les ventes de cette nature présentaient l'inconvénient capital de se conclure sans que l'acheteur ne puisse voir les marchandises faisant l'objet du contrat. Cette absence de contrôle pouvait donc inciter l'artisan à livrer une marchandise de qualité inférieure à celle faisant l'objet du contrat. Aussi, la plupart des corporations ont-elles interdit les ventes à terme pour ne permettre que les opérations au comptant :

- «*Nus regretier [épiciers] de Paris ne puet ne ne doit livrer à la revenue [au retour] del marchant ne à nul terme, quar en tex marchiès a trop de baraz [tromperies] quar cil qui les doit livrer si bons ne si léaus que il devroit*»⁷⁰.

Cette analyse de la structure et des règles de fonctionnement des corporations met en évidence le rôle essentiel que ces organisations ont joué dans l'élimination des barrières informationnelles aux échanges. Dans la lutte contre la sélection adverse, l'obligation corporative acquiert toute sa légitimité. En effet, contraindre tous les artisans urbains à appartenir à l'organisation régissant leur profession était la seule façon de leur imposer des normes qualitatives de production protégeant les consommateurs contre les malfaçons. L'assimilation de ce principe d'adhésion obligatoire à celui sous-tendant les systèmes de licences de production que nous connaissons aujourd'hui permet donc de surmonter l'impasse dans laquelle se trouvait la théorie du contrôle corporatif de la qualité des produits offerts depuis le début du XX^{ème} siècle.

Si l'obligation corporative, l'apprentissage et les réglementations qualitatives constituaient des instruments efficaces de lutte contre la sélection adverse, ils ne suffisaient cependant pas à résoudre tous les problèmes posés par la distribution asymétrique de l'information entre acheteurs et vendeurs. Certes, ces différentes dispositions permettaient d'assurer que les producteurs présents sur les marchés étaient en mesure de fournir des articles non défectueux au sens où ils avaient le devoir et les compétences professionnelles

⁶⁹ Statuts des fabricants de dés à jouer référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 182.

⁷⁰ Statuts des regratiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 38.

pour le faire. Mais, elles ne garantissaient que les artisans allaient effectivement fournir la qualité que les corporations exigeaient d'eux. C'est pourquoi ces organisations furent dotées d'une police professionnelle et d'un système de répression des contrevenants.

Section 2 / La corporation : une institutionnalisation de la loyauté commerciale

Les barrières à l'entrée des marchés urbains érigées par les corporations ne couvraient pas les consommateurs contre le risque d'aléa de moralité résultant du différentiel de coût entre la production de bonne et de mauvaise qualité. Une fois entrés sur le marché sous le couvert de la corporation, ces artisans spécialisés avaient tout intérêt à tromper le consommateur sur les caractéristiques réelles des produits qu'ils offraient. Compte tenu de l'existence de ces comportements opportunistes, le consommateur médiéval n'était pas assuré d'acheter un article non défectueux à un artisan membre d'une corporation. Dans ces conditions, garantir la loyauté nécessaire au développement des échanges impliquait de garantir le respect des règlements édictés par les corporations.

Apprécier la qualité du travail des artisans et détecter les infractions nécessitaient des compétences techniques que les représentants des autorités locales ne possédaient généralement pas⁷¹. Aussi fut-il délégué aux corporations des prérogatives de puissance publique leur conférant des droits de police et de justice que nous analyserons dans un premier paragraphe. «La législation corporative dont nous avons suivi la pensée soupçonneuse et méfiante dans les mesures préventives qu'elle a prises contre la fraude, dans les prescriptions qu'elle a multipliées pour la combattre et dans l'organisation d'un réseau complet de surveillance destiné à la saisir, devait, pour achever son œuvre prévoir et réprimer les infractions»⁷². L'ensemble de ce dispositif de contrôle des activités industrielles et commerciales des artisans urbains se révéla si efficace que ces organisations parvinrent à imposer le label corporatif comme une garantie de qualité au sein de la société médiévale. Plus précisément, nous montrerons, dans un second paragraphe, que la politique active de lutte contre les fraudes et malfaçons des corporations permit d'associer aux produits de leurs

⁷¹ Cf. section 2 du chapitre 1.

⁷² E. COORNAERT, 1941, p. 192.

membres une réputation de bonne qualité et de rétablir l'efficacité de ce signal de marché en le transférant du niveau individuel au niveau collectif.

§1 / Police professionnelle et justice corporative : les garants de la loyauté des échanges

En général, face à des problèmes d'aléa de moralité, les agents cherchent à structurer la transaction de sorte que la partie qui choisit l'action – ici l'artisan - ait une incitation relativement forte à agir dans le sens que la seconde partie - le consommateur - préfère. Dans cette optique, nous pouvons montrer que les corporations ont cherché à établir des incitations adéquates en structurant la transaction de façon que les artisans, qui choisissaient l'«action cachée», supportent pleinement les conséquences de leurs actes. C'est la raison pour laquelle elles ont instauré un contrôle systématique de la qualité des produits vendus (11) associé à un système de sanctions envers les contrevenants à la réglementation corporative (12).

11 / La police professionnelle : une systématisation du contrôle de la qualité des produits offerts

En dépit du dispositif corporatif de réglementation de la qualité des produits offerts se posait un problème de risque moral dans la mesure où les artisans habilités à entrer sur les marchés urbains pouvaient ne pas respecter leurs engagements en produisant des articles de qualité inférieure aux normes édictées. Pour remédier à ces comportements opportunistes, deux solutions étaient envisageables. La première était que les consommateurs récompensent les comportements honnêtes en acceptant de verser une prime de prix (111). Cette solution nous est suggérée par les travaux théoriques de B. KLEIN et K. LEFFLER (1981), C. SHAPIRO (1983) et G. BIGLAISER (1993). Ils ont montré que si le coût marginal est croissant par rapport à la qualité, le producteur doit recevoir un prix supérieur à celui qu'il obtiendrait en information parfaite pour effectivement produire de la bonne qualité. En effet, en présence d'asymétries de l'information, à chaque fois que le prix payé par le consommateur pour une qualité élevée est supérieur au coût de production de la qualité minimale, le producteur peut augmenter son profit en fabriquant un article de basse qualité qu'il vend au prix de la qualité supérieure. Seule la perception d'une prime de prix compensant le profit de cette tromperie peut inciter à un comportement loyal. Parvenir à ce

résultat suppose cependant une sophistication des mécanismes de marché qui n'était pas encore suffisamment affirmée au Moyen Age. C'est pourquoi plutôt que de récompenser les producteurs honnêtes il fut décidé de sanctionner les opportunistes afin de leur faire perdre le bénéfice d'un tel comportement. Cette responsabilité fut dévolue aux corporations (112).

111 / Les primes de prix comme garantie de qualité : une efficacité aléatoire

Par définition, un prix garantissant la qualité est un prix pour lequel tout comportement opportuniste est non profitable : les producteurs actifs sur le segment de la bonne qualité choisissent de produire ce niveau de qualité à chaque période. Ce prix est obtenu en comparant le flux de profits d'une firme qui maintient la qualité de sa production au flux de profits obtenu lorsqu'elle en détériore la qualité sur une période, les profits obtenus par la suite étant nuls⁷³. Il est possible de définir une courbe de risque moral qui à chaque quantité du bien produit associe un prix minimum garantissant sa bonne qualité. Il s'agit d'un prix incitatif minimum au sens où une firme produisant de la bonne qualité est incitée à le faire sur chaque période si et seulement si le prix de vente de son produit est au moins égal à ce prix incitatif. Dans les modèles théoriques de réputation proposés par B. KLEIN et K. LEFFLER (1981), C. SHAPIRO (1983) et G. BIGLAISER (1993), les consommateurs sont supposés connaître la structure du modèle et les fonctions de coût des artisans. En effet, la loyauté des échanges repose sur leur capacité à vérifier, avant leur décision d'achat, que le couple prix/quantité proposé par une firme respecte la contrainte garantissant un produit de qualité minimum. En d'autres termes, ils sont capables de déduire indirectement la qualité des produits offerts par une firme même s'ils ne peuvent l'observer directement.

La transposition d'une telle fonction aux consommateurs médiévaux se heurte à trois problèmes principaux. Le premier réside dans la sophistication du raisonnement économique qu'il implique. Au Moyen Age, les individus commençaient seulement à se familiariser avec les mécanismes d'échange marchands. Les calculs économiques qu'ils pouvaient élaborer restaient très sommaires. C'est pourquoi nous pensons que les consommateurs ne devaient être en mesure ni de calculer les flux de profits associés à chaque stratégie ni même de

connaître les fonctions de coût des différents niveaux de qualité. Ils ne pouvaient donc pas vérifier si le prix exigé garantissait une offre effective de produits de bonne qualité. Par ailleurs, dans ces modèles, les consommateurs sont supposés ne compter que sur la menace de rupture des relations commerciales comme moyen de faire respecter le bon déroulement des échanges. Sous l'hypothèse d'absence de coût de communication, un consommateur lésé à la période t en informe tous les autres consommateurs de sorte qu'à la période $t+1$ plus aucun acheteur ne s'adresse au producteur opportuniste. Or, au Moyen Age, la faible fréquence des achats de biens durables associée à la faible communication des consommateurs rendaient leurs représailles négligeables pour les artisans comparées aux possibilités de gains résultant de la fraude. Enfin, le dernier obstacle tient aux modalités de fixation des prix sur les marchés médiévaux. Ces derniers n'étaient pas le simple résultat du jeu de l'offre et de la demande. Ils étaient également influencés par les diverses réglementations édictées par les autorités publiques. L'établissement de tarifs ou de prix maxima pouvait donc empêcher que les consommateurs et les producteurs ne s'accordent sur le prix garantissant la qualité.

Dans cette perspective, nous allons montrer comment la corporation s'est substituée au rôle de sanction que jouent les consommateurs dans les modèles contemporains d'asymétries de l'information. Compte tenu des deux stratégies qui s'offraient aux artisans – loyauté ou opportunisme – deux solutions se présentaient. La première consistait à augmenter le flux de profit reçu par un artisan qui assurait une production respectant les normes qualitatives édictées par sa corporation. Avec le plafonnement des prix, cette augmentation ne pouvait passer que par une réduction du coût de production correspondant à la qualité minimale exigée. Etant donné la nature de la production artisanale médiévale, la seule façon d'y parvenir était de diminuer le coût des matières premières utilisées. Cela signifie que la réduction du coût de production ne pouvait être obtenue qu'au détriment de la qualité du produit final. L'objectif qualitatif poursuivi par les corporations était donc incompatible avec les conséquences d'une baisse suffisante du coût de production pour les assurer de la loyauté de leurs membres. Il ne restait alors qu'une solution : annuler les gains de la fraude. Pour cela, les corporations ont mis en place un système de sanctions se présentant sous la forme d'amendes appliquées au contrevenant.

⁷³ Considérons deux niveaux de qualité possibles pour un même bien X : celui de la bonne qualité est noté X_H et vendu au prix P_H , l'autre X_L vendu au prix P_L . Les fonctions de coûts de production de la basse et de la haute qualité sont respectivement C_L et C_H . La firme produisant la qualité X_H à chaque période reçoit un flux de profit égal à $\{[(1+r)/r] \cdot [P_H \cdot X_H - C_H(X_H)]\}$. Si elle détériore sa qualité sur une période, elle obtient $P_H \cdot X_H - C_L(X_H)$. La

En modulant l'importance des peines encourues, l'organisation corporative pouvait décourager les comportements opportunistes parmi ses membres en les rendant moins profitables que les comportements loyaux. Sous l'hypothèse de crédibilité des menaces de représailles de la corporation, le consommateur était assuré de ne pas être lésé par un artisan corporatif, c'est-à-dire de lui acheter un produit respectant le niveau de qualité minimale imposé. La crédibilité de la répression des corporations, condition d'efficacité de la lutte contre la fraude, dépendait de la probabilité et de la fiabilité des contrôles qu'elles menaient : toute fraude devait être systématiquement identifiée et sanctionnée par les corporations. Qu'en fut-il réellement ? C'est la question à laquelle nous allons maintenant répondre en étudiant la stratégie adoptée par ces organisations pour contrôler les comportements cachés de leurs membres.

112 / L'objectif de la police professionnelle : identifier les fraudeurs

Le devoir des artisans corporatifs était de ne livrer au public que des marchandises conformes aux standards édictés : toutes les corporations leur imposaient de fabriquer, selon une expression qui revient sans cesse du XIII^{ème} au XVIII^{ème} siècle, des produits «*bons et loyaux*». Dans le but de faire respecter cette économie qualitative, le contrôle de l'observance de ces règles revenait, d'une part, aux jurés et autres membres des corporations et, d'autre part, au public qui pouvait dénoncer les irrégularités dont il était témoin.

La surveillance du public caractérisa longtemps le régime corporatif. Suivant la règle constamment répétée, le travail devait s'effectuer en boutique ouverte, comme l'illustrent les statuts des fabricants parisiens de boucles en cuivre et en laiton :

- «*Nus boucliers de laton et d'archal ne puet ouvrer de nuiz ne en repost [jours chômés], ainçois [ainsi] convient que il oevre seur rue à fenestre ouverte ; et ce fu commendé très le tans le roy Phelippe, por aucuns maus qui en poient avenir*»⁷⁴.

comparaison de ces flux de profits nous permet de définir le prix garantissant la bonne qualité, $HM(X_H)$, de la façon suivante : $HM(X_H) = \{[C_H(X_H) + r[C_H(X_H) - C_L(X_H)]] / X_H$.

⁷⁴ Statuts des fabricants parisiens de boucles en cuivre ou en laiton référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. Boileau, p. 59. Il convient de remarquer que ces statuts officialisent des coutumes datant de Philippe-Auguste, c'est-à-dire antérieures au temps de Louis IX.

Toute tâche exécutée dans d'autres conditions était suspecte. Les gainiers parisiens redoutaient les «*fraudes et déceptions qui s'en pourraient suivre*»⁷⁵. Les serruriers craignaient que les artisans travaillant dans l'arrière boutique ne fabriquent «*fausses clés ou autres faux ouvrages*» et que «*les industries dudit art puissent être converties en abus*»⁷⁶. Les artisans devaient donc aménager leurs ateliers dans des conditions qui les exposaient aux regards de la population. Cette surveillance anonyme exercée par le public sur des artisans obligés de travailler à la vue des passants était toutefois plus symbolique que primordiale. Le contrôle du travail artisanal était avant tout une affaire corporative. Tout d'abord, chaque artisan, maître ou valet, était tenu de dénoncer les infractions à la discipline de ses condisciples :

- «*Tot li sélîer et tout leur vallet doivent et sont tenu par leur serement de faire savoir au mestres du mestier et aucun des mestres, se il sèvent [savent] que leur mestre ou aucun de leur voisin ou autre mesprengne [contrevient] en aucune des choses desus dites contre le mestier devant dit ; et se il ne le fait, il est parjures*»⁷⁷.

Cette surveillance mutuelle était favorisée par la localisation des artisans d'un même métier dans un même quartier. Ainsi que le souligne S. A. EPSTEIN (1991), placés sous les yeux des uns et des autres, les maîtres savaient que nulle vigilance n'égalerait celle de leurs confrères, que nul manquement aux règlements ne passerait inaperçu. Cependant, une législation aussi précise que celle des corporations devait également s'appuyer sur une police soucieuse de l'application des règlements et qualifiée pour en apprécier les infractions. Aussi eut-elle ses propres agents en la personne des gardes jurés de chaque métier. Chargés d'assurer, par l'observation des statuts, la loyauté de la fabrication et de la vente et de surveiller les conditions de travail les jurés constituèrent les représentants de la police professionnelle.

Cette police professionnelle entrait en activité soit sur plainte ou dénonciation de ceux qui avaient été les victimes ou les témoins d'un délit de fraude soit de sa propre initiative en vertu des règlements qui lui imposaient la visite périodique des ateliers :

⁷⁵ Statuts des gainiers parisiens datant de 1457 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 54.

⁷⁶ Statuts des serruriers parisiens datant de 1443 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 54.

⁷⁷ Statuts des selliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 212.

- *«Li iij [trois] mestres du mestier devant dit doivent chascun mois une fois aller au mains par les ostiex [les échoppes] pour garder le mestier de séliers devant dit, et doivent partout prendre la mauveise œuvre là où il la troveront, et mostrer-le aux preudeshomes du mestier ; et se elle est trouvée et jugiée à mauveise, elle doit estre arse [détruite] par le prevost de Paris»⁷⁸.*

Si la fraude était constatée, la procédure suivait son cours et les dépenses de la visite s'ajoutaient aux dommages et intérêts et aux pénalités qui frapperaient le contrevenant. Au contraire, si la vérification établissait le mal-fondé de la plainte, son auteur en supportait les frais. Quelle qu'en soit l'issue, aucun artisan ne pouvait se soustraire à ces inspections :

- *«Nus ne puet ne ne doit nule chose de son mestier véer à veoir [refuser de laisser voir] au mestre jurés gardeurs del mestier»⁷⁹.*

Afin de minimiser les possibilités d'évasion, la plupart des corporations interdisaient à leurs membres de colporter. En 1357, les teinturiers de peaux de Toulouse firent ajouter un nouvel article à leurs anciens statuts pour interdire le colportage *«parce qu'on pourrait porter et vendre plusieurs fausses denrées en décevant le peuple qui les achèterait, et qui n'auraient été vues et visitées par les maîtres dudit métier»⁸⁰*. La tâche des jurés était d'autant plus lourde qu'ils étaient tenus d'effectuer ces visites ensemble. C'est pourquoi certains métiers résolurent cette difficulté en donnant à tous leurs membres un droit de police. Les chapeliers de coton parisiens devaient jurer, à leur entrée dans la corporation, que :

- *«se il trueve [trouve] denrées de son mestier qui ne soient bones et léauz [loyales], il les doit prendre par son serement en quelque terre que il les truist [trouve] à Paris, et porter-les au prevost de Paris, et dire au prevost la mauveisté et le vice de la marchandise»⁸¹.*

Parfois, le prince, le seigneur ou le conseil de ville chargeait également ses propres commis d'assurer, à côté de celle des jurés, une police professionnelle de caractère public. Le

⁷⁸ Statuts des selliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 212.

⁷⁹ Statuts des selliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 214.

⁸⁰ A. GOURON, 1958, p. 73.

⁸¹ Statuts des chapeliers de coton parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 251.

fermier du métier, receveur ou bailli, avait souvent ses propres agents qui collaboraient avec les jurés à une même action répressive. Cette association nous amène à nous poser une dernière question : *quis custodiet custodem* ? le système corporatif était-il protégé contre les jurés qui, dans l'exercice de leur profession, se seraient laissés aller à l'une des fraudes qu'ils étaient chargés de rechercher ? Dès le XIV^{ème} siècle, le règlement que Philippe VI donna aux tanneurs, par lettres patentes de juillet 1345, consacrait cinq articles à organiser en détail la surveillance des jurés tant elle apparaissait nécessaire *«pour ôter toutes fraudes et faveurs que les dits maîtres visiteurs pourraient faire entre eux, et chacun par soi en leurs métiers»*. Tout y était prévu : le choix des inspecteurs, la fréquence des inspections, l'obligation de garder le secret sur la date choisie, les sanctions et enfin l'assimilation au parjure de l'inspecteur qui aurait eu quelque tolérance à l'égard des jurés fraudeurs⁸². En 1396, les statuts des bonnetiers toulousains stipulaient que les *«jurez, s'ils contreviennent à aucun des articles cy-dessus déclarez, l'amenderont au double plus que les autres maistres non estant jurez»*⁸³. Le plus souvent, les personnes chargées de surveiller les activités des jurés en fonction étaient d'anciens jurés. Il nous reste maintenant à nous intéresser aux procédures de contrôle mises en œuvre par cette police professionnelle.

12 / La sanction des fraudes : une menace corporative crédible

«Si la nécessité d'adapter le service d'inspection aux diverses catégories professionnelles amena une certaine diversité dans le régime des visites, tous ces chemins variés que battent sans relâche les visiteurs des métiers aboutissent à un résultat unique : la découverte d'une fraude ou la constatation de la loyauté de la marchandise contrôlée»⁸⁴. Les compétences de la police professionnelle ne s'arrêtaient pas aux seuls artisans corporatifs. Tous les produits artisanaux offerts sur les marchés urbains devaient soutenir le contrôle qualitatif des jurés. Pour se faire, les corporations instituèrent des procédures d'inspection différentes selon que le producteur possédait ou non une échoppe en ville (121). A l'issue de ce contrôle, soit l'artisan obtenait le droit d'offrir ses produits soit sa production était saisie pour non respect des normes en vigueur (122). Dans ce dernier cas, les producteurs encouraient des sanctions dont la sévérité dépendait de la gravité des fautes commises.

⁸² Exemple de M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 180.

⁸³ Article cité par A. GOURON, 1958, p. 150.

⁸⁴ M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 182.

121 / Les modalités du contrôle corporatif de la qualité des produits offerts

La première catégorie de producteurs sur laquelle la police professionnelle avait à exercer sa surveillance était celle des maîtres corporatifs. Toutes les marchandises, produits intermédiaires comme produits finis, qui passaient entre leurs mains devaient être soumises au contrôle des jurés. Lorsqu'une corporation autorisait ses maîtres à sous-traiter du travail à l'extérieur, les produits ainsi fabriqués devaient obtenir leur approbation :

- *«il est ordené ou dit mestier que toutes les mestresses qui envoieront hors de la ville faire euvre, la monstrent à ceus ou à celles qui seront establiz pour le mestier garder, pour savoir se il y a nulles mesprentures [fraude]»⁸⁵.*

Si les maîtres achetaient des produits intermédiaires à l'extérieur, les jurés devaient en vérifier la qualité avant que les artisans ne soient autorisés à les utiliser :

- *«Nus sélïer ne puet mètre en oeuvre denrées fêtes dehors la vile de Paris devant donc que les denrées aront esté veues par les preudomes qui gardent le mestier »⁸⁶.*

Symétriquement, lorsque les maîtres offraient leurs produits sur des foires ou sur les marchés d'autres villes, ils devaient auparavant en faire constater la conformité aux règlements auprès de leurs propres jurés. Si l'importation et l'exportation étaient soumises au contrôle de la police professionnelle, le plus souvent, celle-ci intervenait directement dans les ateliers. Là, elle avait la compétence pour contrôler les conditions de travail et examiner tout ce qui se trouvait sur les étaux ou dans la boutique. Les modalités de ces contrôles étaient propres à chaque corporation. Tandis que certaines inspectaient les produits finis offerts à la vente, d'autres contrôlaient l'ensemble du processus de production. Par exemple, les jurés boulangers de Paris visitaient les maîtres pour vérifier que leurs pains avaient le poids voulu et la qualité requise. S'ils ne satisfaisaient pas à ces exigences, les jurés confisquaient les pains irréguliers. La journée entière était alors partagée entre l'Hôtel-Dieu et les Quinze-

⁸⁵ Statuts des fabricants d'aumônières sarrazinoises référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 386.

⁸⁶ Statuts des selliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 213.

Vingts. Ils pouvaient même aller chez les cabaretiers et hôteliers pour y examiner la qualité du pain servi aux clients⁸⁷.

Là où la qualité ne pouvait répondre à une définition objective ou numérique (poids du pain, nombre de fils par livre de laine, ...), le contrôle des produits reposait sur l'appréciation subjective des jurés de la corporation. S. A. EPSTEIN (1991) cite le cas des forgerons de Bologne qui nommaient deux responsables, appelés inquisiteurs, chargés d'examiner le travail des membres du métier. L'un était chargé du *ferris grossis*, l'autre du *ferris minutis*. S'ils étaient satisfaits du produit, le maître recevait les louanges de la corporation. Dans le cas contraire, il devait s'acquitter d'une amende. Cette procédure, mêlant louange et sanction, reposait donc sur un vague et subjectif concept de «travail bien fait» utilisé par des maîtres expérimentés jugeant le travail de leurs pairs. Dans d'autres métiers, en revanche, le contrôle de la qualité prenait la forme d'une procédure précise et stricte.

Cette rigueur d'inspection est notamment illustrée par les recherches de A. WESTERMANN⁸⁸ ayant trait aux corporations tisserandes de Memmingen, au Sud de l'Allemagne, à la fin du Moyen Age. Le contrôle des différents types de vêtements – en lin et en coton – était ici du ressort d'un «*Schaumeister*» appartenant au conseil de ville. Une fois examinés les matières premières, le fil et la trame, lors du «*Rohschau*», la largeur du vêtement était mesurée à l'aide d'une perche de fer. Si elle ne paraissait pas suffisante, les fils étaient comptés par un «*Fadenzähler*». S'il n'y en avait effectivement pas assez par rapport aux standards de la corporation, le tisserand en était purement et simplement exclu. Les vêtements de qualité insatisfaisante étaient alors soit coupés en morceaux pour rendre impossible leur vente comme article de bonne qualité soit détruits. Les contrôles suivants étaient effectués aux différents stades de transformation du vêtement brut : avant teinture («*Weisschau*»), après teinture («*Schartzschau*») et après essorage («*Mangelschau*»). A chaque fois, un cachet était apposé sur le produit pour confirmer son passage à ces différentes étapes. Pour chacune, l'artisan devait apporter ses produits à une date et en un lieu donné («*Schaustube*») et se retirer pendant le contrôle. Un membre du conseil de ville présentait alors les vêtements à un jury, sans mention de leur origine, pour qu'il rende son avis. En cas de désaccord, le jugement le plus favorable était pris en compte.

⁸⁷ Exemple de J. IMBERT, 1965, p. 185.

⁸⁸ A. WESTERMANN, 1914-1915, «Zur Geschichte der Memminger Weberzunft und ihren Erzeugnisse im 15. Und 16. Jahrhundert», *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, vol. 12-13.

Les compétences de la police professionnelle ne s'arrêtaient pas aux seuls artisans corporatifs. Les jurés avaient également le droit d'inspecter les marchandises des colporteurs ainsi que le montre cette requête des fabricants de bourses et de braies auprès du prévôt de Paris :

- *«Pourcoi le comun de ce mestier desus dit vous requiert que vous faciez deffendre au conporteurs de bourses qui vivent de ce mestier, que il ne conportent plus huevre [des produits] par la ville de Paris se il ne font bonne huevre et léal, et foillez dedanz chacune bourse pourcoi la bourse se monte plus de iij [trois] mailles»⁸⁹.*

Il n'était pas question d'exiger la conformité absolue des produits étrangers aux règlements corporatifs locaux. L'essentiel était de préserver les consommateurs contre les tromperies vulgaires et nuisibles :

- *«Nus maagnan, ne autres, soit dedenz la vile, soit de dehors, ne puet nule des œuvres appartenans au mestier des potiés d'estain vendre à val la vile, ne en son ostel, se l'oeuvre n'est de bon aloiement et de loial»⁹⁰.*

La procédure employée pour l'inspection des maîtres était inapplicable aux colporteurs. Ceux-ci arrivaient à toute heure et, sauf à installer des jurés aux portes de la ville, on ne pouvait songer à un contrôle permanent. Aussi fut-il décidé qu'ils devraient eux-mêmes aviser les jurés de leur métier de leur arrivée en ville, charge à ses derniers d'inspecter leur marchandise dans les plus brefs délais. Les marchands itinérants n'avaient pas le droit de déballer leurs ballots avant d'avoir eu la visite des jurés. La même règle qui obligeait les maîtres à vendre *«publiquement à huys ouvert»* interdisait aux forains de vendre hors des places publiques, halles, foires ou emplacements spécialement désignés *«afin que l'on ne fasse aucun marché fraudeux»⁹¹* et que l'inspection des marchandises permette de constater *«si elles sont bonnes et loyales ou non»⁸⁵*. Les corporations veillèrent également à ce que l'hôtellerie choisie par les colporteurs ne se transformât pas en un dépôt clandestin. La

⁸⁹ Statuts des fabricants de bourses et de braies référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 205.

⁹⁰ Statuts des potiers d'étain référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 40.

⁹¹ Statuts des tanneurs toulousains de 1345 cités par A. GOURON, 1958, p. 177.

responsabilité des aubergistes y était engagée. Les règlements leur faisaient une obligation personnelle d'informer leurs hôtes des prescriptions auxquelles ils étaient soumis :

- *«que tous hostelliers publiques, ez hostels desquels se logeront lesdis marchans forains et y descendront leurdites marchandises, seront tenuz de dire et denoncier ausdis marchans forains dès ce qu'ilz seront arrivez en leurs diz hostels, et avant ce qu'ilz exposent, ne vendent leurs dites denrées, que icelles ils fassent visiter par lesdiz jurez sur peine d'amende arbitraire»⁹².*

Il semble donc que la juridiction de la police professionnelle ait été suffisamment étendue pour lutter à la fois contre les problèmes d'aléa de moralité des artisans corporatifs et contre les problèmes de sélection adverse. Si ce contrôle pouvait prendre diverses formes selon le métier et les catégories d'artisans concernés, il n'avait qu'un seul objectif : détecter les fraudes pour permettre la sanction de leurs auteurs.

122 / La sanction du contrôle corporatif : laissez-passer ou saisie

Lorsque les jurés avaient découvert une malfaçon ou une fraude au cours de leurs visites, ils avaient le choix entre deux solutions pour empêcher les consommateurs d'être trompés. La première consistait à mettre en garde l'acheteur en rendant apparent le vice caché. La seconde supprimait le danger en retirant l'objet du marché. Dans la première hypothèse, ils apposaient sur le produit une marque spéciale – *le fer condamnable* – qui révélait au public son insuffisance par rapport aux normes en vigueur. Par exemple, à Poitiers, les cuirs mal tannés étaient marqués de la lettre F pour faux⁹³. Dans la seconde hypothèse, la saisie des marchandises était l'issue ordinaire des défauts constatés par la police professionnelle. Elle était faite soit directement par les jurés soit sur leur ordre par l'officier de justice – sergent, commissaire ou huissier – qui les assistait.

La police professionnelle ne pouvait constituer une menace crédible pour garantir la loyauté des artisans qu'à la condition d'être associée à des sanctions significatives. Malgré les différences de temps et de lieu, sous l'autorité des juridictions les plus variées, les exigences, partout semblables, de loyauté professionnelle, ont suscité un ensemble de sanctions pouvant

⁹² Statuts des selliers-lormiers parisiens de 1450 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 78.

⁹³ Exemple de E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 186.

être assimilé à un véritable droit pénal corporatif. Il est difficile d'établir la hiérarchie exacte des pénalités que la réglementation professionnelle avait établie. Les statuts ne prévoyaient pas toujours la même peine pour la même infraction. Au demeurant, nous proposons ici un classement des peines tel que les statuts corporatifs référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU et les règlements des corporations londoniennes collectés par T. SMITH (1870) nous le suggèrent.

Le blâme était la sanction bénigne d'une première infraction commise par un maître. En 1311, les statuts des épiciers toulousains le prévoyaient en donnant aux jurés du métier le pouvoir d'admonester le maître qu'ils auraient trouvé en faute⁹⁴. Dans le cas où cet avertissement ne suffisait pas et où le fraudeur ne se corrigeait pas, un rapport aux autorités locales s'imposait. Venait ensuite la confiscation qui privait le fraudeur du bénéfice qu'il escomptait. Si le produit incriminé était de qualité inférieure aux normes mais néanmoins non nuisible ou non dangereux, il était donné aux pauvres, aux malades ou aux prisonniers. Dans le cas contraire, ou lorsque la nécessité de faire un exemple s'imposait, les statuts prescrivaient sa destruction, par le feu ou l'eau, dans une mise en scène précise afin de décourager les infractions ultérieures. Par exemple, lorsque le produit devait être brûlé, il l'était en public soit en plein marché ou au pilori soit au centre du quartier corporatif ou devant la boutique du contrevenant.

A ces deux sanctions était associé le versement d'une amende dont le montant était fixé par les statuts de chaque corporation. Ces derniers en organisaient également le partage entre différents bénéficiaires. Les autorités locales avaient toujours droit à la première part du produit des amendes. Au roi, au seigneur laïque ou ecclésiastique ou au conseil de ville, les statuts en réservaient, selon les lieux, entre la moitié et les trois quarts. A côté de la part réservée au pouvoir apparaissait presque toujours celle revenant au métier soit dans la bourse commune soit aux jurés. Dans ce dernier cas, cette gratification avait pour vocation de compenser les dépenses d'inspection et les pertes de temps que cette surveillance impliquait. Dans le premier, solidarité professionnelle et charité chrétienne présidaient à l'utilisation de ces fonds. Certaines corporations les destinaient à aider les pauvres et les vieux maîtres de leur métier. D'autres les versaient dans la caisse de leur confrérie pour l'entretien du culte. Enfin, soulignons que les dénonciateurs avaient fréquemment une part des sommes qu'ils avaient contribuées à générer.

L'exclusion du métier menaçait les récidivistes. Le plus souvent, elle était temporaire. Par exemple, les statuts des orfèvres parisiens du XIII^{ème} siècle punissaient les fautes d'une suspension de quatre à six ans selon la gravité de l'infraction. L'exclusion définitive était réservée aux multirécidivistes contre lesquelles les sanctions précédentes avaient été sans effet. La répression corporative s'appuyait sur des sanctions encore plus rigoureuses lorsqu'il s'agissait de punir des fraudes compromettant gravement l'intérêt public ou dénotant chez leur auteur une volonté de nuire. Les statuts ne sont pas très abondants sur ce point et les sévérités supplémentaires y sont rarement précisées. Après avoir fixé minutieusement le montant des amendes, le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU se borne à prévoir, dans quelques hypothèses exceptionnelles, le droit pour le prévôt de punir un contrevenant «*très grièvement selon qu'il lui plaira*»⁹⁴. C'était notamment le sort réservé à un tisserand qui, après avoir promis par serment de ne pas écouler un drap défectueux sans en prévenir l'acheteur, se serait parjuré en le vendant frauduleusement. Ce texte ne nous donne aucun détail sur cette grave punition, pas plus que les règlements des fourreurs ou des chapeliers de feutre qui prévoyaient également l'envoi des contrevenants devant les cours de justice locales. Cette imprécision s'explique par le fait que dans ces cas de fraude grave, l'intérêt professionnel était moins touché que l'intérêt général. C'est donc dans les coutumes et dans les ordonnances qu'il faut chercher les sanctions contre les faussaires, les empoisonneurs, ... Les peines auxquelles elles faisaient référence allaient alors des peines purement infamantes - promenade sur un âne ou dans un tombereau - aux peines afflictives - exposition au pilori, application du carcan, fouet, réclusion, bannissement - et aux peines capitales.

Remarquons que la menace d'exclusion de la corporation devait certainement être des plus efficaces pour s'assurer du respect des artisans envers les réglementations corporatives. En effet, l'exclusion impliquait non seulement l'interdiction d'exercer la profession mais également la perte de tous les profits indirects associés à l'adhésion à la corporation. L'artisan exclu perdait la possibilité d'assurer sa subsistance par le marché ainsi que l'accès aux divers services sociaux offerts par son organisation. Celle-ci finançait son église, secourait les pauvres, enterrait les morts, priait pour le salut de leur âme, fournissait des crédits, participait aux processions, assurait ses membres contre les risques de tous les jours et procurait un statut social dans une société médiévale attachée aux classes. La peur de perdre ces avantages devait donc constituer un ciment très solide entre les membres de la corporation. Plus elle parvenait

⁹⁴ A. GOURON, 1958, p. 194.

⁹⁵ Statuts des tisserands parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 119.

à resserrer les liens unissant les artisans qui la composaient, plus elle s'assurait du respect des règles qu'elle leur imposait.

Nous avons souligné que la garantie de la qualité des produits offerts dépendait de l'intensité des contrôles du travail des artisans et de la crédibilité des sanctions infligées aux contrevenants. Au regard du dispositif corporatif de recherche et de répression de la fraude, nous pouvons penser que la corporation réussit, dans une large mesure, à faire régner la loyauté des échanges. Si nous faisons un parallèle avec les modèles contemporains de réputation, la corporation semble s'être substituée au rôle de sanction que les consommateurs y jouent habituellement. La rupture des transactions commerciales de la part des acheteurs médiévaux ne constituait pas une menace suffisante mais la perspective d'exclusion de la corporation était, elle, tout à fait crédible. Au Moyen Age, mettre fin à l'activité professionnelle d'un artisan fraudeur n'était pas du ressort des consommateurs mais des corporations. C'est l'une des raisons pour lesquelles la population médiévale a été favorable à la création de ces groupements professionnels. Elle y a vu des organisations dont le rôle était de vérifier que la qualité des produits artisanaux respectait des normes minimales et de punir les éventuels contrevenants. Grâce à la rigueur de leurs contrôles, les corporations associèrent aux produits de leurs membres une réputation de bonne qualité.

§2 / La corporation : un vecteur d'efficience informationnelle

Si, en théorie, tout artisan devait appartenir à la corporation active à l'intérieur de son commerce, dans les faits, cette contrainte corporative fut souvent contournée. Quiconque travaillait pour son propre usage ou celui de sa famille pouvait le faire librement à la condition de ne pas donner aux objets ainsi fabriqués les marques et caractéristiques des produits destinés au commerce. Hormis ces producteurs amateurs, les corporations étaient concurrencées par d'autres activités privilégiées et par des entrepreneurs librement installés dans des espaces urbains situés hors des districts corporatifs. Enfin, elles ne purent jamais totalement éliminer le travail clandestin et rural. Selon une estimation de R. HAMMEL⁹⁶, à la fin du XIV^{ème} siècle, les soixante dix boulangers corporatifs de Lübeck n'assuraient que 50% de la consommation de pain de la ville. Ne disposant pas du contrôle absolu de l'accès aux marchés urbains et compte tenu de la distribution asymétrique de l'information, les

corporations avaient intérêt à améliorer l'information des consommateurs en développant la renommée de leurs produits. Par le transfert des activités de signal du niveau individuel au niveau collectif, ces organisations parvinrent à en rétablir l'efficacité (21). La marque corporative devint alors «une marque commerciale, destinée à donner un label de qualité à la production d'un groupe déterminé d'artisans»⁹⁷ (22).

21 / Garantie et réputation corporatives : l'efficacité retrouvée de signaux collectifs de marché

Selon H. ROOT (1994, p. 125), la juridiction corporative «permettait de conférer une certaine sécurité aux actes commerciaux en l'absence de contrat dont la bonne exécution aurait été garantie par le gouvernement. En général, les corporations donnaient à ce mécanisme un caractère communautaire tel que le membre qui ne respectait pas ce à quoi il s'était engagé se verrait exposé à ce que ceux qui auraient pu entretenir des échanges commerciaux avec lui pourraient dorénavant refuser de le faire». Cette menace de représailles collectives permit aux corporations d'instaurer le principe d'indemnisation du consommateur lésé. Plus précisément, elles se posèrent en arbitres capables de rendre exécutoires les garanties de qualité attachées aux produits corporatifs (211). En outre, la rigueur des contrôles qualitatifs associa à la production de leurs membres une réputation de bonne qualité (212). L'appartenance d'un artisan à une corporation constituait à elle seule un gage de qualité et fournissait aux consommateurs une information sur les caractéristiques réelles des différents produits offerts sur les marchés artisanaux urbains.

211 / La garantie corporative : un signal fiable de qualité

Dans le chapitre précédent, nous avons établi que la garantie individuelle n'était pas un signal fiable de qualité. Son efficacité se heurtait à l'impossibilité pour l'acheteur lésé de retrouver l'artisan fraudeur et d'obtenir gain de cause devant des tribunaux privilégiant le principe de *caveat emptor*. Nous allons maintenant montrer comment les corporations ont remédié à ces deux difficultés en obligeant les artisans à marquer leur marchandise et à dédommager les consommateurs dont ils pourraient abuser.

⁹⁶ R. HAMMEL, 1981, «Vermögenverhältnisse und Absatzmöglichkeiten der Bäcker in hansischen Seestädten am Beispiel Lübeck», *Hansische Geschichtsblätter*, vol. 91.

⁹⁷ H. ROOT, 1994, p. 125.

L'obligation faite aux artisans d'apposer sur leurs produits leur marque de fabrication s'intégrait parfaitement dans le dispositif corporatif de lutte contre la fraude en constituant une réponse adaptée au problème de risque moral. En identifiant un produit d'après son échoppe d'origine, ce signe distinctif facilitait la détection des maîtres dont le travail ne correspondait pas aux standards de production. Associé au dispositif répressif, la marque de l'artisan permettait d'organiser la transaction de façon à lui faire internaliser les conséquences de son comportement - fraude ou honnêteté – en rendant le consommateur capable d'identifier de façon certaine celui qui l'avait lésé. Si en l'absence de signe distinctif le fraudeur pouvait espérer échapper à des représailles, tel n'était plus le cas avec l'apposition obligatoire de sa marque.

L'apposition de la marque, dernier acte de la fabrication, engageait définitivement la responsabilité du maître. La réglementation corporative y attachait une extrême importance. A partir du XIII^{ème} siècle, toutes les corporations européennes obligeaient leurs membres à avoir une marque personnelle sous peine d'amende. En 1288, la corporation des tisserands de coton de Bologne exigeait qu'aucun maître ne vende un article sans y apposer sa marque sous peine d'encourir une amende de 12 pence – répartie pour moitié à la corporation et pour moitié à l'accusateur. Une lourde sanction de 5 solidi les menaçait également s'ils l'apposaient sur les produits fabriqués par un autre maître. Tous devaient enregistrer leur marque auprès de la corporation⁹⁸. La plus grande variété régnait dans le choix des marques. Les artisans choisissaient parfois des lettres de l'alphabet, leurs initiales, le dessin de leurs instruments de travail ou encore des formes symboliques. L'emplacement de la marque était strictement réglementé de façon à assurer sa visibilité et sa conservation : les étoffes devaient être signées au bout de chaque pièce, les chaussures sur la semelle du talon, les brasseurs sur les barils où ils mettaient leurs bières et cervoises,...

Ainsi que le souligne A. GOURON (1958, p. 165), «il y avait dans cette obligation les éléments d'une double garantie : elle constituait un appel à l'amour-propre du maître qui, par sa signature plus encore que par le travail de ses mains, donnait à l'œuvre quelque chose de sa personnalité ; d'autre part, en fournissant l'indication de l'auteur, elle assurait l'efficacité de la répression dans le cas de contraventions». Ce dernier aspect était essentiel dans la lutte contre la fraude. Si l'artisan n'avait pas respecté les normes qualitatives minimales, il fallait

⁹⁸ Exemple de S. A. EPSTEIN, 1991, p. 167.

«que l'on puisse clairement savoir qui aura fait le dit ouvrage»⁹⁹ afin qu'«aucun ne s'en puisse excuser»¹⁰⁰ ou «dénier sa besogne»¹⁰¹ et que les clients lésés obtiennent «plus facilement recours contre les ouvriers et marchands». Pour cette raison, la marque devait être strictement individuelle. A l'entrée dans la corporation, le nouveau maître devait graver le signe distinctif qu'il avait choisi sur des planches de cuivre ou des tablettes de plomb gardées dans l'hôtel corporatif¹⁰². Une fois adoptée, cette marque était définitive. Il était interdit d'en changer ou d'en avoir plusieurs. Quand le maître quittait la ville pour une longue absence, il remettait son poinçon aux jurés qui le cachetaient et le conservaient dans le coffre de la corporation ; si son départ était définitif ou à son décès, le poinçon était cassé en présence de tous les jurés.

Une fois permise l'identification par les consommateurs lésés de l'auteur de la fraude dont ils avaient été victimes, ils devaient pouvoir obtenir gain de cause devant les tribunaux. Or, la doctrine légale commune ne reconnaissant pas la responsabilité du producteur en cas de défectuosité de son produit, elle laissait les consommateurs supporter la totalité du coût des fraudes et malfaçons. Pour remédier à ce biais qui pouvait compromettre les échanges, les corporations instituèrent le principe de réparation de l'acheteur lésé. Ces réparations civiles intervenaient sous forme de restitution et de dommages-intérêts. La restitution pouvait consister soit dans le remboursement du produit soit dans l'exécution complète et loyale de la prestation sur laquelle s'étaient entendues les parties. Le versement de dommages-intérêts était prévu dès les premiers statuts corporatifs :

- «Se aucun en estoit plaintif [se plaignait] que son drap ne fust bien parez [tissé], li iiij [quatre] juré doivent le drap reguarder, et se il treuvent que li dras soit mau parez [mal tissé], cil qu'il l'aura paré restorra le damage à celui qui le drap ert [à qui le drap appartenait]»¹⁰³.

Certaines corporations exigeaient de leurs membres une aisance financière minimale destinée à dédommager les consommateurs qu'ils pourraient léser. Par exemple, les foulons

⁹⁹ Statuts des épiciers parisiens de 1450 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 66.

¹⁰⁰ Statuts des seyetteurs toulousains de 1451 cités par A. GOURON, 1958, p. 207.

¹⁰¹ Statuts des artilliers parisiens de 1476 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 66.

¹⁰² Dans certaines corporations, cette empreinte était prise en double. Chez les tonneliers de Reims ou les orfèvres d'Amiens, une tablette était remise au maire ou aux échevins et l'autre était conservée par les jurés du métier.

¹⁰³ Statuts des foulons parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 134.

de draps de Sainte Geneviève devaient être propriétaires des cuves et des chaudières nécessaires à leur travail afin que la valeur de ces équipements permette d'indemniser les victimes de leurs fautes :

- *«Nul ne pourra estre maistre ne louer ouvroir [une échoppe], se il n'a vessel à fouler [cuve de foulage] et chaudière qui soit sciennne, afin que [...] on puisse trouver sur luy de quoy ce que il aura mesprins [trompé] envers les bonnes gens et que les admendes en soient païées»¹⁰⁴.*

De même, G. FAGNIEZ (1877, p. 334) note que les règlements des courtiers de draps de Paris (1362) ou des pâtisseries de Toulouse (1412) exigeaient le versement d'une caution afin de protéger leurs clients contre toute *«fraude, dolosité, collusion ou autres actions blâmables dans l'exercice dudit métier»*. Remarquons que la responsabilité du maître était également engagée en cas de défectuosité des produits fabriqués par ses valets :

- *«se le varlet qui ainsi aura esté mis en besogne commet aulcune faulte ou mesprenture [fraude] icellui son maistre sera tenu de rendre et restituer à partie domaigne et interest qu'elle aura eu par la faulte dudit varlet»¹⁰⁵.*

La corporation s'érigea donc en arbitre capable de rendre exécutoire l'obligation de résultat des artisans. Se faisant, elle établit l'équivalent d'une clause de garantie associée aux produits corporatifs. En s'adressant à un membre d'une corporation, le consommateur était assuré de pouvoir se retourner, le cas échéant, contre l'artisan ayant fabriqué le produit incriminé puisque sa marque individuelle l'identifiait et que sa corporation se chargerait de l'obliger à respecter son engagement.

Dans les pays germaniques, les corporations étaient habilitées à juger des infractions professionnelles soit sur requête des jurés soit sur plainte des clients. En France comme en Angleterre, la justice corporative était généralement subordonnée à la justice locale. Le plus souvent, la compétence des jurés se bornait à la saisie et au dépôt d'un procès verbal auprès des tribunaux locaux. L'intervention des jurés était néanmoins requise lors des audiences. L'incompétence fréquente des juges dans les affaires qui leur étaient soumises les obligeait à

¹⁰⁴ Statuts des pâtisseries toulousains cités par G. FAGNIEZ, 1877, p. 335.

¹⁰⁵ Statuts des nattiers de Reims datant de 1410 cités par E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 155.

faire appel à des experts. Ils avaient à appliquer une législation professionnelle dont ils ignoraient les détails. Afin d'apprécier des règles de fabrication dont la connaissance leur échappait, ils sollicitaient les jurés pour les conseiller aussi bien sur les faits matériels qui constituaient l'infraction que sur la peine à infliger aux contrevenants. Puisque la législation professionnelle engageait la responsabilité du producteur, les consommateurs lésés obtenaient généralement gain de cause devant les tribunaux locaux chargés de l'appliquer.

En garantissant ainsi aux consommateurs des produits de qualité minimale et en leur offrant la possibilité de faire respecter ces engagements de qualité devant la justice, les corporations associèrent aux produits de leurs membres une réputation de bonne qualité. Nous allons montrer que, là encore, le passage d'un signal individuel à un signal collectif permit de restaurer l'efficacité de la réputation.

212 / La réputation corporative : un signal fort de qualité

Compte tenu de la faiblesse des moyens de communication médiévaux, le passage d'une réputation individuelle à une réputation collective, reposant sur la stricte application de la réglementation corporative du travail artisanal, restaura l'efficacité de ce signal de qualité en permettant aux consommateurs d'avoir recours à une moins grande quantité d'informations. Au lieu de devoir se tenir informés de l'histoire qualitative de chaque artisan, il leur suffisait maintenant de savoir si le producteur auquel ils s'adressaient appartenait ou non à une corporation. Cette appartenance constituait en elle-même un gage de qualité pour l'acheteur puisqu'elle était conditionnée au respect de standards de production. En outre, cette information leur était d'autant plus facilement accessible que le poinçon ou le sceau de la corporation identifiait les produits de ses membres.

Nous avons déjà évoqué l'obligation incombant à chaque maître de signer les produits fabriqués par lui-même ou sous sa responsabilité. A cette marque personnelle qui permettait d'identifier son auteur, la corporation ajoutait la marque collective du métier – parfois appelée contre-marque – qui spécifiait le lieu d'origine du produit et certifiait sa conformité aux règlements de la profession. La nature de cette marque variait selon la profession et les régions. Parfois c'était le sceau du métier, d'autres fois le cachet portant le nom ou les armes de la ville. Quelle que fût sa forme, elle devait être visible et facilement identifiable. S. A. EPSTEIN (1991) précise qu'il n'était pas rare que les corporations aient eu deux marques

pour distinguer les marchandises fabriquées par leurs maîtres de celles que les marchands étrangers apportaient de l'extérieur et qui obtenaient l'agrément des jurés. A partir du moment où la marque corporative avait été apposée, le produit pouvait circuler en toute liberté dans la ville et, parfois même, dans les autres villes corporatives. C'est pourquoi B. GUSTAFSSON (1987) estime que cette marque corporative, en liant la corporation et la ville au producteur, augmentait la crédibilité commerciale du produit.

Un second obstacle auquel se heurtait la construction d'une réputation individuelle tenait au faible retour sur investissement que pouvait en attendre un artisan compte tenu des conditions économiques et démographiques dans lesquelles il évoluait. Le passage à une réputation collective remet également en cause cette conclusion dans la mesure où les artisans ne pouvaient pas bénéficier individuellement des mêmes avantages que ceux que leur procurait la renommée de leur corporation. D'une part, celle-ci pouvait répartir les coûts inhérents à l'établissement et au maintien d'une réputation entre ses membres. Le partage du financement de ces dépenses augmentait alors les chances qu'avait chaque artisan de rentabiliser sa contribution à cet investissement collectif. Dans cette optique, nous pouvons interpréter les droits d'entrée exigés des artisans admis au sein de la corporation comme des droits dus pour l'utilisation d'une marque commerciale. En effet, dès son installation, le nouveau venu profitait de la réputation de la corporation à laquelle il appartenait. D'autre part, le fait que l'horizon temporel dans lequel s'inscrivait l'action d'une corporation n'était pas limité comme pouvait l'être la vie d'un artisan augmentait le rendement de la réputation qu'elle se construisait. Conséquence de cette longévité, la corporation avait beaucoup plus à perdre des répercussions des fraudes et des malfaçons sur sa réputation qu'un artisan individuel. L'incitation qu'elle avait à protéger sa réputation en contrôlant strictement la qualité de la production de ses membres augmentait donc la crédibilité de la réputation corporative aux yeux des consommateurs.

Enfin, nous ne pouvons terminer cette analyse sans aborder la question du lien entre la réputation collective d'un métier et la standardisation des productions individuelles qu'elle pouvait impliquer. Certains statuts montrent que les artisans étaient autant préoccupés par des questions de qualité que par des questions d'uniformité. Pour S. A. EPSTEIN (1991), le fait que ces questions aient été si liées indique que les artisans avaient conscience que la réputation de leur corporation dépendait de l'uniformité de la qualité de leurs productions respectives. Ils comprenaient qu'un lien existait entre la qualité des productions individuelles

et la prospérité de leur métier. L'industrie européenne des habits de laine en constitue une illustration caractéristique. Dans toutes les régions, les corporations de ce secteur régulaient les moindres détails de la production, du type de laine à l'épaisseur du fil et aux dimensions du produit fini. L'étape ultérieure de la teinture était soumise à la même rigueur. La précision des statuts laissait peu de place à une individualisation du travail. Tout était fait pour que la production d'une échoppe soit aussi semblable que possible à celle d'une autre. Pour S. A. EPSTEIN (1991, p. 127), la raison d'une telle uniformisation des productions individuelles tenait au fait que le marché international de la laine valorisait les produits selon leur ville d'origine et non pas selon l'artisan ayant réalisé l'ouvrage. Seule la réputation de la corporation comptait.

Si cette question de l'uniformisation des productions individuelles se posait essentiellement pour les corporations qui travaillaient pour de larges marchés, elle concernait également des commerces plus spécialisés dépendant d'une demande extérieure. Une seule ville pouvait alors dominer un large marché régional comme, par exemple, les fabricants de dés de Toulouse. Leurs statuts de 1290 et 1298 ne permettent pas de connaître leur nombre mais le simple fait qu'il existe une corporation indépendante dans ce métier laisse penser qu'ils étaient relativement nombreux. S. A. EPSTEIN (1991, pp. 125-128) considère leurs règlements comme étant particulièrement illustratifs de la préoccupation qu'avaient ces artisans de maintenir la bonne réputation dont leur corporation jouissait. Dans ce cas précis où les clients avaient un souci particulier de qualité et où les producteurs dépendaient d'un marché d'exportation vital pour leur survie, la fraude aurait inexorablement nui à la prospérité de ce commerce. Le marché d'exportation, c'est-à-dire tout le Languedoc, exigeant des dés honnêtes et fiables, le premier article de leurs statuts interdisait aux maîtres de fabriquer des dés marqués ou pipés. La haute qualité des dés nécessitait un éclairage suffisant. C'est pourquoi ils réglementèrent la durée d'une journée de travail en s'interdisant de travailler après les vêpres. Leur souci de la perfection les a également amenés à proscrire la fabrication de dés à partir d'os de chevaux. Les clients n'étaient évidemment pas en mesure de déterminer eux-mêmes le type d'os utilisé mais nous pouvons supposer que de tels dés étaient censés porter malchance. L'autre caractéristique importante de cette profession était leur souci d'uniformité des productions individuelles. En effet, leurs clients attendaient des dés absolument identiques et interchangeables. C'est la raison pour laquelle ces fabricants de dés s'accordèrent pour que la somme des côtés opposés d'un dé soit égale à sept. Remarquons que

les statuts des fabricants de dés parisiens, certes moins détaillés, révélaient exactement le même souci de qualité et d'uniformité des productions individuelles.

Cette préoccupation se retrouve dans les statuts des corporations dont les artisans exportaient leur production, ne serait-ce qu'au-delà des murs de la ville. Ils comprenaient l'intérêt de maintenir et d'étendre la réputation de leur corporation. Les statuts des drapiers de Chartres révèlent explicitement que ces artisans avaient conscience que la réputation collective dont ils pouvaient jouir était le facteur le plus important dans la détermination du prix de leurs productions respectives sur les foires de Champagne¹⁰⁶. En outre, lorsque les maîtres travaillaient pour des marchés régionaux ou internationaux, l'ampleur de la demande qu'ils avaient à satisfaire était telle qu'ils devaient grouper leurs productions individuelles pour y répondre. Dans ce cas, le lien entre qualité et uniformité était net : les ventes en gros requéraient l'uniformisation des productions individuelles. Sur les marchés urbains locaux, ce lien était largement gommé. L'important était d'assurer aux consommateurs une production de qualité minimale mais pas nécessairement uniforme. Cette différence se reflétait dans la précision des normes qualitatives définies par les statuts corporatifs. Ceux qui concernaient des artisans travaillant pour des marchés locaux ne renfermaient que peu de normes relatives aux produits finis. A l'inverse, les autres mettaient l'accent sur la forme finale que devaient prendre les productions individuelles. Cependant, quel que soit le marché desservi, la réputation corporative parvint à s'imposer comme un signal fiable de qualité sur les marchés médiévaux. Les preuves de ce succès font l'objet de notre prochain sous-paragraphe.

22 / Le succès du label corporatif

Selon nous, la discrimination positive que les corporations réussirent à créer en faveur des produits de leurs membres leur ouvrait des possibilités de profits qu'elles pouvaient exploiter en utilisant plus intensivement leur réputation. En effet, la propension à payer de la population était généralement plus grande pour les produits corporatifs qu'elle savait être de bonne qualité que pour les autres. En outre, les corporations les plus renommées pouvaient vendre leurs produits sur des marchés lointains à des consommateurs qui, sans les garanties qu'elles offraient, ne les auraient jamais achetés. *Ceteris paribus*, les consommateurs s'adressaient plus facilement à des corporations connues en qui ils pensaient pouvoir avoir confiance plutôt qu'à celles qu'ils ne connaissaient pas. Pour ces deux raisons, nous pensons

que plus la réputation d'une corporation était développée, plus ses membres pouvaient vendre de grandes quantités à des prix élevés (221). Le succès du label corporatif nous est démontré par le dispositif de protection que ces organisations ont dû développer pour combattre les contrefaçons (222).

221 / La renommée de la production corporative

L'efficacité de la réputation corporative en tant que signal de qualité nous est démontrée par trois types d'éléments. Le premier réside dans les nombreux cas de corporations qui, grâce à leur réputation, réussirent à influencer le choix des consommateurs, le prix des produits et les profits des artisans. Par exemple, la corporation des étameurs de Londres avait forgée la réputation de sa production sur sa faible teneur en plomb (moins de 40 %). Dès la seconde moitié du XIV^{ème} siècle, sa renommée dépassait les frontières de l'Angleterre. La demande européenne d'objets en étain s'orientait principalement vers les produits de cette corporation. Le prix de l'étain londonien était le plus élevé du marché européen car ces étameurs profitaient d'une prime de prix due à la qualité de leur travail et à la forte demande de leur production¹⁰⁷. Dans le secteur de l'armement, C. FFOULKES (1988, p. 13) a mis en évidence que le prix des armures dépendait de la réputation du producteur «parce que la sécurité personnelle dans ce domaine était de la plus haute importance».

D'une façon générale, B. GUSTAFSSON (1987) estime que les produits des corporations les plus réputées se sont vendus plus facilement et à un prix plus élevé que les autres. Nous trouvons confirmation de cette intuition dans les nombreux exemples relevés par M. de GAILHARD-BANCEL (1912, p. 101) où les artisans appartenant à des corporations peu réputées attribuaient à leurs produits la marque de corporations connues pour leur bonne fabrication. Ces contrefaçons étaient prévues par les statuts jusque dans le commerce des épingles. Les épingliers de Paris avaient le droit d'étiqueter leurs produits «épingles de la reine». Ce label leur assurait de si larges débouchés que leurs propres échoppes ne suffisaient pas pour répondre à la demande. Très vite, certains sous-traitèrent une partie de la production à des artisans extérieurs. En principe, les produits ainsi fabriqués ne pouvaient porter le label parisien. Pour contourner cette interdiction, ils envoyèrent à leurs sous-traitants du papier à leur marque. Ces derniers empaquetaient les épingles qu'ils produisaient et qui revenaient

¹⁰⁶ S. A. EPSTEIN, 1991, p. 129.

¹⁰⁷ H. SWANSON, 1989, p. 188.

ensuite en ville pour être vendues comme épingles de la capitale. Les statuts de 1482 se préoccupèrent de ce type de fraude et édictèrent à la fois des sanctions et des mesures de surveillance pour que la marchandise étrangère soit vendue en tant que telle. Ce souci était déjà celui des pelletiers du XIV^{ème} siècle qui s'entendaient pour interdire aux maîtres la vente de peaux de *«la façon de Paris si elles n'en sont»*¹⁰⁸. Au XV^{ème} siècle, les fabricants d'haubergers et de cottes de mailles sollicitèrent de nouveaux statuts plus rigoureux que les anciens pour lutter contre les artisans qui contrefaisaient les marques des villes de Lombardie *«où l'on a accoutumé de faire de bonnes et sûres armures»*¹⁰⁹. Ces différentes interdictions montrent qu'une corporation écoulait d'autant plus facilement ses produits à un prix d'autant plus élevé qu'elle bénéficiait d'une réputation étendue.

La seconde preuve d'efficacité de la réputation corporative tient à une convention linguistique très répandue dans les sociétés médiévales consistant à identifier les individus et les objets avec un suffixe descriptif. A l'époque, il était d'usage d'associer le nom de certaines marchandises à la ville qui les produisait. Cette association avait lieu lorsqu'une corporation avait si bien réussi à imposer sa réputation que la dénomination de ses produits sous la forme *produit X de la ville Y* en constituait sa marque commerciale¹¹⁰. Cette habitude de langage, au même titre que les marques actuelles, transmettait de façon concise des informations sur les caractéristiques, observables ou non, des produits offerts. Lorsqu'ils parlaient de *l'étain de Londres*, les consommateurs associaient implicitement à ce produit sa faible teneur en plomb. La réputation de la corporation d'une ville donnée pour la production d'un produit particulier pouvait tellement s'étendre que le nom même de la ville devenait synonyme du produit¹¹¹. G. RICHARDSON (1999) nous en donne quelques illustrations trouvées dans les archives de marchands italiens. En 1320, la compagnie marchande de Florence de Francesco del Bene a enregistré dans ses livres comptables l'achat de vêtements blancs de style Malines fabriqués à Malines pour les distinguer des vêtements de style Malines fabriqués dans d'autres villes. Autre exemple, le 25 novembre 1265, Andrea de Tolomei écrivit de la foire de Troyes à son cousin et partenaire Tolomeo de Tolomei que *«la cire de Venise [coûtait] 23 deniers la livre tandis que la cire de Tunis coûtait 21 deniers et demi»*. Le 23 mai 1393, Piero Benintendi,

¹⁰⁸ Statuts des pelletiers parisiens de 1369 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 101.

¹⁰⁹ Préambule des statuts des haubergiers parisiens de 1407 cités par J-P. MAZAROTZ, 1878, p. 59.

¹¹⁰ Par exemple, quand des textes médiévaux font référence à *«l'étain de Londres»*, il s'agit, plus précisément, de l'étain fabriqué par la corporation des étameurs londoniens.

¹¹¹ Encore aujourd'hui ce type d'association existe. Par exemple, quand on parle de bourgogne, on substitue au nom du produit, le vin de Bourgogne, la région réputée pour le produire. Dans l'esprit de tous les consommateurs, le nom de la région est devenu synonyme du produit.

chef de la branche semi-autonome génoise de la Compagnie Datani, écrivit à Francesco di Marco et Andrea Bonanno pour les informer qu'ils recevraient bientôt une cargaison d'habits de Pise fabriqués à Pise. L'association produit-ville apparaît également dans les livres de comptes. Par exemple, entre le 8 et le 25 mai 1331, Maître Ugo Teralh, un drapier de Forcalquier, enregistra les achats et ventes de vêtements safran de Carcassone, de vêtements bleus de Saint-Pons et de vêtements à carreaux de Toulouse.

La dénomination *produit X de la ville Y* constituait une véritable marque commerciale qui pouvait être connue au delà des frontières. Passée dans le langage commun, elle pouvait être traduite dans différentes langues. R. LOPEZ et I. RAYMOND (1955) ont ainsi recensé douze types de vêtements de lin connus à travers l'Europe sous le nom de la ville à laquelle appartenait la corporation qui les fabriquait (cf. tableau 2.2)

Tableau 2.2 – Internationalisation des marques corporatives : l'exemple du lin

Français	Perse	Anglais
lin de Champagne	ketan y jonban	linen of Champagne
lin de Reims	ketan y rusi	linen of Reims
lin d'Allemagne	ketan alamani	linen of Germany
lin d'Orléans	chetan soltanj	linen of Orleans
lin de Navarre	sansda chesi	linen of Novara
lin de Cremona	dras chesi	linen of Cremona
lin de Lombardie	chetan lombardi	linen of Lombardy
lin d'Asti	chetan astexa	linen of Asti
lin d'Ostun	chetan ostume	linen of Ostuni
lin de Novo	keta begonia	linen of Novo
lin de Bergame	keta bgamasce	linen of Bergamo
lin de Fabriano	aracli	linen of Fabriano

Source : R. LOPEZ et I. RAYMOND, 1955, pp. 347-348

Suivant le même principe, les corporations étaient identifiées selon la ville où elles se trouvaient : *corporation de l'industrie X de la ville Y*. Dans la plupart des cas, la juxtaposition des noms de la corporation et du produit associait clairement producteurs et produits. *La corporation X de la ville Y fabriquant le produit X de la ville Y* était alors une dénomination courante que l'on jugerait aujourd'hui trop lourde. Au regard de l'exemple des vêtements de Malines, son utilité était cependant indiscutable. En effet, les noms du type *produit X de la*

ville *Y* pouvaient être une source de confusion dans les villes où se côtoyaient différentes corporations, des artisans indépendants et des marchands itinérants vendant le même type de produits. Est-ce que les habits de York ont été fabriqués par la corporation des tisserands de laine de York, par les membres d'une autre corporation de York, par des artisans indépendants du Yorkshire ou par des artisans d'autres régions dont les produits étaient vendus par un marchand de York ? De même, lorsqu'on parle des vêtements de Malines fait-on référence à leur style sans se préoccuper de leur lieu de production ou, au contraire, cherche-t-on des vêtements produits à Malines ? La dénomination complète permettait de résoudre ces problèmes et d'identifier sans ambiguïté le producteur et le type de produit. L'omniprésence, dans la vie quotidienne des consommateurs médiévaux, de ces marques connues sous le nom *produit X de la ville Y fabriqué par la corporation X de la ville Y* indique que de nombreuses corporations avaient réussi à se construire une réputation leur permettant de différencier leurs produits aux yeux des acheteurs.

Enfin, la preuve la plus indiscutable du succès de la réputation corporative tient au nombre considérable de procès engagés par les corporations contre ceux qui usurpaient leur label en contrefaisant les sceaux qu'elles apposaient sur leurs produits. D'une part, ces actions judiciaires montrent que si de nombreuses corporations se sont engagées dans des batailles légales longues et coûteuses, c'est parce qu'elles valorisaient suffisamment leur réputation pour la défendre. D'autre part, les contrefaçons suggèrent que la réputation de certaines corporations avait effectivement assez de valeur pour que des étrangers l'exploitent en faisant passer leur marchandise pour des produits corporatifs. Cette dernière remarque nous amène à mettre en évidence que l'efficacité de la réputation corporative en tant que signal de qualité supposait qu'elle ne soit pas usurpée par des opportunistes.

222 / Les mesures de protection du label corporatif

En tant que vecteur de la réputation collective d'un métier, la marque corporative devait faire l'objet d'une protection légale afin de préserver l'efficacité de son action en tant que signal fiable de qualité. Or, en Europe, les marques n'ont été protégées qu'à partir du XVIII^{ème} siècle. Seules exceptions, certaines cités italiennes les ont considérées comme des propriétés légales dès le XIV^{ème} siècle. Dans ces endroits privilégiés, les marques faisaient l'objet d'échanges comme en témoignent des documents notariaux de Gênes. Le mercredi 10 juin 1383, Ser Pietro Preda vendit à Ser Petrolo Tanzio «une marque commerciale enregistrée

dans le registre du prévôt de Milan [...] et le droit d'utiliser la dite marque [...] et de jouir de tous les droits et avantages procurés par cette marque»¹¹². Dans les autres régions européennes, les tribunaux médiévaux n'accordaient aux corporations que des droits limités sur leur réputation. Elles pouvaient poursuivre avec succès quiconque vendait sous l'appellation de produits corporatifs des produits ne répondant pas aux standards de qualité qu'elles fixaient. Dans ce cas, la justice reconnaissait que cette usurpation nuisait à leur réputation. En revanche, elles n'avaient aucune possibilité de recours légal contre un producteur qui vendait des produits identiques aux leurs. Les tribunaux considéraient alors que des copies parfaites n'entamaient pas la crédibilité de la corporation aux yeux des consommateurs.

Puisque la loi ne protégeait pas suffisamment leur réputation, les corporations ont développé leurs propres dispositifs de défense. Elles se sont d'abord efforcées de rendre leurs produits difficiles à copier. Pour cela, elle prônèrent le secret de fabrication et l'utilisation de techniques usant de ressources locales. De nombreuses corporations imposaient à leurs membres de ne travailler qu'à partir de matières premières locales et interdisaient leur mélange avec des produits extérieurs. Les courtépointiers ne devaient pas mélanger le duvet de Bretagne avec le duvet d'autres régions françaises¹¹³ ; à Amiens, en 1371, une ordonnance de l'échevinage interdit aux pelletiers le mélange de peaux de lapins indigènes avec celles de lapins d'Espagne¹¹⁴. Sans même passer par de telles réglementations, la spécificité des conditions climatiques et géologiques locales avait une influence directe sur les produits finis. Des techniques de productions utilisées dans une ville pouvaient donner un résultat différent de celui auquel ces mêmes techniques aboutissaient dans une autre ville en raison des différences de climat ou de terrain. Par exemple, la chaleur et le degré d'humidité affectaient le tissage de la laine. La concentration de calcaire dans l'eau influençait le filage et la teinture de la laine. La densité en carbone des minerais déterminait la résistance du fer. Les combustibles utilisés dans les forges affectaient la malléabilité du métal produit¹¹⁵. Ces facteurs naturels qui variaient d'un endroit à l'autre empêchaient la transposition de techniques de production et permettaient de différencier les produits finis selon leur lieu de production.

¹¹² R. LOPEZ et I. RAYMOND, 1990, p. 124 from *Notaio Marcolo Golasecca*.

¹¹³ J-P. MAZAROS, 1878, p. 76.

¹¹⁴ Ordonnance citée par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 100.

¹¹⁵ Exemples tirés de CIPOLLA, 1980, pp. 185-192 et FFOULKES, 1988, pp. 13-14.

A cette première protection, les corporations ont ajouté le principe du secret de fabrication. Il impliquait l'interdiction d'apprendre certaines techniques aux personnes extérieures à la corporation. Par exemple, les statuts des fabricants de faux parisiens [*forcetiers*] interdisaient aux maîtres de communiquer les techniques spécifiques de leur métier aux valets employés à la journée, c'est-à-dire aux valets non incorporés :

- «*Que nus forcetier ne puet ne ne doit à ses autres vallez que à son aprentiz et à son alouiez qui saura du mestier, et qui aura esté aprentiz, fère chauser, limer, ne meudre, ne nulle autre chose appartenant au mestier de forceterie, fors que tant seulement battre, tourner la mole et fêrir par devant*»¹¹⁶.

Outre la communication de techniques artisanales, il était également interdit aux maîtres de prêter leurs outils à ces valets journaliers ou itinérants :

- «*Que nul mestre de leur mestier ne quère [procure] ne ne puisse querre [procurer] ostuiz [des outils], qu'ix qu'il soient, à ouvrier qui face euvre en tâche ou à journée*»¹¹⁷.

Ce type de mesure permettait aux artisans corporatifs d'éviter non seulement que des valets ne travaillent clandestinement mais aussi qu'ils ne copient les produits des maîtres qui les employaient. Ces derniers étaient soumis à la même discipline. Ils ne pouvaient travailler qu'avec leurs propres outils et ne pouvaient en aucun cas les prêter à un confrère :

- «*Il est ordené ou dit mestier que nus du mestier, soit mestres ou vallès, ne puet ne ne doit penrrre [prêter] les ostiex [outils] à son voisin*»¹¹⁸.

Une dernière façon de compliquer les contrefaçons consistait à vendre des marchandises dont la production exigeait des investissements significatifs en équipements spécialisés. L'industrie textile européenne a systématiquement adopté cette stratégie. La longueur, l'épaisseur et le poids du tissu dépendaient directement de la taille particulière des métiers à

¹¹⁶ Statuts des fabricants de faux parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 359.

¹¹⁷ Statuts des fabricants de coffres et armoires en bois [*huchers*] référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 374.

¹¹⁸ Statuts des fabricants d'oripeaux parisiens [*batteurs d'archal*] référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 55.

tisser, des fils d'étendage et des bacs utilisés. Aussi, chaque corporation exigeait-elle de ses membres l'utilisation de matériels aux réglages standardisés de sorte que les caractéristiques de leurs produits leur soient propres. Les exemples de ce type de prescription abondent. Chaque ville textile d'Angleterre comme du Continent «définissait ses propres dimensions jalousement contrôlées par la corporation et considérées à la fois comme une marque commerciale et comme une garantie pour l'acheteur»¹¹⁹. Le lieu de fabrication d'une étoffe était identifiable d'après ses dimensions. Une illustration nous en est fournie par L. BUYSE (1956, p. 228) qui rapporte le contenu d'une lettre écrite par des marchands anglais à leur roi au XIV^{ème} siècle. Ceux-ci lui demandaient de leur permettre d'importer dans le royaume des tissus de la dimension de ceux vendus sur les foires de Champagne et de Franche Comté. Ils insistaient sur le fait que ces dimensions étaient strictement contrôlées par les jurés des corporations en question de sorte qu'un tissu ne respectant pas leurs exigences ne pouvait être vendu. Ils affirmaient également que ces dimensions étaient reconnues comme étant la marque de la production de Douai. Enfin, il ajoutaient que si le roi ne répondait pas positivement à leur demande, ils n'importeraient aucun autre tissu car les adaptations qu'ils exigeraient dans l'industrie anglaise des vêtements pour ajuster les processus de production aux dimensions des autres étoffes seraient trop coûteuses pour être rentables.

L'individualisation des productions corporatives conduit G. RICHARDSON (1999) à en conclure que les dimensions des produits constituaient de véritables marques technologiques transmettant une information valorisée par les consommateurs parce que plus fiables que tout autre signe distinctif. Pour cette raison, les teinturiers parisiens étaient tenus de conserver aux étoffes qu'ils recevaient d'Orléans, de Lyon, de Tournai, le pli du lieu de fabrication¹¹⁴ ; les merciers de présenter leurs marchandises «*en la manière qu'elles viennent du pays*»¹²⁰, c'est-à-dire en balles, en tonneaux, en corbeilles ou en sacs, suivant la forme d'emballage consacrée par les habitants du pays d'origine. Les statuts des fruitiers-regrattiers parisiens décidaient que les beurres frais de Normandie seraient «*vendus en motte, ainsi qu'on les amène et sans qu'on les puisse ouvrir, pour les fraudes et mauvaistiès qui sont survenues et surviennent de jour en jour*»¹²¹. Même les bouchers étaient tenus de présenter de façon spécifique chaque type de viande. Pour établir une distinction entre les lapins de clapier et les lapins de garenne, les canards domestiques et les canards sauvages, ils devaient couper

¹¹⁹ L. BUYSE, 1956, p. 235.

¹²⁰ Exemple de E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 62.

¹²¹ Statuts des fruitiers-regrattiers parisiens de 1413 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 81.

l'extrémité des deux oreilles aux lapins de clapier et couper la gorge des canards sauvages. Les marques technologiques étaient omniprésentes dans l'industrie textile. Par exemple, les rubans de soie de Chartres mesuraient cinq aunes de longueur tandis que ceux d'Orléans en faisaient six. Afin d'identifier l'origine de productions corporatives relativement homogènes, de nombreuses municipalités exigeaient que le tissu soit mesuré publiquement avant qu'il ne soit coupé pour la première fois. Compte tenu de la valeur des informations véhiculées par les dimensions d'une étoffe, le premier acheteur à demander une pièce coupée dans un rouleau de tissu intact devait s'acquitter d'une prime.

Ces différentes stratégies accentuaient la difficulté de contrefaire les produits corporatifs et, ainsi, protégeaient la valeur de la réputation corporative. En assurant les consommateurs du strict respect de réglementations destinées à les protéger de l'opportunisme de leurs membres, les corporations ont réussi à imposer leur label comme un gage fiable de qualité. Bénéficiant de cette réputation collective, les artisans corporatifs étaient incités à la préserver tant des comportements frauduleux de leurs pairs que de son usurpation par des artisans extérieurs peu scrupuleux. La fiabilité de ce signal de marché et, corrélativement, la crédibilité commerciale des productions corporatives en dépendaient. C'est pourquoi la protection de la valeur de leur réputation fut un souci permanent pour ces organisations. Ne pouvant compter sur le système légal, elles développèrent différentes stratégies permettant de lutter contre les contrefaçons. Le secret de fabrication et la spécificité des processus de production qu'elles prônaient contribuèrent à leur succès.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons montré que l'organisation corporative de l'industrie artisanale a constitué un substitut efficace à des signaux de marché défaillants pour résoudre les problèmes d'asymétries de l'information menaçant le fonctionnement des marchés médiévaux. Faute de pouvoir améliorer l'information des consommateurs, les artisans spécialisés devaient s'assurer que les produits défectueux ne pourraient être vendus sur les marchés urbains. Si, aujourd'hui, cette condition est satisfaite par des licences de production délivrées par les autorités publiques à des spécialistes aux compétences reconnues, elle le fût, au Moyen Age, par la création d'organisations capables de définir et de faire respecter une législation professionnelle : les corporations.

Ces organisations ont répondu à deux problèmes informationnels distincts : la sélection adverse et l'aléa de moralité. Le premier résultait de l'existence de sources d'offre d'inégale qualité. Le résoudre supposait d'interdire l'accès des marchés aux produits présentant des malfaçons. Le principe constitutif des corporations répondit à cet objectif. En effet, l'obligation faite à tout artisan urbain d'appartenir à l'organisation régissant sa profession permit non seulement de sélectionner les producteurs autorisés à offrir leurs produits mais également de leur imposer le respect de normes qualitatives de production en contrepartie d'un accès privilégié au marché. Une fois entrés sur le marché, la structure des coûts de production incitait les artisans à tromper la confiance des consommateurs en ne respectant pas les normes édictées. Confrontées à ce problème d'aléa de moralité, les corporations le surmontèrent grâce à des prérogatives de police et de justice destinées à faire internaliser à leurs membres les conséquences de leur comportement. En faisant ainsi rigoureusement appliquer une législation professionnelle promouvant la loyauté du travail et des échanges, les corporations réussirent à imposer le label corporatif comme une garantie de qualité.

Hormis les problèmes informationnels évoqués, ce gage de qualité reposait sur la capacité des artisans urbains à appliquer les normes édictées par leur corporation. En effet, dans la mesure où la qualité des produits finis dépendait de la qualité du travail effectué, réglementer la technique de production ne suffisait pas à garantir l'offre d'articles non défectueux. Encore fallait-il que les artisans soient effectivement capables d'atteindre ces

standards de production. C'est pourquoi, en l'absence d'un système d'éducation institutionnalisé, le système corporatif s'est doté d'un système de formation à travers l'apprentissage. Bien qu'il constitue un rouage central de la lutte contre les malfaçons, la corporation n'avait aucun droit de regard sur le contenu du contrat de formation. Elle était uniquement chargée de gérer les relations entre les maîtres et leurs apprentis. Ce rôle n'en était pas moins essentiel dans la mesure où une transmission efficace des compétences requises pour l'exercice d'une profession artisanale se heurtait à la rationalité limitée des agents. Plus précisément, dans notre prochain chapitre, nous allons montrer que la corporation a constitué une véritable structure de gouvernance des relations d'apprentissage permettant d'assurer la bonne exécution des contrats de formation.

Chapitre 3

Corporations,

offre de compétences

et offre de technologie

«La formation est un mécanisme dont le marché libre du travail se désintéresse volontiers : il ne fournit ce service qu'à ceux qui acceptent de le payer. Mais les travailleurs faiblement qualifiés dont les salaires sont bas ne peuvent payer leur formation puisqu'ils n'ont aucun crédit. Dans le contrat d'apprentissage, solution imparfaite mais largement pratiquée, le travailleur emprunte à son employeur et lui offre son propre asservissement, car c'est la seule garantie qu'il puisse donner»¹.

Si nous prolongeons le raisonnement de J. HICKS (1969), cela signifie que le travailleur était surpayé au début de sa période d'apprentissage et sous-payé à la fin. Son employeur avait donc intérêt à prolonger l'apprentissage afin de pouvoir profiter d'un auxiliaire qualifié sur une période plus longue, laissant ainsi son apprenti supporter un taux d'intérêt maximal. Cette dérive se produisait lorsque le contrat d'apprentissage représentait simplement un moyen d'acheter et de vendre du travail en ne prenant en compte aucun élément de responsabilité sociale. Si trop de contrats d'apprentissage laissaient l'employeur bénéficier des principaux avantages, d'autres n'étaient pas suffisamment contraignants pour garantir la loyauté des apprentis. En effet, une fois atteint un niveau donné de qualification, ces derniers avaient intérêt à quitter leur maître pour profiter d'une rémunération supérieure auprès d'un nouveau maître n'ayant pas à recouvrir des dépenses de formation aussi importantes que le précédent. Par conséquent, en l'absence de menace crédible contre l'opportunisme des deux parties, offres et demandes de formation s'équilibraient à un niveau inférieur au niveau socialement optimal.

Pour remédier à cette inefficience, les corporations sont intervenues dans la gestion des relations d'apprentissage en faisant appliquer des normes contractuelles protégeant chaque partie contre l'opportunisme de l'autre. Dans une première section, nous montrerons que les corporations ont fourni les incitations nécessaires au bon déroulement des contrats d'apprentissage. Compte tenu de la nature du travail artisanal, offre de compétences et offre de technologie étaient intrinsèquement liées. L'analyse du rôle des corporations dans l'accumulation de capital humain spécifique soulève donc la question de leur influence sur les innovations artisanales. Dans cette perspective, nous consacrerons une seconde section à l'étude du rôle de la corporation dans la stimulation et la diffusion du progrès technique. Nous

mettrons ainsi en évidence que les innovations médiévales furent une conséquence bénéfique, quoique inattendue, de l'offre de compétences spécifiques des corporations.

Section 1 / La corporation : une structure de gouvernance des relations d'apprentissage

Depuis la critique d'A. SMITH (1776) à l'encontre des lois anglaises sur l'apprentissage qu'il considérait comme un moyen de restreindre la concurrence, l'analyse économique de l'apprentissage pré-industriel a été négligée. Selon lui, le problème de la qualification des artisans aurait pu être réglé par les mécanismes de marché : nul besoin n'était d'en confier la gestion aux corporations. S'il reconnaît que les compétences requises pour l'exercice d'une profession étaient tacites, c'est-à-dire qu'elles ne pouvaient être formulées explicitement ou symboliquement à travers l'écriture ou la parole, il affirme qu'elles pouvaient être transmises sans coût.

Selon S. EPSTEIN (1998), A. SMITH (1776) sous-estime la complexité du savoir faire exigé d'un artisan et les difficultés liées à sa transmission. Etant donné la spécificité des compétences requises dans l'industrie artisanale médiévale, leur échange impliquait un coût pour les contractants, coût qu'ils cherchaient à éviter en ne respectant pas leurs engagements. Le maître pouvait exploiter son apprenti comme une main d'œuvre à bon marché et le renvoyer sans lui avoir transmis son savoir faire. Quant à l'apprenti, il pouvait fuir son maître une fois atteint un niveau donné de compétences, laissant ce dernier incapable de recouvrer les dépenses de formation engagées. Le bon déroulement de l'apprentissage était donc conditionné à l'établissement de garanties contractuelles de nature à promouvoir la loyauté des contractants (§1). Faute de pouvoir rédiger des contrats complets, les maîtres et les apprentis devaient faire appel à une autorité capable d'assurer l'exécution des contrats. Ayant déjà en charge la législation professionnelle, il sembla naturel d'utiliser les corporations comme arbitre des relations d'apprentissage (§2).

¹ J. HICKS, 1969, p. 150.

§1 / La défection des apprentis : le principal obstacle à la conclusion des contrats d'apprentissage

La transmission des compétences d'une génération à l'autre impliquait des coûts de formation que le maître était en droit de récupérer en exigeant de l'apprenti l'acceptation d'une rémunération constante tout au long de son apprentissage. Cette condition signifiait qu'une fois atteint un niveau donné d'aptitudes professionnelles, l'apprenti devait travailler pour un salaire inférieur à sa productivité. Dès ce moment, il était dans son intérêt de quitter son maître pour obtenir des conditions plus favorables auprès d'un autre artisan. En effet, il pouvait obtenir une rémunération supérieure dans la mesure où son nouveau maître n'avait pas à recouvrer des frais de formation aussi importants que le précédent (11). Face à ce risque de défection, les artisans auraient pu se protéger en incluant dans les contrats d'apprentissage des dispositions incitatives et répressives destinées à garantir la loyauté de leurs élèves (12). Cependant, l'absence d'autorité susceptible de les rendre auto-exécutoires annihilait leurs efforts.

11 / Le problème de l'opportunisme des apprentis

La fixation de la durée de l'apprentissage répondait à deux impératifs : assurer la transmission des compétences du maître à son apprenti et permettre au premier de recouvrer les dépenses de formation engendrées par le second. Cependant, compte tenu des modalités de calcul de la rémunération de l'apprenti (111), ce dernier était incité à quitter son maître avant le terme de son contrat d'apprentissage (112).

111 / Les modalités de calcul de la rémunération de l'apprenti

Un contrat d'apprentissage comportait deux clauses principales : la durée de formation et la rémunération de l'apprenti durant cette période. La première dépendait essentiellement de la difficulté de la profession choisie par l'apprenti. Elle variait généralement entre quatre ans, pour les métiers les plus mécaniques, et douze ans, pour les métiers exigeant des compétences pointues (cf. annexe IV). La seconde était calculée de façon à permettre au maître de recouvrer les dépenses engendrées par le recrutement d'un apprenti. En effet, d'un côté, l'apprentissage était une méthode d'éducation qui faisait supporter au maître des coûts

de formation incluant le temps passé à l'instruction de l'apprenti et les matériaux gâchés par ce dernier. D'un autre côté, l'apprentissage permettait de recruter de la main d'œuvre : l'apprenti constituait alors une force productive, source de richesses pour son maître.

Partant de ce double aspect, nous pouvons définir la valeur nette d'un apprenti pour son maître au moment t , comme la différence entre sa productivité, V_t , et les coûts de formation qu'il engendre, C_t . L'évolution de cette valeur nette dépend de celle de ses composantes. Il est aujourd'hui couramment admis que les progrès d'un apprenti connaissent d'abord une lente progression puis s'accroissent avant de ralentir en approchant du terme de la formation. En d'autres termes, sa productivité, croissante au fil du temps, peut être représentée par une fonction de type Gompertz. Quant aux coûts de formation, C_t , que nous prenons en compte, ils se rapportent principalement à la valeur du temps perdu par le maître pour former son apprenti. Lorsqu'il débute, le jeune homme ne connaît rien de son métier de sorte que c'est durant cette période que le maître passe le plus de temps à l'initier à l'exercice de son art. Ensuite, l'apprenti devenant plus compétent, plus rapide et plus sûr, il permet à son maître de se concentrer sur son propre travail. Nous admettrons donc que ces coûts, maximaux au début et nuls à l'échéance du contrat, diminuent de façon linéaire entre ces deux dates.

Au Moyen Age, on considérait que les besoins d'un apprenti ne variant pas significativement entre douze et vingt ans, période qui couvrait l'essentiel du temps d'apprentissage, il était légitime que sa rémunération reste constante durant cette période. Tout au long de sa formation, l'apprenti percevait donc un salaire moyen négocié au moment de la conclusion du contrat :

- «...le puet prendre à tant d'anz [tant d'années] come il voudra, et pour tant d'argent come entre le mestre et l'aprantiz voudront ou s'accorderont»².

Le résultat de cette négociation dépendait du rapport de force entre les deux parties, c'est-à-dire *in fine* de la structure du marché de l'apprentissage. Pour S. A. EPSTEIN (1991), malgré la croissance démographique qui assurait un flux régulier de nouveaux élèves,

² Statuts des fabricants parisiens de braies et de hauts de chausses référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 205.

l'omniprésence de l'apprentissage dans les professions artisanales ou commerciales créait une véritable concurrence entre maîtres pour recruter des apprentis. Conséquence de cette concurrence, les apprentis percevaient un salaire moyen assurant à leurs maîtres des profits nuls. Plus précisément, le différentiel entre la somme des valeurs nettes actualisées de l'apprenti – c'est-à-dire ce que l'apprenti rapportait à son maître - et la somme de ses rémunérations actualisées – c'est-à-dire ce que coûtait l'apprenti à son maître - était nul.

Compte tenu de la forme de la rémunération perçue par l'apprenti, cet équilibre nécessitait quelques aménagements. En effet, il était d'usage que l'apprenti vive avec la famille de l'artisan et qu'il bénéficie du gîte, du couvert et du blanchissage durant sa formation. Ces diverses prestations en nature fournies par le maître constituaient l'essentiel de sa rémunération. Si leur valeur était inférieure à la rémunération satisfaisant la condition de profit nul, l'apprenti percevait un complément en espèces. Dans le cas contraire, c'est-à-dire si les dépenses d'entretien de l'apprenti étaient supérieures à la rémunération théoriquement due à ce dernier, le remboursement de l'excès perçu était exigé à la conclusion du contrat. Cette indemnisation *ex ante* s'explique, pour E. MARTIN SAINT-LEON (1909, p. 92), par la volonté de protéger les apprentis : «si on laissait un maître imprudent s'engager à élever, à nourrir et à instruire un apprenti qui de longtemps coûtera plus qu'il ne rapporte, sans se faire au préalable indemniser au moins en partie de ses frais, il serait à craindre que le maître ne cherchât à les récupérer en ne subvenant pas suffisamment aux dépenses d'entretien de l'enfant». L'existence de droits d'entrée en apprentissage non récupérables trouve donc toute sa justification en tant que variable d'ajustement. Le règlement de ces droits, sous forme monétaire, pouvait se faire selon deux modalités. Lors de la signature du contrat, le maître pouvait exiger de la famille de l'apprenti le versement d'un coût d'entrée égal à la valeur présente de la somme des excès de rémunération que percevrait l'apprenti dans son temps de formation. Cette formule était la plus courante. La seconde tenait à une régularisation annuelle.

Enfin, soulignons un dernier aménagement destiné à permettre l'entrée en apprentissage d'enfants dont la famille n'avait pas les moyens de régler les droits d'entrée exigés : la prolongation de la durée d'apprentissage. Puisque l'apprenti percevrait au cours de la durée normale de sa formation une rémunération totale supérieure à la rémunération d'équilibre, il rembourserait cet excès en restant au service de son maître plus longtemps. C'est pourquoi les corporations fixaient généralement une durée minimale au dessous de

laquelle on ne pouvait descendre mais que, d'un commun accord, le maître et l'apprenti pouvaient dépasser :

- *«Li cordier ne pueent avoir que un aprentiz, le quel ils ne pueent prendre à mains de iv [quatre] anz de service, mès à plus service le pueent-il bien prendre»³.*

Le minimum correspondait à la durée jugée nécessaire pour enseigner à un apprenti la profession que serait la sienne. Très souvent, cette durée n'était pas suffisante pour permettre au maître de recouvrer ses coûts de formation. C'est pourquoi l'apprenti devait dédommager son maître par le versement d'une somme prévue par les statuts. Plus la durée d'apprentissage augmentait, plus le montant de ce remboursement monétaire diminuait. De nombreuses corporations établissaient une échelle d'équivalence entre les droits d'entrée exigibles et la durée de formation :

- *«Chascun toisserant de lange [tisserands de draps] ne puet avoir j [un] aprentiz à mains de iiij [quatre] anz de service et à iiij [quatre] livre de Paris, ou à v [cinq] anz de cervise et lx [soixante] sols de Paris, ou à vj [six] anz de cervise et xx [vingt] sols de Paris, où à vij [sept] anz sans argent»⁴.*

La prolongation de l'apprentissage au delà de la durée nécessaire à l'acquisition des compétences requises permettait au maître de récupérer les dépenses qu'il avait engagées dans la formation de son apprenti en s'attachant les services d'un auxiliaire qualifié rémunéré à un taux inférieur à sa productivité.

Après avoir analysé les déterminants de la rémunération des apprentis, nous allons montrer que sa fixité pouvait les inciter à quitter leur maître afin de profiter de meilleures conditions auprès d'autres employeurs.

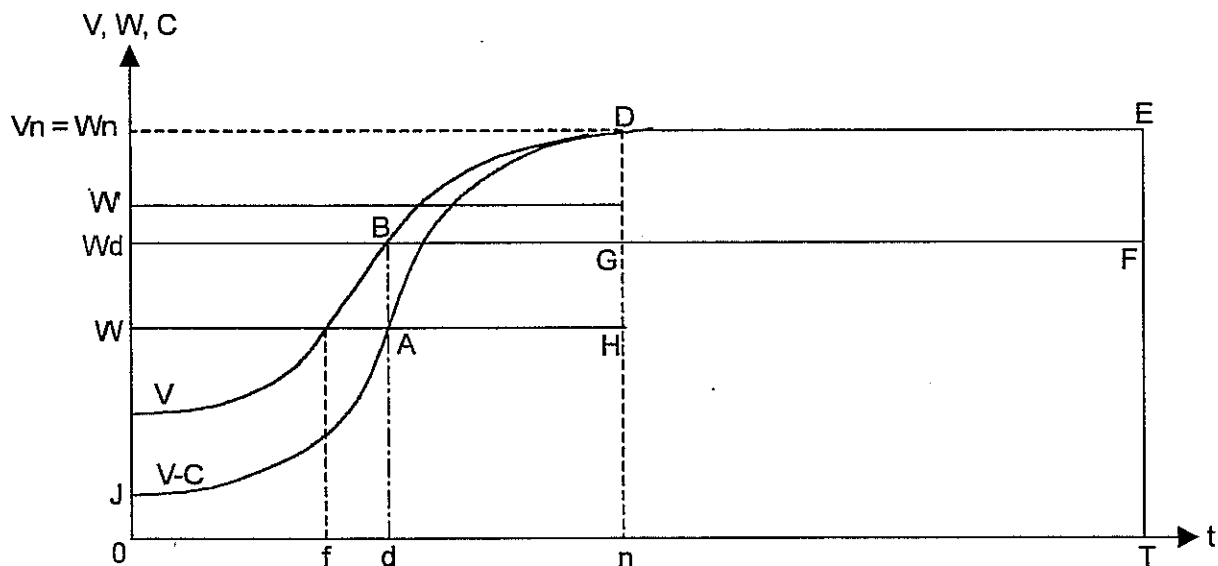
³ Statuts des cordiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 41.

⁴ Statuts des tisserands parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 115.

112 / Analyse graphique des incitations à la défection des apprentis

La vie professionnelle d'un artisan, s'étendant sur une période T , était séparable en deux périodes. La première, de durée n , correspondait à son apprentissage. La seconde, de durée $T-n$, recouvrait son statut d'artisan qualifié indépendant ou salarié. Lors de sa formation, le jeune apprenti recevait une rémunération, W , égale à sa valeur nette moyenne⁵, sous l'hypothèse d'un taux d'actualisation nul⁶. Après son apprentissage, le jeune artisan accédait au statut de valet, c'est-à-dire d'artisan qualifié travaillant pour le compte d'un maître. Il percevait alors un salaire, W_n , dépendant de la productivité, V_n , qu'il atteignait au terme de sa formation. La fixité de la rémunération de l'apprenti impliquait qu'au début de son contrat, il recevait plus que ce qu'il ne valait et inversement *mutatis mutandis*. Dans ces conditions, nous pouvons montrer qu'une fois atteint un niveau donné de compétences, l'apprenti avait intérêt à quitter son maître pour négocier un nouveau contrat d'apprentissage auprès d'un autre artisan.

Graphique 3.1 - Les gains de la défection pour l'apprenti



Tant que la valeur nette de l'apprenti, $V_t - C_t$, était inférieure à la rémunération qu'il percevait, W , c'est-à-dire jusque la date d du graphique 3.1, l'apprenti avait intérêt à rester auprès de son maître. Après cette date, l'apprenti gagnait moins que ce qu'il valait. Puisque la rémunération qu'il percevait lors de sa formation reflétait sa valeur nette moyenne au moment

⁵ si $r = 0$ alors $W = (1/n) \cdot \sum_{t=0}^{t=n} (V_t - C_t)$

de la signature du contrat, l'apprenti était incité à conclure un nouveau contrat d'apprentissage avec un nouveau maître. En effet, en quittant son premier instructeur, il pouvait percevoir une nouvelle rétribution reflétant sa nouvelle valeur nette, c'est-à-dire sa valeur nette moyenne sur la dernière partie de la formation. Compte tenu des hypothèses que nous avons formulées sur l'évolution de la productivité de l'apprenti et des coûts de formation, la valeur nette moyenne de l'apprenti entre les dates d et n était supérieure à celle qu'il avait entre 0 et d . Par conséquent, il pouvait prétendre à une rémunération supérieure : W' sur le graphique 3.1. L'apprenti pouvait améliorer sa situation en désertant dès que sa valeur nette était supérieure à sa rémunération. Remarquons que cette stratégie était dominante jusque la fin théorique de sa formation en $t = n$. C'est ainsi que sur le graphique 3.1 le gain total de la désertion, Π_D , est représenté par la surface ADH⁷.

Nous avons supposé jusqu'ici que l'apprenti fugueur continuait sa formation jusqu'au terme théorique de son apprentissage, c'est-à-dire jusque $t = n$. Or, un apprenti pouvait également désert son maître pour occuper un emploi salarié sans continuer sa formation. Le jeune artisan était alors rémunéré en fonction de sa productivité, V , puisqu'il ne faisait plus supporter à son employeur de coût de formation. Cette stratégie modifiait la date à partir de laquelle la désertion était profitable. En effet, la comparaison de sa productivité, V_t , à sa rémunération, W , incitait l'apprenti à quitter son maître dès la date f du graphique 3.1. Cependant, sans formation supplémentaire, l'évolution de sa productivité s'arrêtait au niveau atteint au moment de sa désertion. Elle était donc inférieure à celle qu'il aurait eue s'il avait fini son apprentissage, V_n . Dans ces conditions, l'apprenti devait intégrer dans son arbitrage les pertes futures inhérentes à cette stratégie. Dans un premier temps, elle lui permettait de bénéficier d'un salaire supérieur à la rémunération qu'il percevait lors de sa formation. Cet avantage se maintenait jusque la fin théorique de son contrat d'apprentissage, c'est-à-dire en $t=n$. Ensuite, ce salaire devenait inférieur à celui qu'il aurait eu s'il avait achevé sa formation et atteint sa productivité maximale, V_n . De la comparaison entre ce gain immédiat et cette perte future dépendait la décision de l'apprenti.

⁶ Cette hypothèse est destinée à faciliter l'analyse graphique.

⁷ $\Pi_D = \int_d^n [f(V_t - C) - W] dt$

Supposons, par exemple, qu'un apprenti ait envisagé de désertir en $t = d$ pour occuper un emploi salarié. Il pouvait prétendre à un salaire correspondant à sa productivité courante, W_d , supérieur à sa rémunération d'apprenti, W , jusqu'à l'échéance de sa formation en $t = n$. Son gain brut est représenté par la surface ABGH. Toutefois, il percevait également ce niveau de salaire après la date n puisqu'il n'atteignait pas la productivité qu'il aurait obtenue en terminant sa formation. Par conséquent, entre $t = n$ et $t = T$, il subirait une perte représentée par la surface GDEF. Nous pouvons donc en conclure que l'apprenti abandonnait maître et formation si le gain net de sa fuite était positif : $ABGH - GDEF > 0$. Dans le cas contraire, il avait intérêt à continuer son apprentissage auprès d'un nouvel artisan. Remarquons que l'abandon définitif de l'apprentissage avait d'autant plus de chance d'être profitable que la différence entre productivité et valeur nette était importante - c'est-à-dire que les coûts de formation étaient élevés - et que la période d'apprentissage était longue.

L'incitation à la défection était donc bien présente dans ces deux cas de figure, même si elle était plus forte dans le premier cas que dans le second où l'apprenti encourait des pertes dans sa vie professionnelle ultérieure. La conclusion que nous pouvons tirer de cette analyse est que le respect du contrat d'apprentissage par l'élève se heurtait à la fixité de sa rémunération. Aucune désertion n'aurait été à craindre si les apprentis avaient reçu un salaire égal à leur valeur nette tout au long de leur formation. Dans le cas contraire, les maîtres n'avaient pas intérêt à signer un contrat où les jeunes pouvaient valoir plus que ce qu'ils étaient payés. A moins que la fuite ne fût suffisamment coûteuse pour compenser le gain maximum de la défection, les maîtres s'exposaient à ne pas recouvrer les dépenses de formation qu'ils engageaient auprès de leurs apprentis. Or, la nourriture, le logement et le blanchissage étaient une forme de rétribution trop rigide pour suivre l'évolution de la valeur nette d'un apprenti. Afin de rendre les contrats d'apprentissages auto-exécutoires, les maîtres devaient inclure des dispositions contractuelles garantissant que le gain de la désertion pour l'apprenti soit inférieur au gain résultant du respect du temps de formation.

12 / Les protections contractuelles des maîtres : incitation et coercition

Face à l'impossibilité d'ajuster la rémunération des apprentis, les artisans ont tenté de se prémunir contre les risques de défection en recourant à des contrats d'apprentissage combinant des dispositions incitatives et coercitives destinées à assurer le bon déroulement de la formation. D'un côté, ils ont voulu encourager le respect du contrat en récompensant les apprentis loyaux (121). D'un autre côté, ils ont cherché à rendre la fuite plus coûteuse pour l'apprenti (122).

121 / Dispositions incitatives au respect de l'engagement de l'apprenti

Les maîtres disposaient de trois possibilités pour inciter leurs apprentis à la loyauté : exiger des coûts d'entrée récupérables, accorder une prime de fin de contrat et adopter une attitude paternaliste à leur égard. La première était de nature à décourager la fuite de l'apprenti et à couvrir le maître contre le risque de perte résultant de l'opportunisme de son élève. En effet, durant la première partie de son apprentissage, de $t = 0$ à $t = d$, l'apprenti coûtait au maître plus qu'il ne lui rapportait. Les coûts engagés par le maître correspondent à la surface JWA. Ce dernier les récupérait durant la seconde partie de l'apprentissage où la rémunération de l'apprenti était inférieure à sa valeur nette. Le gain du maître entre $t = d$ et $t = n$ est représenté par la surface ADH. La condition de profit nul pour le maître était satisfaite si et seulement si l'apprenti allait au terme de sa formation. Graphiquement, cela signifie que les surfaces ADH et JWA sont égales⁸. En cas de défection, le maître ne recouvrait pas ses coûts de formation, c'est-à-dire qu'il subissait une perte nette représentée par la surface JWA. Dans ces conditions, il avait intérêt à s'en protéger en exigeant une caution correspondant à la surface ADH. Ainsi, si son apprenti l'abandonnait, conservait-il cette caution qui couvrait les dépenses engagées. Cette garantie présentait un autre avantage dans la mesure où la perspective de ne pas récupérer la caution versée annulait le gain de la désertion escompté par l'apprenti, ADH. Aussi, ce dernier était-il incité à aller jusqu'à l'échéance de son contrat de formation, date à laquelle lui revenait sa caution.

⁸ $\Pi = 0 \Leftrightarrow \int_d^n [f(V_t - C_t) - W] dt = W \cdot d - \int_0^d f(V_t - C_t) dt$

Deux difficultés faisaient cependant obstacle à un fonctionnement efficace de ce dispositif. La première tenait au montant de la caution à verser. Celle-ci devant couvrir les pertes éventuelles du maître durant les premières années d'apprentissage, il est à craindre qu'elle n'ait excédé de beaucoup la capacité financière de la majeure partie de la population urbaine médiévale. La seconde difficulté tenait à la personnalité du garant. L'entrée en apprentissage se faisant à un jeune âge, c'était les parents, et non l'apprenti, qui avançaient la caution. L'apprenti pouvait profiter du gain de la défection sans en supporter le coût, c'est-à-dire la perte de la caution. Par conséquent, si cette disposition couvrait les pertes du maître, elle n'était pas en mesure de décourager la fuite des apprentis. En dépit de cette limite, de nombreux maîtres ont opté pour ce principe. Ils exigeaient de la famille de l'enfant le versement d'un droit d'entrée en apprentissage récupérable à l'échéance du contrat. Ce règlement final se faisait soit en espèces soit en nature, comme en témoigne la promesse d'un maître tourneur génois, en 1214, de donner à son apprenti tous les outils «*avec lesquels il sera capable de bien travailler*»⁹ [*cum quibus bone poterit laborare*]. De même, en 1226, un autre tourneur génois qui offrait à son apprenti tous les outils nécessaires à l'exercice de son art y ajouta une somme d'argent afin d'atteindre le montant de la caution qu'il devait à la famille de son apprenti.

D'autres maîtres ont opté pour une solution qui, bien que proche de la précédente dans son application, reposait sur un principe fondamentalement différent. En l'occurrence, ils prévoyaient une prime de fin de contrat pour motiver les apprentis à terminer leur formation. Le plus souvent, cette prime prenait la forme d'un don du maître envers son apprenti de l'équipement requis pour la pratique de son métier. L'efficacité de cette incitation dépendait de la comparaison entre le gain immédiat de la désertion et la valeur de cette récompense future. Si la valeur des outils promis était suffisante et la préférence pour le présent assez faible, l'apprenti avait intérêt à terminer sa formation. Dans le cas contraire, ce type d'incitation ne permettait pas au maître d'empêcher la fuite de son apprenti. Pour notre part, nous pouvons penser que les apprentis avaient une préférence pour le présent relativement forte compte tenu de leur âge et de la faiblesse de l'espérance de vie au Moyen Âge. Quant à la valeur de la prime de fin de contrat, le caractère rudimentaire de l'outillage artisanal en relativisait la valeur. C'est pourquoi il nous semble difficile d'admettre que cette seule stratégie ait pu se révéler efficace pour enrayer la désertion des apprentis.

⁹ Archivio di Stato di Genova, Cartolari Notarili, Maestro Salmone notary, in S. R. EPSTEIN, 1991, p. 75.

Enfin, il restait aux maîtres un dernier moyen pour promouvoir la loyauté parmi les apprentis : instaurer des relations privilégiées dépassant le seul cadre du travail. Pour cela, les contrats d'apprentissage prévoyaient le transfert de la quasi totalité des droits paternels au profit du maître ayant la charge du jeune apprenti. L'artisan se voyait reconnaître un droit de garde, de surveillance et de correction. Par le droit de garde, l'apprenti logeait chez le maître qui le nourrissait et parfois l'habillait. Par le droit de surveillance, le maître réglait à son gré l'emploi du temps de son apprenti et contrôlait sa conduite. Quant au droit de correction, il permettait au maître de punir l'apprenti s'il se montrait indiscipliné ou paresseux. Très souvent, les relations d'apprentissage allaient au-delà de ces droits et s'intégraient dans une relation plus générale de paternalisme. A cet égard, il a été suggéré que ces relations filiales jouèrent un rôle plus important que toute autre incitation dans le respect du contrat d'apprentissage par les apprentis. Certaines études ont montré qu'en Amérique du Nord, l'augmentation du taux de désertion des apprentis observée au XVIII^{ème} siècle était corrélée à l'affaiblissement du paternalisme des maîtres envers leurs élèves dont le principal signe résidait dans l'abandon progressif de l'entretien de l'apprenti par l'artisan et sa famille. G. HAMILTON (1995) souligne que ce facteur explicatif, apparemment purement sociologique, a également une signification économique. En effet, en renonçant à loger ou à vêtir l'apprenti, le maître diminuait d'autant la rétribution de celui-ci. Sans compensation financière, cela revenait à augmenter le gain de la défection pour son élève.

Pour notre part, nous pensons que le paternalisme gouvernant les relations d'apprentissage contribuait à freiner l'opportunisme des apprentis. Des relations filiales, fondées sur la confiance, pouvaient d'autant plus facilement s'établir que l'apprentissage débutait à un jeune âge. Déserter signifiait trahir la confiance que le maître avait placée dans son élève. Cette dimension affective, voire morale, devait donc favoriser la loyauté de l'apprenti envers l'artisan qui l'instruisait et l'élevait. Parallèlement à ces efforts pour inciter l'apprenti à respecter son engagement, les artisans ont également tenté de décourager leur fuite en augmentant le coût de leur défection.

122 / Les dispositions coercitives envers les apprentis déserteurs

En ayant recours à un contrat écrit passé devant notaire à une époque où les engagements étaient généralement pris oralement, l'artisan posait une première barrière à l'opportunisme de son apprenti. Par cette démarche, il rendait légalement obligatoire le respect des différentes clauses du contrat dont la principale tenait à l'obligation pour l'apprenti de finir son apprentissage. En cas de non-respect, l'artisan pouvait en référer aux autorités afin de retrouver et sanctionner le jeune fuyard. Toutefois, l'efficacité de ce recours se heurtait à l'incapacité du droit médiéval de garantir le respect des contrats. Aucune raison ne laisse penser que le contrat d'apprentissage ait pu constituer une exception à cette constatation. Par conséquent, la probabilité pour l'apprenti d'être recherché, retrouvé et puni n'était pas suffisamment forte pour décourager sa désertion.

Afin de combler la défaillance des autorités légales, les maîtres ont transféré la responsabilité de la recherche du fugueur à une personne privée par la désignation d'un tuteur supportant la responsabilité des actes de l'apprenti tant que celui-ci était mineur¹⁰. La personne nommée était chargée de rechercher et ramener l'apprenti s'il venait à désertir. Cette personne était d'autant plus incitée à remplir efficacement cette fonction qu'elle devait indemniser le maître pour les pertes et dommages occasionnés par la fuite de son apprenti si celui-ci n'était pas retrouvé. En outre, souligne G. HAMILTON (1995, p. 561), «l'obligation contractuelle du tuteur diminuait le gain de la désertion pour l'apprenti dans la mesure où il devait alors accepter d'abandonner non seulement son maître mais également son tuteur». Pour que cette perspective soit réellement menaçante, le tuteur était choisi parmi la plus proche famille du jeune homme, en général son père. Ainsi, en cas de fuite, l'apprenti était-il livré à lui-même et ne pouvait espérer trouver gîte et nourriture dans sa famille. Si nous pouvons admettre que cette perspective a effectivement pu décourager les plus jeunes, elle était moins efficace sur les apprentis plus âgés, capables de subvenir à leurs besoins. Cette limite était d'autant plus gênante pour l'efficacité de ce dispositif que c'était précisément lors des dernières années d'apprentissage que l'incitation à désertir était la plus forte. Il restait néanmoins que la nomination de tuteurs augmentait la probabilité pour l'apprenti d'être

¹⁰ Généralement le nom du tuteur venait avant celui de l'apprenti comme si les deux parties de l'accord étaient le tuteur et le maître : «... personally came and was present Mr. John Turner... who declared, that being desirous to procure unto his son John Charles Turner... the means of gaining an honest livelihood... hath... put the said John Charles... present and consenting apprentice to...», Archives Nationales du Québec à Montréal, Lukin, #1128, 24 January 1598, in G. HAMILTON, 1995, p. 560.

retrouvé et ramené auprès de son maître. Dans ce cas, l'apprenti rattrapait le temps passé en fugue, c'est-à-dire que l'échéance du contrat de formation était reculée de sorte que la durée d'apprentissage initialement prévue fût respectée.

Pour ceux qui n'étaient pas retrouvés, G. HAMILTON (1995) a mis en évidence une sanction indirecte reposant sur la réputation des apprentis opportunistes. Elle se traduisait par l'impossibilité qu'ils avaient de retrouver un nouvel employeur. En effet, aucun maître n'était incité à prendre un apprenti en fuite puisqu'il savait que celui-ci était opportuniste et qu'il partirait dès qu'il en aurait intérêt. Reprenons notre exemple de l'apprenti qui désertait en $t=d$ pour profiter de meilleures conditions auprès d'un autre maître. Il pouvait prétendre à la rémunération W' calculée à partir de sa nouvelle valeur nette moyenne pour son nouveau maître¹¹. Or, celui-ci devait s'attendre à ce que son apprenti déserte dès que sa valeur nette, $V_t - C_t$, serait supérieure à sa rémunération, W' . Le maître qui acceptait de prendre un tel apprenti s'exposait donc à subir une perte nette¹² dans la mesure où c'est précisément au moment où l'apprenti allait commencer à lui rapporter qu'il s'enfuirait.

Ce mécanisme fondé sur la réputation a joué un rôle important dans le respect des contrats d'apprentissage à Montréal au XVIII^{ème} siècle. L'efficacité de ce dispositif reposait alors sur la publication du nom des apprentis déserteurs de sorte que tout artisan était informé de la conduite des candidats à l'apprentissage qui se présentaient devant lui¹³. Si une telle stratégie n'était pas envisageable dans le cas de l'Europe médiévale, il nous semble, néanmoins, que l'artisan pouvait indirectement distinguer parmi ses candidats à l'apprentissage ceux qui avaient déserté. Pour cela, il pouvait, tout d'abord, utiliser leur situation familiale. Compte tenu de la nomination de tuteurs, l'apprenti devait accepter d'abandonner sa famille s'il décidait de faire défection. Les apprentis libres de toute attache familiale avaient donc de bonnes raisons d'être soupçonnés d'opportunisme. Cependant, les tuteurs n'existaient que pour les apprentis mineurs alors que, très souvent, l'âge maximal pour

¹¹ Rappelons que $W' = [1 / (n - d)] \cdot (t=d \rightarrow n (V_t - C_t))$ si $r = 0$

¹² Sur notre graphique 3.1, cette perte est représentée par la surface AKL.

¹³ En outre, la structure sociale de Montréal contribuait à renforcer l'efficacité de ce mécanisme réputationnel. En effet, la présence de deux groupes culturels, français et anglais, divisait la ville en deux sous-territoires permettant ainsi à l'information sur les travailleurs de circuler plus vite à l'intérieur de chaque groupe, si ce n'est entre chacun d'eux. Ce mécanisme fondé sur la réputation pesait lourdement sur les jeunes ne parlant qu'une seule langue puisqu'une fois signalés comme opportunistes dans leur groupe d'origine, ils avaient peu de chance d'y retrouver un maître. De même, le simple fait qu'ils se présentent à des maîtres de l'autre groupe signifiait qu'aucun maître n'avait voulu d'eux dans leur propre groupe. Les opportunistes étaient alors démasqués. Les jeunes bilingues, en revanche, pouvaient espérer trouver refuge dans le groupe opposé à leur groupe initial si l'information n'avait pas circulé entre eux.

entrer en formation allait jusqu'à vingt-cinq ans. Face à des apprentis majeurs, les maîtres devaient utiliser un autre moyen de détection. En l'occurrence, l'évaluation des aptitudes des candidats permettait de reconnaître ceux qui avaient déjà bénéficié d'une expérience professionnelle. Ces derniers n'avaient aucun intérêt à cacher leurs compétences puisque, dans ce cas, ils n'auraient pu prétendre à un salaire plus élevé que celui versé par leur maître initial. Grâce à ces deux indicateurs, les artisans pouvaient distinguer les apprentis déserteurs et ne pas les recruter. Toutefois, rien ne leur garantissait que les autres ne se montreraient pas opportunistes.

Au regard de cette analyse, il apparaît que les maîtres rencontraient d'importantes difficultés pour faire respecter les termes des contrats d'apprentissage qu'ils concluaient. Aucune disposition contractuelle ne leur garantissait l'entière loyauté de leurs apprentis. Or, la stabilité des relations entre maître et élève était un facteur décisif dans l'acquisition des compétences requises pour exercer une profession artisanale. Pour les deux parties, un changement de maître impliquait un temps d'adaptation. L'apprenti devait s'habituer aux nouvelles méthodes de son maître. Il devait faire des efforts supplémentaires pour se plier aux exigences de ce nouveau maître. Quant à ce dernier, il devait apprécier les compétences acquises, le niveau de savoir-faire atteint par son élève pour s'investir dans la formation de son nouvel élève. Ces coûts additionnels pouvaient être évités par la continuité des relations entre un maître et son apprenti. Si, individuellement, les artisans ne parvenaient pas à enrayer la fuite de leurs apprentis, la corporation allait leur permettre de remédier à ce problème en constituant une véritable structure de gouvernance des relations d'apprentissage.

§2 / L'autorité des corporations dans la contractualisation et la gestion des relations d'apprentissage

«Les historiens ont estimé que les caractéristiques de l'apprentissage en Amérique du Nord affaiblissaient la capacité des maîtres à élaborer des contrats incitatifs parce que l'absence de corporations [...] compromettait les gains futurs potentiels de finir l'apprentissage»¹⁴. En d'autres termes, l'avantage des maîtres artisans de l'Europe médiévale par rapport à leurs homologues Nord-Américains du XVIII^{ème} siècle tenait à l'existence d'une organisation capable de pénaliser les apprentis opportunistes en fournissant aux maîtres un instrument de récompenses et de représailles (21). Nous montrerons ainsi que les corporations ont constitué l'organisation capable de fournir les incitations adéquates aux maîtres et aux apprentis pour assurer le bon déroulement des contrats d'apprentissage (22).

21 / La corporation : le garant du respect du contrat d'apprentissage

La définition du rôle que les maîtres ont conféré à la corporation dans la régulation de leurs relations avec leurs apprentis s'explique par la nature des compétences transmises (211). La remise en cause du caractère général attribué aux compétences artisanales par A. SMITH (1776) et l'analyse des conditions de contractualisation des relations d'apprentissage nous permettront de mettre en évidence les déterminants du type d'organisation mis en œuvre (212). Plus précisément, nous montrerons que la rationalité limitée des agents, leur opportunisme et la spécificité des compétences artisanales les a conduit à utiliser la corporation comme structure de gouvernance des contrats d'apprentissage.

¹⁴ G. HAMILTON, 1995, p. 562. Analysant les relations d'apprentissage au Québec à la fin du XVIII^{ème} siècle, cet auteur montre que l'incapacité croissante des maîtres à construire des contrats contraignants permettant d'enrayer la fuite des apprentis a finalement conduit à l'effondrement de ce système de formation. Cet effondrement s'étant produit à une époque où l'apprentissage était encore le seul moyen d'acquérir les compétences professionnelles nécessaires à l'exercice d'un art, le Québec dut faire face à une réduction de l'offre et de la qualité de ses artisans domestiques. En retour, il compensa cette perte en augmentant le flux d'immigration de travailleurs qualifiés. La partie de cet article qui retiendra notre attention sera celle qui concerne le fonctionnement d'un système d'apprentissage en l'absence de corporation, illustré par l'exemple de Montréal au XVIII^{ème} siècle.

211 / La transférabilité des compétences artisanales et ses conséquences organisationnelles

G. BECKER (1964) distingue deux types de formation professionnelle. Le premier tient à un programme de formation qu'il définit comme «parfaitement général s'il augmente le produit marginal du travailleur d'exactly du même montant dans de nombreuses firmes»¹⁵. Le second est «complètement spécifique s'il augmente la productivité du travailleur dans la firme qui offre cette formation mais n'a aucun effet sur sa productivité dans une autre firme»¹⁶. Entre ces deux extrêmes existent des formations combinant des éléments de chaque catégorie. Cette mixité n'est pas sans soulever de nombreuses ambiguïtés de définition : une formation qui augmente plus la productivité du travailleur dans la firme qui l'offre doit-elle être qualifiée de spécifique ou considérée comme générale dès qu'elle est valorisée par au moins une autre firme ? Ce manque de précision peut induire en erreur quiconque voudrait transposer les résultats obtenus avec une définition dans le domaine de l'autre définition¹⁷. C'est la raison pour laquelle nous allons prendre un soin particulier à définir la nature de l'apprentissage dans l'artisanat médiéval.

Si nous reprenons les deux définitions de G. BECKER (1964), nous pouvons constater que l'apprentissage peut entrer dans les deux catégories selon le niveau à partir duquel nous le considérons. En se plaçant au niveau individuel des maîtres, la formation apparaît générale dans la mesure où elle augmentait la productivité de l'apprenti de façon quasiment identique dans toutes les échoppes du métier considéré. En revanche, si nous nous plaçons au niveau de la corporation qui régissait cette profession, l'apprentissage est spécifique au sens où il n'était valorisé qu'au sein de cette organisation. Cette hypothèse implique néanmoins de faire abstraction des possibilités d'emploi existant en dehors du système corporatif. En

¹⁵ G. BECKER, 1964, p. 20.

¹⁶ G. BECKER, 1964, p. 26.

¹⁷ A cet égard, nous pouvons rappeler la conclusion principale de G. BECKER (1964) quant à l'optimalité du niveau d'investissement en capital humain. Il montre que si un programme de formation est parfaitement général et que le marché du travail pour les travailleurs formés est parfaitement concurrentiel, alors le salaire post-formation du travailleur est égal à son produit marginal de sorte que la totalité du retour sur investissement du programme de formation revient au travailleur. La conséquence de ce résultat est qu'il n'existe pas d'externalité positive entre firmes (débauchage) qui pourrait conduire à un sous-investissement en formation générale. Ni la firme formatrice ni les autres firmes n'obtiennent une part du retour sur investissement. Concernant la formation spécifique, il affirme que le salaire d'un travailleur spécifiquement formé sera compris entre son produit marginal et le salaire de marché qu'il aurait ailleurs. Par conséquent, le retour sur investissement d'une formation spécifique est partagé entre la firme et le travailleur, de même que les coûts de la formation. Puisqu'une telle formation n'a aucune valeur pour les autres firmes, il n'y a là encore aucune externalité pouvant conduire à un sous-investissement.

conséquence, si nous voulons qualifier l'apprentissage médiéval de spécifique au sens où G. BECKER (1964) l'a défini, nous devons supposer que la corporation détenait un monopsonne sur le marché du travail de l'activité qu'elle régulaient. Afin de tenir compte de ces deux perspectives, nous emprunterons à M. STEVENS (1994) la notion de transférabilité des programmes de formation selon laquelle «un programme de formation est transférable s'il est valorisé par au moins une autre firme que la firme formatrice»¹⁸. Cette définition¹⁹ nous permet de concilier l'optique individuelle et l'optique corporative en faisant varier le degré de transférabilité selon le niveau auquel nous nous situons. Entre maîtres, les possibilités de transfert des compétences acquises durant l'apprentissage étaient élevées. En revanche, entre corporations, elles étaient extrêmement réduites, voire nulles.

La spécificité des actifs est une question cruciale dans la mesure où elle constitue une dimension essentielle pour décrire les échanges. Les parties prenantes à un échange supporté par des investissements non négligeables en actifs spécifiques²⁰ sont engagées dans ce que O. WILLIAMSON (1994) qualifie de relation mutuelle d'échange bilatéral. Dans le cas qui nous occupe, cet échange a lieu entre le maître, qui se devait d'instruire son élève, et l'apprenti, qui se devait d'acquérir les compétences que lui transmettait son maître. Cet investissement en compétences spécifiques induisait une grande dépendance entre les deux parties. D'un côté, les maîtres étaient en droit de récupérer les coûts de formation qu'ils avaient engagés auprès de leurs apprentis en exigeant que celui-ci travaille pour une faible rémunération après avoir atteint un niveau donné de compétences. D'un autre côté, la valeur de ce capital humain faiblement transférable étant, par définition, inférieure à celle obtenue dans l'usage spécialisé auquel il était destiné, l'apprenti était également significativement impliqué dans la transaction. Cet investissement spécifique était donc risqué pour les deux parties²¹ : les maîtres s'exposaient à ne pas recouvrer leurs dépenses de formation en cas de fuite de leurs

¹⁸ M. STEVENS, 1994, p. 540.

¹⁹ Si nous appliquons ce concept aux définitions de G. BECKER, nous dirons que la transférabilité est infinie dans le cas d'une formation générale et qu'elle est nulle dans le cas d'une formation spécifique.

²⁰ Les actifs spécifiques sont définis comme des actifs destinés à un usage particulier qui ne génèrent une valeur maximale qu'à condition de ne pas s'écarter de cet usage.

apprentis et ces derniers risquaient une perte de valeur productive en cas d'interruption ou de fin prématurée de leur contrat de formation.

«Par conséquent, des garanties contractuelles et organisationnelles [devaient apparaître] à l'appui de transactions de ce genre, lesquelles garanties seraient inutiles - seraient source de coûts superflus - pour des transactions plus familières de nature néoclassique - non spécifiques»²². Concernant les garanties contractuelles, nous avons souligné qu'individuellement les artisans ne réussissaient pas à construire des contrats suffisamment contraignants pour en assurer la bonne exécution. En l'absence d'un système légal diligent, l'application des contrats d'apprentissage releva des compétences d'institutions privées. «L'impératif organisationnel qui émerge dans de telles circonstances est celui-ci : organiser les transactions afin d'économiser sur la rationalité limitée tout en les garantissant simultanément contre les risques de l'opportunisme»²³. Palliant déjà aux défaillances informationnelles des marchés artisanaux urbains, l'action des corporations fut ainsi étendue à la gouvernance des contrats d'apprentissage.

212 / Les principes corporatifs de gestion des relations d'apprentissage

Tout d'abord, précisons que nous ne partageons pas l'opinion de S. EPSTEIN (1998) selon laquelle le besoin de gouvernance des relations d'apprentissage aurait été à l'origine du système corporatif. Pour reprendre ses termes, nous considérons la gouvernance comme une fonction auxiliaire et non comme une fonction essentielle de ces organisations. En effet, il nous semble que faire de la gouvernance des relations d'apprentissage la condition objective, nécessaire et suffisante, à la création des corporations néglige l'existence des coûts de contractualisation, c'est-à-dire des coûts d'organisation et de fonctionnement associés à la gestion des contrats d'apprentissage par la corporation. L'existence de ces coûts de

²¹ Beaucoup d'historiens relativisent cependant cette vision bilatérale des risques en soulignant que les comportements opportunistes étaient beaucoup plus fréquents chez les apprentis que chez les maîtres. Pour preuve, ils avancent le nombre de procès intentés par chaque partie : les plaintes déposées auprès des tribunaux étaient très rares chez les apprentis et beaucoup plus fréquentes chez les artisans. C'est la raison pour laquelle nous avons exclusivement analysé, dans le premier paragraphe, le problème de la désertion des apprentis. Si les maîtres disposaient, à travers la corporation, d'une incitation puissante pour promouvoir la loyauté parmi leurs apprentis, cet instrument pouvait également, entre leurs mains, conduire à des abus. Les apprentis avaient donc également besoin d'être protégés afin d'accepter d'investir en capital humain spécifique. Aussi étudierons-nous, dans ce second paragraphe, les garanties à fournir aux deux parties pour que chacune accepte de s'engager dans ces relations de long terme.

²² O. WILLIAMSON, 1985, p. 79.

²³ O. WILLIAMSON, 1985, p. 51.

contractualisation définissait, au niveau de l'organisation corporative, une taille minimum en dessous de laquelle des institutions moins spécialisées ou des arrangements informels de gré à gré auraient pu faire respecter ces contrats implicites à moindres coûts. Cependant, force est de constater que la taille des corporations variait considérablement. Les plus spécialisées - comme celles regroupant les fabricants d'objets religieux en corail - pouvaient, tout au plus, regrouper une dizaine d'artisans tandis que celles qui travaillaient dans des secteurs d'exportation pouvaient en compter plusieurs centaines, si ce n'est des milliers. Par conséquent, si la gouvernance des relations entre maîtres et apprentis avait été à l'origine de la création des corporations, celles-ci n'auraient dû émerger que dans les professions regroupant un nombre d'artisans suffisant pour rendre cette organisation viable. Les autres métiers auraient eu recours à des dispositions moins formelles. Le fait que tel n'ait pas été le cas nous conforte dans l'idée que la gestion des relations d'apprentissage par la corporation a constitué une activité annexe mais néanmoins nécessaire à l'objectif essentiel de cette organisation, à savoir garantir la qualité des produits artisanaux par une transmission optimale des compétences techniques nécessaires à l'exercice d'une profession. Lui conférer cette responsabilité permettait d'éviter les coûts de contractualisation engendrés par la création d'une nouvelle organisation.

La gestion corporative des relations d'apprentissage comportait deux pans : la régulation de la concurrence entre maîtres dans le recrutement d'apprentis et l'offre de garanties crédibles contre l'opportunisme des contractants. Le premier, souligné par S. R. EPSTEIN (1991), transparaît dans sa définition des corporations. Selon lui, elles constituaient des associations d'employeurs ayant choisi de se grouper afin de contrôler la concurrence existant entre eux pour trouver et former de la main d'œuvre. La nécessité d'une telle régulation tenait aux besoins croissants en travail des artisans. «L'offre de main d'œuvre d'apprenti était au XIII^{ème} siècle, époque de prospérité et de renaissance industrielle, inférieure à la demande ; la concurrence à réglementer était donc plutôt celle qui s'établissait entre les maîtres pour se procurer un apprenti que celle qui aurait existé entre les parents des futurs apprentis à l'effet de trouver des maîtres à leurs enfants»²⁴. En l'absence de règles, les maîtres auraient usé de tous les stratagèmes pour attirer des apprentis. Conséquences de ce comportement, seraient apparues une inflation salariale - chaque artisan surenchérissant sur l'offre de ses confrères afin de recruter un apprenti - et une forte instabilité des relations

²⁴ E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 93.

d'apprentissage – les artisans débauchant mutuellement leurs apprentis. Aussi était-il dans leur intérêt de réguler leur comportement de recrutement.

Pour S. A. EPSTEIN (1991), le fait que ce besoin de coopération soit apparu au moment où se fit sentir la nécessité pour les artisans de trouver du travail hors du cercle familial amène à établir un lien entre les corporations et le recours à des contrats formels²⁵. Le développement et la division du travail à l'intérieur de la famille n'exigeait pas de contrats écrits. Mais, à partir du moment où le développement de l'activité économique a conduit l'artisan à nouer des relations de travail à l'extérieur du noyau domestique, une contractualisation formelle s'imposait. Avec elle, une autorité devait être instituée pour garantir le respect des engagements de chaque partie. Ce fut précisément la fonction dévolue aux corporations : «du point de vue de l'artisan individuel, la fonction essentielle de ces associations était de faire appliquer les normes contractuelles qui réduisaient l'opportunisme chez les maîtres et les apprentis»²⁶.

D'une part, la corporation devait fournir aux maîtres des assurances crédibles contre l'opportunisme des apprentis qui partiraient prématurément ou qui seraient débauchés par des maîtres rivaux offrant de meilleures conditions. Pour cette raison, «les maîtres ont demandé des droits sur le travail de leurs apprentis à travers des accords de formation à long terme appuyés par des sanctions formelles ou non»²⁷. D'autre part, les apprentis devaient être investis de droits appropriés pour accepter d'investir en capital humain faiblement transférable. Ces derniers avaient besoin d'être protégés contre l'opportunisme de maîtres susceptibles de les utiliser comme une main d'œuvre bon marché pouvant être renvoyée avant d'avoir acquis les compétences promises. «Parce que les apprentis apprennent des techniques de travail spécifiques à un art à l'intérieur d'un marché du travail oligopsonique, ils encouraient d'importantes pertes s'ils étaient renvoyés avant ou s'ils étaient mal formés»²⁸. En l'absence d'une scolarisation obligatoire et d'une justice diligente, la conciliation des intérêts des deux parties passait par des contrats de formation dont le respect et l'application revenaient aux corporations.

²⁵ Pour preuve, selon lui, la différence de traitement dans les statuts corporatifs entre les enfants du maître et les autres. Pour les premiers, nul besoin de contrat alors que, pour les seconds, la corporation exigeait des contrats écrits en bonne et due forme.

²⁶ S. EPSTEIN, 1998, p. 687.

²⁷ S. EPSTEIN, 1998, p. 691.

Celles-ci devaient offrir aux maîtres et aux apprentis les incitations adéquates pour que les uns comme les autres respectent leurs engagements. Afin de s'en assurer, elles devaient également prévoir des mécanismes de supervision et de coercition. Aussi allons-nous maintenant nous intéresser à la façon dont les corporations ont répondu à ces diverses exigences.

22 / Les garanties corporatives au respect des contrats d'apprentissage

Les transactions sujettes à un opportunisme *ex-post* ne sont entreprises et profitables que si des garanties appropriées peuvent être imaginées *ex-ante*. Dans cette perspective, le regroupement des employeurs en associations professionnelles fondées sur le respect de règles collectives offrait une première incitation au respect du contrat d'apprentissage par les apprentis. Ceux qui voulaient faire défection s'exposaient aux représailles de l'ensemble des artisans corporatifs. Faute de détenir un monopsonne parfait sur le marché du travail urbain, la corporation n'assurait cependant pas, par cette seule menace, une protection complète des maîtres contre l'opportunisme de leurs élèves. C'est pourquoi elle adopta un système de droits d'entrée non-récupérables dont nous montrerons que l'efficacité variait selon ses modalités de mise en œuvre (221). Protéger les intérêts des maîtres n'était pas le seul objectif de la corporation. Elle devait aussi offrir des garanties appropriées aux apprentis afin de les encourager à accumuler du capital humain spécifique. Pour cela, elle devait leur assurer l'acquisition des compétences techniques nécessaires à leur entrée dans la corporation et à l'exercice de leur profession (222).

221 / La corporation : une structure de cohésion contre l'opportunisme des apprentis

S. EPSTEIN (1998) considère la contrainte corporative comme la parade la plus efficace à l'opportunisme des apprentis puisque les portes des corporations ne s'ouvraient qu'aux artisans, indépendants ou salariés, ayant terminé leur apprentissage. Elles «[exigeaient] de l'artisan la production d'une sorte de témoignage de satisfaction délivré par son maître et certifiant qu'il «avait fait son gré» durant sa période d'apprentissage»²⁹. Ce certificat était une condition *sine qua non* d'emploi au sein de la corporation. L'apprenti qui

²⁸ S. EPSTEIN, 1998, p. 692.

²⁹ E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 102.

abandonnait sa formation pour occuper un emploi salarié ne pouvait espérer être embauché par des artisans corporatifs. Si cette perspective annulait les gains de celui qui arrêta son apprentissage, elle n'influait pas l'arbitrage d'un apprenti envisageant de quitter son maître pour continuer sa formation auprès d'un autre. Celui-là bénéficiait encore d'une rétribution plus importante correspondant à sa nouvelle valeur nette moyenne et conservait toutes ses chances de trouver un emploi au sein de la corporation au terme de son apprentissage. Afin de se prémunir contre ce type de risque, les artisans devaient s'engager à n'accepter aucun apprenti sans l'accord explicite de son maître initial :

- *«Se li aprentiz a aucuns gantier s'enfuit par sa joliveté [son insouciance] d'entour son mestre, nus autres mestres ne le puet prendre ne detenir son service de ci adonc que [jusqu'à ce que] il ait fet gré à son mestre de son service»³⁰.*

Cet engagement était assorti de menaces de représailles envers tout artisan qui ne le respecterait pas. De nombreuses corporations européennes interdisaient à leurs membres d'acheter ou de vendre une quelconque marchandise à un artisan ayant recruté un apprenti en fuite. Ce boycott était levé dès que ce dernier promettait de le renvoyer. Pour H. VALLEROUX (1885), cette menace de représailles était suffisamment crédible et coûteuse pour décourager tout artisan, y compris ceux du secteur non-corporatif, d'accepter un fugueur. Parallèlement, l'apprenti qui désertait s'exposait à de sévères sanctions. En cas de délits graves et principalement en cas de fugue, les décisions punitives passaient des mains des maîtres à celles des jurés. En général, si l'absence avait été de courte durée, une première fuite n'entraînait pas la rupture du contrat d'apprentissage. En effet, on admettait que la légèreté de la jeunesse et la nostalgie du foyer familial pouvait excuser un jeune fugueur. Dans ce cas, l'apprenti devait restituer au maître le temps pendant lequel il avait été absent afin de compenser les pertes que sa fuite avait pu occasionner :

- *«Toutes les fois que li aprentis qui se part d'entour son mestre veut revenir à son service dedens [pendant] les xxvj [vingt-six] premières semaines, revenir i peut, pour tant qu'il rende à son mestre touz les couz [coûts], touz*

³⁰ Statuts des gantiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 242.

les dommages et touz les déperse [dépenses] qu'il aura euz par sa défaute»³¹.

La résiliation du contrat d'apprentissage était encourue en cas de récidive :

- *«Se li aprentiz s'enpart d'entour son mestre sanz congié, par sa foleur [folie] ou par sa joliveté [insouciance], par iij [trois] fois, le mestre ne le doit pas prendre à la tierce, ne nul autre el mestier devant dit»³².*

De même, certaines corporations prononçaient la rupture du contrat lorsque la désertion dépassait un délai fixé par les statuts :

- *«Se il avenoit [advenait] que li aprentiz s'enfouist d'entour son mestre, et se li aprentiz revenoit dedenz l'an et le jor, li mestre le devoit reprendre ; et li aprentiz li restorroit [rendrait] après son terme ce qu'il s'en seroit fouiz [enfui]. Et se li aprentiz qui s'en seroit fouiz ne revenoit dedenz l'an et le jor qu'il se seroit foiz [enfui], il ne porroit jamès ouvrer au mestier desus dit»³³.*

La cohésion des artisans corporatifs autour d'une ligne de conduite préalablement définie permettait donc d'annuler les gains de la désertion. Pour S. EPSTEIN (1998), ce refus d'employer ou de former des apprentis ayant abandonné leur maître ou leur formation suffisait à rendre les contrats d'apprentissage auto-exécutoires du côté des apprentis. Remarquons que l'efficacité de ce dispositif était conditionnée à l'hypothèse d'une situation monopsonique de la corporation sur le marché du travail urbain. Obligation et cohésion corporatives suffisaient à annuler les gains de la désertion seulement si les apprentis n'avaient aucune autre possibilité d'emploi. Or, cette condition n'était pas vérifiée. Les autorités publiques permettaient fréquemment à des artisans de s'établir, sans justification de leurs compétences, dans les faubourgs ne dépendant pas d'une juridiction corporative. Le travail au noir ainsi que le développement du système de sous-traitance commanditée leur offraient également de nouveaux horizons. Enfin, les déserteurs avaient toujours la possibilité

³¹ Statuts des ébénistes parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 172.

³² Statuts des couteliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 49.

³³ Statuts des patenôtriers d'os et de corail référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 67.

d'émigrer. Sous l'hypothèse que le gain de la désertion net des coûts de mobilité géographique soit positif, les apprentis pouvaient encore améliorer leur situation en se remplaçant auprès d'artisans corporatifs d'autres villes.

Cette stratégie opportuniste était d'autant plus profitable que l'échéance du contrat de formation se rapprochait. La dernière année de formation était à la fois celle où le différentiel entre la valeur de l'apprenti et sa rétribution était le plus important et celle où le maître rentabilisait la majeure partie de ses dépenses de formation. C'est pourquoi les corporations se sont efforcées de concilier les intérêts des deux parties en offrant la possibilité aux apprentis de racheter leur dernière année de service. Ces derniers se trouvaient légalement libérés de leurs obligations en versant à leur maître l'équivalent monétaire de ce qu'ils auraient dû lui rapporter durant cette période. Quant au maître, il recouvrait les dépenses de formation qu'il avait engagées que l'apprenti ait terminé son apprentissage ou qu'il ait racheté son contrat. Pour dernier, la possibilité de rachat qui lui était offerte lui permettait de profiter plus tôt des opportunités d'emploi que lui offrait la corporation. Il avait donc intérêt à opter pour cette offre dès lors que le gain net du rachat de son contrat - en l'occurrence la différence entre le salaire auquel sa productivité lui permettait de prétendre et la somme due à son maître - était positif et supérieur au gain de la désertion. Soulignons que cette possibilité était soumise à conditions. Afin de garantir que l'apprenti avait bien acquis les compétences nécessaires à la production d'articles de bonne qualité, le rachat du contrat n'était, en général, possible que lors de la dernière année de la formation (cf. annexe IV). Par exemple, la corporation des laceurs de fils et de soie parisiens fixait la durée normale d'apprentissage à sept ans mais autorisait les apprentis en sixième année à racheter leur dernière année de formation pour quarante sols parisis d'argent. Chez les tisserands, l'échelle des équivalences était plus graduée. La durée théorique d'apprentissage était de sept ans, mais l'apprenti pouvait racheter son contrat dès la fin de la quatrième année : il lui en coûtait alors quatre livres parisis. Les deux dernières années lui revenaient à soixante sous et la septième à vingt sous. Le rachat était permis pour la fin de l'apprentissage qui correspondait plus à un remboursement des dépenses de formation du maître qu'à la transmission et l'acquisition de compétences dont l'apprenti possédait déjà la maîtrise.

Après avoir mis en évidence les incitations créées par les corporations pour assurer les maîtres de la loyauté de leurs apprentis, il convient d'envisager les dispositions que ces organisations ont prises pour protéger les apprentis de l'opportunisme de leurs maîtres.

222 / La garantie de compétences : une réponse à l'opportunisme des maîtres

Bien que nous nous soyons concentrés jusqu'ici sur le seul problème de la désertion des apprentis, les comportements opportunistes existaient également du côté des maîtres. Ces derniers étaient susceptibles d'utiliser leurs apprentis comme de la main d'œuvre bon marché pouvant être renvoyée avant d'avoir acquis les compétences promises. Apprenant des techniques spécifiques et évoluant sur un marché du travail monopsonique, voire oligopsonique, les apprentis encouraient d'importantes pertes en cas de rupture du contrat d'apprentissage ou de mauvaise formation. Ils devaient donc bénéficier de droits appropriés pour investir en capital humain spécifique. Cette condition fut satisfaite par la garantie de compétences et les perspectives d'emploi offertes par la corporation. Le premier engagement reposait sur deux dispositions : le contrôle de l'aptitude du maître par les jurés et la possibilité de terminer son apprentissage chez un autre maître quand les circonstances rendaient le premier incapable de le faire.

Si la maîtrise était une condition nécessaire pour accorder à son détenteur le droit d'engager un apprenti, ce n'était toutefois pas une condition suffisante pour exercer ce droit professionnel. Les corporations s'assuraient que le maître était capable d'offrir une telle formation :

- *«Que nus maistres du dit mestier ne puist prendre aprentiz se le maistre n'est ouvriers souffisans»³⁴.*

Si cette capacité pouvait être jugée par les jurés, elle pouvait également être appréciée au regard de l'ancienneté du maître. Certaines corporations imposaient ainsi aux maîtres une expérience minimale soit à leur compte soit en tant que valet avant de pouvoir prendre un apprenti :

- *«Quiconques est tréfilier d'archal [fabricant de fil de fer] à Paris, il puet avoir j [un] aprentiz tant seulement s'il veut, por tant que il ait tenu le mestier de tréfilerie an et jour come mestres»³⁵.*

³⁴ Statuts des fourreurs de chapeaux parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 255.

³⁵ Statuts des fabricants de fil de métal [*tréfiliers d'archal*] parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 62.

- «*Quiconques veult avoir aprentisse doit servir ij [deux] anz*»³⁶.

Ce laps de temps était jugé nécessaire pour permettre aux artisans nouvellement promus d'acquérir de l'expérience et de consacrer suffisamment de temps à la formation de leurs élèves. En effet, débiter dans le commerce impliquait, pour le jeune artisan, de se familiariser avec les tâches de production et de gestion d'une échoppe, ce qui ne lui laissait que peu de temps à consacrer à l'instruction d'un apprenti.

Les règlements des métiers européens ne permettaient donc à un maître de prendre un apprenti que s'il offrait toutes les garanties désirables dans l'intérêt de ce dernier. Pour le vérifier, les jurés s'informaient du caractère du maître, de son honnêteté et de sa capacité à diriger l'instruction de l'apprenti :

- «*Nul home corroier [corroyeur] ne puet prendre aprentis, se il ne le prent par les mestres, et conviant [sous réserve] que li mestres regardent se cil qui l'aprentiz veut prendre est souffisans d'avoir et de sens, que la condicion de l'enfant soit toute sauve, que li preudome qui leur enfans font apprendre à corroier ne perdent leur argent, et li aprentis son temps*»³⁷.

Ils s'assuraient également que les ressources du maître lui permettraient de nourrir et d'entretenir convenablement l'apprenti dont il aurait la charge :

- «*Que nul ne puisse prendre aprentis se il ne le puet tenir come l'en doit faire enfant de preudome...*»³⁸.

Ce n'était qu'après un verdict favorable rendu par les jurés que le contrat d'apprentissage pouvait être conclu. Lorsque le maître ne donnait pas entière satisfaction aux jurés, ces derniers exigeaient de lui une période d'essai de deux mois en moyenne. Durant cette période, l'artisan se devait «*d'entériner les convenances [remplir ses engagements] envers l'apprentiz, se que li aprentiz ne perdent leur tans [temps] et son père ne perd son*

³⁶ Statuts des fabricants de braies et hauts de chausse parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 90.

³⁷ Statuts des corroyeurs de ceintures parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 234.

³⁸ Statuts des fabricants de tapis sarrazinois référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 408.

argent»³⁹. A l'issue de cet essai, si le maître donnait satisfaction aux jurés, le contrat d'apprentissage était définitivement entériné. Dans le cas contraire, l'apprenti était confié à un autre maître.

Les conditions d'apprentissage étaient d'abord conclues verbalement entre les parties, c'est-à-dire entre le père ou le tuteur et le maître qui engageait l'apprenti. Elles étaient ensuite répétées de vive voix ou enregistrées en présence des gardes du métier :

- «*Nus ne puet ne ne doit prendre aprentiz se il n'i a ij [deux] preudeshomes ou iij [trois] del mestier, ou prendre ou racorder le marchié et la convenance*»⁴⁰.

Le contrat d'apprentissage rédigé soit par un acte sous seing privé, soit devant notaire, était déposé entre les mains des jurés dans les archives de la corporation.

Afin d'assurer les meilleures conditions de formation possibles, les statuts corporatifs limitaient le nombre d'élèves qu'un maître pouvait prendre. On considérait que le maître ne pouvait enseigner sérieusement son art à un nombre trop important d'apprentis. Il n'était pas permis d'en diriger plus d'un, en dehors de ses enfants. Cette disposition tendait à protéger les intérêts des apprentis en obligeant les maîtres à se consacrer à la formation d'un nombre réduit d'élèves. Seule dérogation, le recrutement d'un apprenti extérieur supplémentaire était autorisé lorsque le premier entamait sa dernière année de service. Par exemple, les statuts des maçons parisiens, fixant la durée d'apprentissage à six ans, spécifiaient que «*li maçon pueent bien prendre j [un] autre aprentiz si tost come [aussitôt que] li autre aura acompli v [cinq] ans*»⁴¹. Le premier apprenti étant supposé avoir acquis une maîtrise suffisante de son art, le maître était alors autorisé à recruter un nouvel élève qui réclamerait toute son attention.

La seconde garantie offerte aux apprentis concernait la continuité nécessaire à un investissement en capital humain spécifique. Pour la comprendre, nous devons distinguer l'apprentissage entendu au sens absolu du mot, c'est-à-dire le temps de formation imposé au futur artisan, et l'apprentissage au sens relatif du terme, c'est-à-dire le contrat formel entre le

³⁹ Statuts des tisserands de draps référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 113.

⁴⁰ Statuts des fabricants de tapis sarrazinois référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 407.

⁴¹ Statuts des maçons parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 109.

tuteur de l'apprenti et un maître déterminé. Certaines causes libéraient l'apprenti de toute obligation envers son premier maître mais ne le libéraient pas de l'apprentissage, et inversement *mutatis mutandis*. La garantie de compétences promise à l'apprenti impliquait la continuité de la formation assurée par la corporation à travers deux dispositions permettant de pallier à une fin prématurée du contrat.

La première concernait la mort du maître. Dans ce cas de figure, les jurés plaçaient l'apprenti chez un autre maître auprès duquel il continuait sa formation :

- *«Et se il advenoit que le mestre à l'apprentis deffausist [meurt] ainz [avant que] son terme acompli, le prevost de Paris, par le conseil des gardes du dit mestier, le pourvoiroient de mestre souffisant tant que le terme à l'apprentiz soit acomplis»⁴².*

Dans de rares corporations, ce n'était pas là un motif de résiliation du contrat. Si la femme continuait le commerce de son défunt mari, l'apprenti demeurait alors auprès d'elle et continuait son service :

- *«Li aprentis est tenuz de parfaire son service entour la dame, se li sires muert, tant que les vj [six] années sont acomplies»⁴³.*

La seconde disposition concernait l'incapacité du maître à assurer la formation de son apprenti. Trois motifs pouvaient conduire les corporations à enlever un apprenti à son maître : la maladie, l'émigration ou l'arrêt définitif de l'activité professionnelle :

- *«Se aucun reçoit aprentis par les mestres, et il apouroie [s'appauvrit] ou muert [meurt] ou se li mestre ne va outre-mer [s'exile] ou il ne gist ou lit de langueur, ou si le mestre ne veut lesier [abandonner] son mestier du tout [tout à fait] par quoi il ne puist tenir à son aprentiz ses convences [engagements], li mestres du mestier sunt tenu d'oster l'enfant, et de faire le apprendre»⁴⁴.*

⁴² Statuts des drapiers de soie référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 92.

⁴³ Statuts des fabricants chandeliers de suif référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 161.

⁴⁴ Statuts des corroyeurs de ceintures référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 235.

Ces circonstances autorisaient le transfert de l'apprenti d'un maître à un autre. Si elles mettaient fin au contrat, elles ne mettaient pas fin à l'apprentissage. La garantie de continuité offerte par la corporation couvrait l'apprenti contre ces deux risques concourant à l'arrêt de sa formation.

Enfin, nous devons signaler qu'il existait une troisième circonstance pouvant mettre fin à la formation d'un apprenti : la sanction de la corporation envers un maître maltraitant son apprenti. Précédemment, nous avons envisagé la désertion de l'apprenti comme le résultat d'un comportement opportuniste de sa part mais elle pouvait également être la conséquence de l'opportunisme du maître. En effet, certains maîtres maltraiétaient leurs apprentis pour les forcer à partir et encaisser un droit d'entrée supplémentaire par le recrutement d'un nouvel élève. C'est la raison pour laquelle la corporation prévoyait un délai assez long - généralement un an - avant que le maître ne puisse reprendre un apprenti :

- *«Et se il avenoit que li aprentiz s'enfouist d'entour son mestre, li mestre l'atendroit un an sanz aprentif prendre»⁴⁵.*

Dans certaines corporations, il était même interdit au maître de remplacer l'apprenti fugitif :

- *«Se l'aprentiz se deffuit, que le mestre qui l'aura pris ne puisse autre prendre devant que l'aprentiz ait fet et acompli tout son terme»⁴⁶.*

Cette interdiction était contraignante pour le maître puisqu'elle signifiait moins de main d'œuvre, une production moindre et, *in fine*, de moindres profits. Si le maître avait eu le droit de remplacer l'apprenti, il aurait pu abuser de ce privilège en provoquant sa fuite par des mauvais traitements, par antipathie contre son élève ou pour le remplacer et encaisser de nouveaux droits d'entrée en apprentissage. Par cette clause, la corporation donnait donc à l'artisan un intérêt à rendre la vie supportable à son apprenti. Cette idée que la fuite de l'apprenti impliquait une certaine responsabilité du maître apparaît très nettement dans les règlements des tisserands parisiens du XIII^{ème} siècle. Ceux-ci préoyaient que si l'apprenti s'enfuyait, on devait rechercher si sa fuite n'avait pas eu pour cause des sévices de son maître :

⁴⁵ Statuts des pâtenotriers d'os et de corail référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 67.

⁴⁶ Statuts des épingliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 153.

- «*Se li aprentiz s'en va d'entour son mestre par la défaute de son mestre, les mestre des toisseranz doit mander [appeler] li mestre de l'aprentiz devant soi, et lui blasmer, et dire li que il tiengne l'aprentiz honorablement come filz de preudome, de vestir [vêtir] et de chaucier [chausser], de boivre et de mangier ; et s'il ne fait, on querra [cherchera à] l'aprentiz j [un] autre mestre*»⁴⁷.

Si cette accusation était vérifiée, les jurés réprimandaient sévèrement le maître en question et, en cas de récidive, lui retiraient l'apprenti pour le confier à l'un de ses confrères :

- «*Se li mestres de l'aprentiz ne le fait au commandement du mestre des toisseranz, il doit prendre l'aprentiz, et mestre le ailleurs, où il li semblera boen*»⁴⁸.

Pour cette même raison, la corporation limitait le droit de correction accordé au maître. Certes, ce droit de correction comprenait celui d'user de châtiments corporels mais sans excéder les limites d'une répression raisonnable. Pour éviter les abus, le droit de frapper l'apprenti ne pouvait jamais être délégué par le maître, même à sa femme. Il devait l'exercer en personne et avec modération. S'il dépassait les limites d'une juste correction, il encourait lui-même une pénalité, une condamnation à des dommages et intérêts ou à la prison. Parfois, la résiliation du contrat était prononcée sur demande de l'apprenti. Pour éviter d'en arriver à ces extrêmes, la corporation promouvait les relations paternalistes entre maîtres et apprentis afin que l'apprentissage se déroule dans de bonnes conditions. A Paris, en 1399, Jehan Prévost, huchier, devait promettre de traiter son élève Lorin Alueil «*come flux de preudome... senz le faire battre, mais le bate lui-même s'il mesprent*»⁴⁹.

L'apprentissage prenait normalement fin avec l'expiration du terme fixé par le contrat. Cependant, certaines corporations se donnaient le droit de prolonger l'apprentissage quand, à son terme, l'élève n'avait pas acquis une habileté jugée suffisante par les jurés : «*si [les apprentis] ne donnent point d'argent, ils s'engagent pour plus longtemps*»⁵⁰. A l'inverse,

⁴⁷ Statuts des tisserands parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 116.

⁴⁸ Ibid.

⁴⁹ E. COORNAERT, 1941, p. 201.

⁵⁰ Statuts des cristalliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 54.

d'autres corporations libéraient l'apprenti de son service dès qu'il était jugé capable de vivre de son travail :

- «*Nus orfèvres ne puet avoir aprentis privez ne estrange [de la famille ou non] à mains de x [dix] ans, se li aprentis n'est tex [tel] qu'il sache gaingnier [gagner] cent sols l'an et son despens [dépenses] de boire et de mangier*»⁵¹.

Grâce aux garanties offertes par les corporations aux maîtres et aux apprentis, ces organisations permirent une transmission efficace des compétences artisanales spécifiques nécessaires à l'exercice des activités qu'elles régissaient. De l'accumulation de capital humain que les corporations ont générée sont nées les principales innovations médiévales. En effet, compte tenu de la nature du travail artisanal, offre de compétences et offre de technologie étaient intrinsèquement liées. Aussi consacrerons-nous une seconde section à l'analyse de l'influence des corporations sur le processus d'élaboration et de diffusion des innovations.

⁵¹ Statuts des orfèvres parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 38.

Section 2 / Corporations et offre de technologie :

l'effritement du mythe du conservatisme corporatif

Le rôle fondamental qu'ont joué les corporations dans la transmission des connaissances et des compétences techniques soulève la question de leur contribution aux innovations médiévales, notamment au regard de la formidable réputation de conservatisme technologique attribué à l'artisanat. Souvent considéré comme une période de stagnation technique, le Moyen Age n'en a pas moins été une ère de recherches et de progrès qui ont sensiblement modifié les conditions du travail préindustriel. A partir du XIV^{ème} siècle, le développement des échanges, l'amélioration du niveau de vie, l'apparition de besoins et de goûts nouveaux firent naître un intérêt pour l'amélioration de la qualité et pour l'accroissement de l'échelle de production. Cette tendance fut renforcée par la raréfaction de la main d'œuvre, conséquence de la Peste Noire de 1348. L'augmentation des salaires qui en découla incita à la substitution du capital au travail. La recherche de nouveaux procédés fut également stimulée par le manque de métaux précieux. De là naquirent les efforts pour séparer l'argent de certains minerais, efforts dont toute la métallurgie allait bénéficier. Enfin, les conflits des XIV^{ème} et XV^{ème} siècles stimulèrent également les progrès matériels.

Au regard de ces incitations, on aurait pu attendre de la technologie médiévale des changements appréciables. S'il s'en produisit quelques-uns, les techniques de production sont, dans leur ensemble, restées rudimentaires. «Les progrès techniques les plus significatifs dans le domaine industriel concernent en définitive des secteurs particuliers, ou non fondamentaux, et leur diffusion date de la fin du Moyen Age»⁵². Une question s'impose donc : la limitation de la technologie médiévale est-elle ou non imputable à l'organisation corporative de l'industrie artisanale ? En d'autres termes, l'artisanat sans corporation aurait-il connu plus ou moins d'innovations que ce qui a été observé ?

Pour répondre à cette question, nous nous attacherons, dans un premier paragraphe, à définir la nature et l'origine du progrès technique médiéval car «si les économistes modernes distinguent trois grands types d'innovations – les innovations de produits, de procédés et d'organisation – l'historien économique qui s'intéresse au progrès technique médiéval prend vite conscience que cette distinction perd tout signification au Moyen Age, le rôle de

⁵² J. LE GOFF, 1964, p. 192.

l'innovateur et celui de l'entrepreneur se confondant»⁵³. Nous montrerons que, durant cette période, le progrès technique tenait exclusivement aux inventions des artisans qui créaient dans leurs échoppes leurs propres techniques. Dans ces conditions, l'attitude des corporations vis-à-vis du progrès technique est fondamentale pour comprendre le processus innovateur en œuvre au Moyen Age. Contrairement à l'opinion couramment admise, nous mettrons en évidence, dans un second paragraphe, que les corporations européennes ont généralement eu un effet bénéfique sur l'offre de technologie. L'usage courant des brevets ne datant que du XIX^{ème} siècle, l'incitation pré-moderne la plus significative tenait à la capacité à capter des rentes grâce au secret technique, protégé dans le cadre de la corporation.

§1 / L'industrie artisanale médiévale a-t-elle innové ?

La question de l'innovation dans les économies pré-industrielle a souvent été éludée par l'observation rapide de l'absence de découverte majeure durant cette période⁵⁴. Un examen plus minutieux s'avère néanmoins nécessaire dans la mesure où, au Moyen Age, le progrès technique se traduisait essentiellement par des améliorations marginales de procédés de production ou de produits existants. Les avancées résultaient exclusivement des trouvailles artisanales. Les innovations, quelle que fut leur nature, étaient le résultat d'expérimentations pratiques à petite échelle et de hasard (11). «Siècles après siècles, les procédés de travail du mineur, du fondeur de métaux, de la fileuse, du tisserand, du potier, du briquetier, du verrier,... se modifièrent, mais si lentement que le mouvement, comme celui des aiguilles d'une horloge, était presque imperceptible»⁵⁵. Aux XIV^{ème} et XV^{ème} siècles, l'accélération du rythme des innovations a couramment été attribuée au bouleversement de l'équilibre économique provoqué par la Peste Noire de 1348. En effet, la pénurie de main d'œuvre et l'augmentation de la richesse par tête qui suivit cette épidémie a encouragé l'utilisation plus intensive de capitaux fixes dans le processus industriel (12).

⁵³ E. ASHTOR, 1989, p. 7.

⁵⁴ J. LE GOFF (1964), H. PIRENNE (1933), M. LE MENE (1977),...

⁵⁵ N. ROSENBERG et L. BIRDZELL, 1986, p. 75.

11 / Le progrès technique médiéval : une suite de réponses spécifiques à des besoins successifs

Le Moyen Age connut une foule d'améliorations tant au niveau des produits qu'au niveau des techniques artisanales (111). Celles-ci étaient l'œuvre d'artisans-inventeurs qui n'utilisaient généralement rien d'autre que les connaissances acquises lors de leur apprentissage, leur intuition et une certaine intelligence expérimentale. Science et industrie progressaient alors chacune de leur côté, sans aucune liaison. Les innovations ne résultaient pas des contributions scientifiques à la technologie mais de besoins spécifiques auxquels les artisans apportaient des réponses pratiques (112).

111 / Essor des techniques artisanales et apparition de nouveaux produits

Au niveau de l'artisanat, M. LE MENE (1977) présente la grande découverte du Moyen Age comme étant celle de la machine. L'homme domestiqua à son profit la force de l'eau puis du vent. Il lui restait à en diversifier les emplois par de meilleurs procédés de transmission. Le moulin tendit à se substituer partiellement aux anciens manèges et broyeurs à main pour la fabrication des farines, de la bière, de l'huile, du tanin, du sucre, du pastel, du papier,... Equipée d'arbre à cames, la machine mut bientôt les maillets, les marteaux, voire les scies (1245), ramenés à leur position de départ du fait de leur poids ou à l'aide d'un ressort. Ses applications s'étendirent au foulage des draps, au travail du fer, à celui du bois,... Le moulin, adapté vers 1340 au maniement du soufflet qui projetait sur le métal chauffé au rouge un jet d'air continu, stimula également l'activité des grosses forges. Une série d'inventions permit la réalisation, surtout en Italie du Nord et en Hollande, de grands travaux hydrauliques. Les portes des écluses furent fermées de volets qui en facilitèrent le fonctionnement. En Hollande, vers 1408, apparut le premier moulin à vent destiné à pomper l'eau. Des dragues furent construites pour le curage des ports et des chenaux.

Si l'on excepte le domaine particulier de la construction, deux secteurs industriels bénéficièrent surtout de ces apports techniques : celui du textile et celui de la métallurgie. Dans l'industrie du textile, notamment drapière, les progrès les plus spectaculaires furent accomplis entre le XI^{ème} et le XIII^{ème} siècle. Le démêlage des laines qui se faisait par battage gagna en efficacité avec l'apparition du peigne, puis de la planche à carder, munie de pointes métalliques au XIII^{ème} siècle. Les procédés de filage du coton, de la laine, du chanvre et du lin

furent révolutionnés par l'invention du rouet. Quant au rouet à ailettes, utilisé en Italie pour le bobinage des soies, il se répandit au XV^{ème} siècle dans l'industrie lainière anglaise et allemande, augmentant les rendements de près de 25%. Les progrès du filage furent suivis de près par ceux de l'ourdissage, c'est-à-dire de la préparation de l'ensemble des fils constituant la chaîne du tissu. Les fils, préparés sur un mur jusqu'au XIII^{ème} siècle, le furent à l'ourdissoire à dents, ce qui permit d'obtenir des chaînes plus longues et des pièces de tissu pouvant atteindre vingt à trente mètres. Dès le XII^{ème} siècle, les anciens métiers verticaux commencèrent à céder la place aux métiers horizontaux à pédales.

Contrairement à l'industrie textile dont les progrès furent très précoces, l'industrie métallurgique ne connut guère d'améliorations décisives avant la fin du Moyen Age, si ce n'est dans le domaine des métaux non ferreux avec, par exemple, vers 1290 dans le Devon, la mise au point du four à coupellation qui accrut la production de l'étain ou la création de nouveaux alliages comme les laitons. La recherche des métaux précieux bénéficia des découvertes chimiques. L'acide nitrique permit la séparation de l'or et de l'argent. Plus tard, en 1451, le procédé de l'amalgame au mercure autorisa l'exploitation d'argent des gisements de cuivre argentifère alors que, jusque là, il était surtout extrait des gisements de plomb. Quant au fer, jusqu'à la fin du XIII^{ème} siècle, les forgerons européens ne produisaient qu'un fer doux, dans des hauts fourneaux qui n'atteignaient pas la température de liquéfaction du métal. La grande innovation du XV^{ème} siècle fut d'utiliser la fonte elle-même, en la coulant dans des moules comme cela se faisait déjà pour le bronze, pour la fabrication des cloches puis, au milieu du siècle suivant, pour les canons. Mais, l'invention la plus marquante du XV^{ème} siècle fut celle de l'imprimerie. Les ateliers de copistes professionnels n'avaient cessé, depuis le XIII^{ème} siècle, de perfectionner leurs méthodes avant de parvenir à ce nouveau procédé qui lui-même généra des progrès dans d'autres domaines, notamment dans l'industrie papetière.

Une autre étonnante réussite technique du Moyen Age fut l'invention de l'horloge vers la fin du XIII^{ème} siècle. Les ateliers où l'on cherchait à améliorer la précision de l'instrument devinrent de véritables centres de recherche en mécanique – sur les phénomènes de friction, sur le façonnage des pièces de précision, sur le comportement des métaux et autres matériaux à différentes températures,... Pour N. ROSENBERG et L. BIRDZELL (1986), l'intérêt manifesté à l'optique fut encore plus décisif car il en résulta deux découvertes – la lunette astronomique et le microscope – qui allaient contribuer à la révolution scientifique du XVII^{ème}

siècle. Au Moyen Age, la première réalisation concrète fut la fabrication de verres correcteurs⁵⁶. Les premiers verres de lunettes étaient convexes et corrigeaient la presbytie. On passa, à la fin du XV^{ème} siècle, après de multiples tâtonnements, à la lunette concave. Par ailleurs, les applications du verre dans la vie quotidienne se multiplièrent. Aux fenêtres des demeures, le verre commença à remplacer le papier huilé. Les Pays Bas utilisèrent des serres pour certaines cultures. La place du verre s'accrut dans les ustensiles de ménage. Le verre fournit des récipients résistant à l'action de la plupart des acides que les chimistes apprenaient à isoler.

Enfin, le dernier domaine qui connut des changements fut le domaine militaire où les perfectionnements étaient une question de vie ou de mort. La cotte de maille du XIII^{ème} siècle fut complétée par des plastrons de cuirasse au XIV^{ème} siècle puis remplacée par les complexes armures de plates du XV^{ème} siècle qui succombèrent aux nouvelles armes à feu. Cette invention, avec celle de la poudre, est considérée par J. LE GOFF (1964) comme le progrès le plus spectaculaire du Moyen Age. Leur efficacité militaire fut cependant lente à s'affirmer. Pendant le XIV^{ème} siècle et même après, les premiers canons semaient la terreur chez l'adversaire plus par leur bruit que par leur caractère meurtrier. Leur importance allait surtout venir de ce que le développement de l'artillerie suscita, à partir du XV^{ème} siècle, un essor de la métallurgie.

Après avoir présenté les principales acquisitions techniques du Moyen Age, nous allons nous intéresser à leur mode d'élaboration.

112 / Le règne de l'artisan-inventeur : la conséquence de l'absence de lien entre science et artisanat

Si aucune des innovations précédentes n'eut l'effet d'une révolution, c'est, selon M. LE MENE (1977, p. 136), parce qu'elles doivent être mises en rapport avec le temps s'écoulant entre l'apparition d'une technique et sa diffusion à l'ensemble des régions susceptibles de l'utiliser. «Le monde médiéval vit à un rythme lent et réagit avec lenteur aux innovations. L'impression de grand changement n'est finalement sensible qu'au terme d'un

⁵⁶ Ces auteurs en trouve une trace dans un sermon italien datant de 1286. D'origine grecque, l'optique aurait progressé grâce aux savants musulmans du XI^{ème} siècle dont les travaux furent accessibles en langue latine au XII^{ème} siècle.

très long processus que seul le recul historique permet d'entrevoir». Les progrès s'accroissent néanmoins à partir du XIII^{ème} siècle. Certes, cette accélération se fit de façon irrégulière mais toujours de façon hiérarchisée : une technique entraînant une autre et les progrès d'une industrie déterminant en chaîne l'expansion des autres. L'homme du Moyen Age procédait par tâtonnements successifs, par expérimentations et imitations prudentes. Il affinait les méthodes anciennes et en diversifiait les applications, chaque génération contribuant au progrès. Toutefois, celui-ci était si léger que l'avance en était à peine perceptible sur une courte durée, ce qui aboutit à l'idée communément répandue d'absence de progrès.

A l'opposé de cette conception, L. WHITE (1978) considère que les innovations précédentes furent particulièrement importantes. Du moulin aux verres optiques ou à l'horlogerie, il admire «l'extraordinaire ingénuité» de la population médiévale. Selon lui, le même fossé technologique sépare l'époque médiévale de l'époque moderne que l'époque antique de l'époque médiévale. «A partir du début du XIV^{ème} siècle, l'Europe est parvenue à générer une dynamique technologique unique fondée sur la résolution des problèmes»⁵⁷. Les innovations médiévales constituaient des solutions pratiques à des problèmes de la vie quotidienne. Les intellectuels des XIII^{ème} et XIV^{ème} siècles n'ont rien inventé qui pouvait avoir une réelle valeur pratique. Les inventeurs anonymes furent ceux qui firent avancer la technologie médiévale : sait-on qui a inventé les verres optiques, l'horloge mécanique, le compas ou encore les moulins ? Ces progrès étaient dus à des améliorations anonymes faites par des artisans ou des marchands confrontés à des problèmes pratiques dans leurs ateliers. Les idées les plus intéressantes n'étaient pas répertoriées mais directement intégrées dans la pratique.

A la fin de son ouvrage, L. WHITE (1978) décrit l'invention sur laquelle les maîtres des universités se sont penchés avec le plus d'ardeur, à savoir la machine à mouvement perpétuel. En dépit du fait que de nombreuses activités industrielles auraient pu bénéficier de ces recherches, le problème du mouvement perpétuel est resté ésotérique. La science médiévale n'a pas fourni de réponse aux tisserands préoccupés par l'amélioration de leurs métiers à tisser. Nullement intéressés par les méthodes de production, les intellectuels médiévaux restaient cloîtrés dans leurs universités ou églises, sans contact avec les industriels. L'architecture est la seule spécialité qui ait eu, au Moyen Age, un aspect industriel.

L'architecte, qui calculait d'après des règles, s'opposait à l'architecte-artisan, au maçon qui appliquait des recettes. La coexistence, parfois conflictuelle, des deux types de constructeurs durera jusqu'à la fin du Moyen Age. J. LE GOFF (1964) nous rapporte le débat révélateur qui eut lieu, au tournant du XIV^{ème} au XV^{ème} siècle sur le chantier de la cathédrale de Milan, entre l'architecte français pour qui il n'y avait pas de technique sans science – *ars sine scientia nihil est* – et les maçons lombards pour qui la science n'était que technique – *scientia sine arte nihil est*.

Cette absence de lien entre sciences et artisanat constituait la principale limite au progrès technique médiéval. Ainsi que le souligne M. LE MENE (1977, p. 139), «dès que la technique nécessitait un début de réflexion et non plus seulement une série de gestes ou d'actions plus ou moins automatiques et alors même que le progrès n'était pas freiné par le coût de l'investissement, la progression était encore plus lente». Plus on s'élevait dans le degré de la réflexion, plus lent était en général le progrès : «dès qu'il y a nécessité d'une organisation de la pensée selon des schémas logiques, il accuse de sérieux retards»⁵⁷. Cependant, les artisans compensaient le déficit qu'ils pouvaient avoir en termes de capacités de calcul par une plus grande créativité et réceptivité aux progrès extérieurs. E. ASHTOR (1989), C. CIPOLLA (1976) et L. WHITE (1978) s'accordent à reconnaître que l'Europe médiévale présentait la particularité de s'approprier des techniques étrangères pour les adapter, les améliorer et les intégrer dans sa trajectoire technologique.

Si tous soulignent la réceptivité de l'Europe de l'ouest aux innovations, ils ne lui attribuent pas la même origine. C. CIPOLLA (1976) conclut à l'impossibilité d'attribuer l'ouverture d'esprit des européens à un facteur particulier dans la mesure où aucun facteur discriminant par rapport aux autres pays ne peut être distingué. L. WHITE (1978) met l'accent sur le rôle de la religion chrétienne dans la promotion du progrès technique. D'une part, le travail physique, même le plus dégradant, y avait acquis une valeur spirituelle apparentée à la dévotion. Une meilleure maîtrise de la nature pouvait être assimilée à une collaboration avec le Créateur. D'autre part, les enseignements de l'Eglise, en prônant la compassion, tendaient à favoriser la recherche de la diminution de la pénibilité du travail. Toutefois, cette conception de la religion comme stimulant du progrès technique nous semble peu convaincante au regard de deux arguments. Le premier tient à la nature du travail pour la

⁵⁷ L. WHITE, 1978, p. 230.

⁵⁸ M. LE MENE, 1977, p. 141.

religion chrétienne. Il est, en effet, considéré comme la sanction divine pour les péchés de l'espèce humaine. Dès lors, alléger les charges de travail des hommes reviendrait à contrecarrer la volonté de Dieu. Le second tient à l'absence de lien entre sciences et technologie au Moyen Age. Certes, la technique médiévale était essentiellement une technique au service de Dieu. Le traité de Théophile, *De diversis artibus*, premier traité technique du Moyen Age⁵⁹, nous en donne l'illustration. Les procédés qu'il décrit étaient ceux que l'on employait dans les ateliers monastiques. Ils étaient surtout destinés à construire et à orner une Eglise. Mais là où la religion pouvait exercer la plus grande influence sur la technologie, c'est-à-dire dans les universités, peu d'intérêt était accordé aux problèmes mécaniques des artisans. Enfin, E. ASHTOR (1989) considère que l'attitude de l'Europe médiévale vis-à-vis du progrès technique ne peut être comprise sans tenir compte des modifications de l'offre de travail et de l'offre de capital qu'elle a connues. Aussi consacrerons-nous notre prochain paragraphe à l'analyse des liens qui ont uni l'évolution de la technologie médiévale à celle de la disponibilité relative en facteurs de production.

12 / Relations entre offre de travail, offre de capital et progrès technique

«Moulins mus par l'eau ou le vent, moulins à grains, à tan, à foulon, scieries hydrauliques, martinets de forge, rouet : autant de progrès qui uniformément aboutissaient à une utilisation plus efficace des forces naturelles, inanimées ou non ; par suite à épargner le travail humain ou, ce qui revient à peu près au même, à lui assurer un meilleur rendement. Pourquoi ? parce qu'il y avait moins d'hommes peut-être»⁶⁰. L'accélération de l'offre technologique après la Peste Noire de 1348 fut particulièrement sensible. La raréfaction de main d'œuvre qualifiée incita les artisans à substituer du capital au travail (221). Cette substitution fut également stimulée par un montant de capital par tête plus important du fait des héritages et de l'augmentation des salaires provoquée par la pénurie de travailleurs (222). La réaction de l'industrie artisanale à ces chocs exogènes dépasse le simple cadre des corporations. L'intégrer à notre analyse nous paraît nécessaire pour distinguer la part imputable à ces organisations dans l'évolution technologique médiévale.

⁵⁹ Le premier livre est consacré à la préparation des couleurs, le deuxième livre au vitrail le troisième à la métallurgie et surtout l'orfèvrerie.

⁶⁰ M. BLOCH, 1968, p. 194.

121 / Offre de travail et progrès technique

Telle que l'entend E. ASHTOR (1989), la question des liens ayant uni le progrès technologique et l'offre de travail au Moyen Age repose sur la chronologie entre le rythme des innovations et l'évolution de la main d'œuvre disponible. Dans cette optique, l'accélération des améliorations de la technologie médiévale observée à partir de la seconde moitié du XIV^{ème} siècle peut être attribuée à la raréfaction de la main d'œuvre disponible. Selon lui, l'ampleur des pertes démographiques résultant de la Peste Noire de 1348 constitua le premier moteur à l'innovation et, surtout, à la recherche de procédés de production utilisant plus intensivement le capital. Dans certaines villes, telle Venise, les répercussions de la peste furent particulièrement sensibles sur les structures industrielles existantes. La construction de galères, fleuron de l'industrie vénitienne, fut lourdement touchée par les conséquences dévastatrices de cette épidémie. Cette branche étant la plus grande source d'emploi pour les artisans locaux, l'ensemble de l'économie de Venise eut à en souffrir. Le gouvernement de cette ville fut alors rapidement amené à intervenir. A court terme, le principal problème était de recruter des marins pour maintenir l'offre de galères avec équipages. Or, «avec une population divisée par deux, le vénitien moyen était deux fois plus riche et deux fois moins enclins à supporter les dures conditions d'une vie passée à ramer»⁶¹. Aussi, les autorités enrôlèrent-elles des criminels pour servir en mer. A plus long terme, elles cherchèrent à relancer leur industrie dominante grâce à la fabrication de bateaux utilisant moins intensivement le travail. Commença alors un long processus de tâtonnements dont l'aboutissement, véritable succès technologique, fut la création des galions.

Comme la plupart des villes européennes, Venise ne chercha pas à compenser la pénurie de main d'œuvre salariée en ayant recours à l'esclavage. Pour S. A. EPSTEIN (1991), ce choix s'explique par la supériorité du coût de l'esclave par rapport au travailleur libre. En 1250, le seul prix d'achat d'un esclave représentait l'équivalent de cent jours de travail pour un tisserand anglais. Un siècle plus tard, ce prix devait être multiplié par trois. A ce coût d'achat initial s'ajoutaient les dépenses quotidiennes d'entretien de l'esclave. Compte tenu de l'ensemble de ces dépenses, le travailleur libre représentait un moindre coût. Le maître artisan ne rémunérait son valet que les jours où il travaillait. Si ce salaire journalier pouvait être supérieur au coût de subsistance d'un esclave, l'embauche d'un travailleur libre ne faisait supporter aucun frais supplémentaire à son employeur. Malgré la hausse des salaire observée

dans la seconde moitié du XIV^{ème} siècle, S. A. EPSTEIN (1991) estime que le coût d'un travailleur salarié restait inférieur au coût d'un esclave du fait de l'apport initial que l'achat de ce dernier exigeait. A la substitution d'une main d'œuvre servile à une main d'œuvre libre, les maîtres artisans préférèrent compenser les pertes humaines par une utilisation plus intensive du capital. La Peste Noire encouragea donc l'amélioration des techniques existantes. L'exemple de l'industrie maritime vénitienne en est une parfaite illustration. Faute de pouvoir former des équipages de taille suffisante, les bateaux utilisant l'énergie humaine des rameurs furent progressivement remplacés par des bateaux reposant principalement sur leurs rouages.

Cette interprétation de l'accélération du progrès technique comme conséquence de la raréfaction de la main d'œuvre ne fait toutefois pas l'unanimité. Certains, comme C. CIPOLLA (1976), suggèrent que la pénurie de travail après 1348 est une explication trop naïve des améliorations significatives de la mécanisation des processus de production. Il préfère y voir les progrès de l'ouverture d'esprit et de la réceptivité des artisans médiévaux aux innovations techniques. D'autres, comme L. WHITE (1978), considèrent que la véritable révolution technologique du Moyen Age - «la conquête de la nature par les techniques humaines» - eut lieu bien avant la peste. Cette révolution créa une trajectoire technologique sur laquelle les innovations devaient s'inscrire à un rythme croissant. L'accélération du développement technologique à partir de 1350 résulterait donc plus de la dynamique interne du progrès technique que de la baisse de l'offre de travail. Point commun de ces deux interprétations, l'augmentation du nombre d'inventions et d'améliorations des techniques existantes observée après la Peste Noire est considérée comme une simple accélération du progrès technique de la période précédente. Or, une autre hypothèse existe : celle proposée par M. BLOCH (1968) et reprise par P. DOCKES (1979) et qui, bien qu'initialement destinée à expliquer l'essor du moulin à eau et la fin de l'esclavage rural, peut être appliquée au problème de l'innovation technologique dans les villes.

Leur idée est qu'au Moyen Age «le progrès technique fut un sous-produit des luttes sociales et la forme qu'il prit fut déterminée par les rapports sociaux»⁶². Dans une optique marxiste, la classe exploitante détermine le développement de la puissance productive parce qu'elle lutte pour imposer et reproduire les rapports d'exploitation qui la font vivre en tant que telle. Lorsque la classe exploitée se défend et réussit à imposer soit une réduction du taux

⁶¹ F. LANE, 1973, *Venice : A Maritime Republic*, Baltimore, p. 175.

⁶² P. DOCKES, 1979, p. 227.

d'exploitation soit une rupture de l'ancienne forme d'exploitation, la classe exploitante réagit en recherchant de nouvelles organisations, de nouveaux moyens de production pour retrouver soit un taux d'exploitation supérieur soit une nouvelle forme d'exploitation. Par rapport au servage, le développement du travail salarié n'est qu'un changement de forme de l'exploitation, une libération seulement formelle des serfs. Il procure aux maîtres artisans non seulement une incitation à encourager les améliorations technologiques mais surtout le pouvoir d'obliger l'adoption de ces nouvelles méthodes. Les formes que prit le progrès technique dans les ateliers corporatifs étaient celles qui permettaient d'accroître l'exploitation des valets mais pas nécessairement d'augmenter la productivité. La mécanisation des procédés de production a aussi été le moyen de faire régner l'ordre dans ces échoppes. Puisque les compétences techniques restait la base de l'artisanat, les artisans détenteurs de capitaux devaient lutter sans cesse contre l'insubordination de leurs valets. La substitution du capital au travail marqua la volonté des maîtres d'affermir leur pouvoir et d'extraire un plus fort surplus du travail de leurs valets. En accédant au statut d'employeurs, les artisans devinrent capables de faire respecter des règles de travail et des méthodes de production dans leurs échoppes. Ils pouvaient donc obliger leurs employés à utiliser de nouvelles techniques. Ainsi que le résume S. EPSTEIN (1991, p. 247), «aux XIII^{ème} et XIV^{ème} siècles, les salaires, avec les possibilités de coercition sur le marché du travail et dans les échoppes qu'ils impliquaient, ont libéré le tourbillon des innovations technologiques. Comment cela se produisit-il ? Les maîtres réussirent non seulement à contraindre leurs valets à utiliser de nouvelles méthodes, ou à substituer de nouvelles machines à leurs employés, mais également à dominer les nouvelles relations entre offreurs et demandeurs de salaires. Ce changement de structure sociale a fait des salariés les précieux outils par lesquels la technologie devint rentable».

Si l'intérêt des artisans, en tant qu'employeurs, paraît aller dans le sens d'une mécanisation du processus de production, encore fallait-il qu'ils disposent de la capacité de financement nécessaire à ce type d'investissement.

122 / Offre de capital et progrès technique

Discuter de la place du progrès technique dans l'industrie artisanale implique de s'interroger sur les capacités de financement de ces nouveaux équipements. Si les artisans voulaient innover, encore devaient-ils pouvoir le faire, c'est-à-dire financer leurs investissements soit à partir de leurs fonds propres soit grâce à une offre extérieure de capitaux. Concernant la première possibilité, la Peste Noire, pour négative qu'elle fut sur le stock de capital humain, fut cependant bénéfique sur le plan de l'accumulation personnelle de capitaux financiers. De l'avis de C. CIPOLLA (1970), plus que la baisse de l'offre de travail, l'accélération du rythme des innovations observée dans la seconde moitié du XIV^{ème} siècle a été permise par l'augmentation de la richesse par tête. Certes, un montant considérable de savoir faire et de capital humain fut perdu avec la mort de nombreux artisans, valets et apprentis. Mais, en contrepartie, les vivants disposaient individuellement de plus de capitaux.

De plus grandes possibilités de financement n'impliquaient pas nécessairement une augmentation des investissements en capitaux fixes. La population médiévale marquait naturellement une forte propension à rechercher une amélioration matérielle immédiatement consommable. Cette tendance était accentuée par des contingences sociales qui la poussaient à des dépenses non rentabilisables. Quant à l'aristocratie aisée, source potentielle d'offre de capitaux dans l'économie, les investissements qu'elle consentait étaient principalement du domaine des équipements collectifs - aménagement des marchés, entretien et construction de routes. Quels qu'en furent les effets bénéfiques sur le commerce et l'industrie, ils n'avaient pas pour finalité première de soutenir l'expansion de la production mais d'offrir des bénéfices par la perception de nouveaux droits - tonlieux, péages, banalités,... «Ses investissements procédèrent rarement d'une volonté délibérée d'accroître la productivité globale par de nouveaux équipements plus performants mais du désir d'attirer et de retenir la main d'œuvre afin d'augmenter les profits immédiats par la perception de droits divers»⁶³.

Enfin, l'intégration du progrès technique dans le processus de production exigeait également que les possibilités d'investissement soient en rapport avec le coût du capital. Après 1350, l'accroissement de la capacité de financement permit de réduire le frein à l'adoption de nouveaux équipements que constituait le coût des techniques. Ces investissements étaient d'autant plus difficiles à rentabiliser que la productivité artisanale était

très faible. Au regard des estimations de M. LE MENE (1977) et de P. WOLFF (1986) pour l'industrie métallurgique, la faiblesse des rendements est remarquable. Les procédés d'affinage ne permettaient pas d'extraire plus de 50% du fer contenu dans le minerai. Dans les petits fourneaux, on ne pouvait espérer obtenir par coulée plus de quatre à cinq lingots d'un poids total d'une quinzaine de kilos. Les progrès furent sensibles lors de l'apparition des forges catalanes. Mais la production n'était encore que de cinquante à soixante kilos de fer par coulée, soit quelques tonnes seulement par an. Il fallut attendre le XV^{ème} siècle pour voir la production annuelle du haut fourneau, néanmoins peu répandu, atteindre le faible chiffre de quarante à cinquante tonnes de fonte par an. Pendant longtemps, la croissance de la production dépendit beaucoup plus de la multiplication du nombre des forges artisanales traditionnelles que des apports techniques.

L'artisanat textile était dans une situation similaire même si l'amélioration des techniques favorisa l'accroissement des rendements. M. LE MENE (1977) rapporte qu'à Darnétal, en 1457, on foulait en sept à huit jours le drap de treize aunes qui demandait quatorze jours à Rouen. Pourtant, précise-t-il, si on considère l'ensemble des opérations nécessaires à la réalisation d'une pièce de tissu, les rendements restent étonnamment bas. A Hondschoote, à la fin du XV^{ème} siècle, la production de quinze à vingt milles pièces de saies⁶⁴ correspondait vraisemblablement au travail d'environ six cents artisans, soit une moyenne de vingt cinq à trente pièces seulement par an et par artisan. A Prato, à la fin du XIII^{ème} siècle, les drapiers employés par la firme Datini ne mettaient en œuvre que peu de pièces de drap à la fois, généralement deux, et la production annuelle par métier ne dépassait guère une quinzaine de pièces⁶⁵. On comprend alors mieux pourquoi au Moyen Age une pièce de drap ait pu être considérée comme une petite fortune. R. MILLWARD (1981) ne doute pas que les artisans médiévaux aient eu conscience de la faible productivité de leurs échoppes. Selon lui, la volonté d'améliorer le rendement de leurs équipements explique que, dès le XIII^{ème} siècle, les maîtres voulurent allonger le temps de travail. Certains revendiquèrent même le droit de travailler la nuit. La concession qui leur fut accordée par Philippe IV le Bel fut de courte durée. Les corporations s'y opposèrent au motif de la préservation de la qualité des produits offerts.

⁶³ J. HEERS, 1973, p. 114.

⁶⁴ Une saie était un manteau court en laine que l'on attachait sur l'épaule avec une broche.

⁶⁵ S. A. EPSTEIN, 1991, p. 251.

Ce bref aperçu des techniques et productions médiévales montre que le Moyen Age a été une période de progrès technique. S'il ne se traduisit pas par des innovations majeures bouleversant les techniques existantes, il n'en était pas moins présent sous la forme d'améliorations successives des produits et des méthodes de production. Les artisans médiévaux ont fait preuve d'habileté, de créativité et d'audace pour compenser l'absence d'intérêt que portaient les intellectuels de l'époque à leurs problèmes pratiques. La science progressant de son côté, sans liaison avec l'industrie, les artisans furent à l'origine des principales inventions médiévales. Dans ces conditions, nous ne pouvons que nous interroger sur le rôle des corporations sur l'offre de technologie : ont-elles stimulé ou, au contraire, freiné les innovations ?

§2 / Les corporations se sont-elles opposées au progrès technique ?

Dans ce domaine, les artisans corporatifs sont précédés d'une forte réputation de conservatisme technologique. Cette opinion se trouve parfaitement résumée par la thèse de J. MOKYR (1992) selon laquelle les corporations n'ont produit aucune innovation endogène pas plus qu'elles n'ont accepté d'innovation provenant de l'extérieur. Pour notre part, nous pensons que cette interprétation trahit le rôle que ces organisations ont joué dans le processus de découverte et de diffusion du progrès technique. Le prétendu conservatisme corporatif n'était pas une opposition de principe à toute innovation mais, au contraire, répondait à un critère de sélection fondé sur la protection et la valorisation du capital humain des artisans (21). Nous montrerons que l'organisation corporative a stimulé l'offre de technologie grâce aux externalités positives qu'elle produisait sur la recherche de nouveaux procédés et, surtout, aux rentes qu'elle fournissait aux inventeurs (22).

21 / La rationalité de l'arbitrage corporatif

La question de l'innovation au Moyen Age est une question délicate dans la mesure où le progrès tenait à des améliorations marginales des techniques et des produits existants, améliorations anonymes résultant d'expérimentations à petite échelle et de hasard. Néanmoins, un constat s'impose : les inventions sont exclusivement le fait des artisans. Etant donné que l'industrie artisanale était essentiellement caractérisée par une organisation corporative du travail, on ne peut que s'interroger sur la pertinence de la thèse du

conservatisme technologique des corporations (211). Certes, ces organisations ont refusé des innovations qui, aujourd'hui, nous paraissent avoir été de nature à améliorer la productivité artisanale. Mais, leurs décisions se justifiaient par la volonté des artisans corporatifs de préserver la valeur de leurs compétences spécifiques. Nous montrerons que les corporations ne se sont opposées qu'aux innovations intensives en capital susceptibles de décourager les artisans à investir ou à maintenir leur capital humain (212).

211 / Le mythe du conservatisme technologique des corporations

L'opinion courante selon laquelle le conservatisme technologique était caractéristique de la politique corporative se fonde sur deux éléments structurant cette organisation : la réglementation du processus de production et les inspections de la police professionnelle dans les ateliers des artisans. La première est supposée n'avoir laissé aucune place à l'expression de l'initiative individuelle tandis que les secondes étaient censées s'assurer du strict respect des processus de production imposés par les corporations. «Les règlements imposent, avec une minutie qui va toujours croissant, les procédés d'une technique rigoureusement la même pour tous [...]. Personne ne peut se permettre de nuire aux autres par des procédés qui le mettraient à même de produire plus vite et à meilleur marché. Le progrès technique apparaît comme une déloyauté»⁶⁶. Outre le fait qu'ils ne concernent qu'un seul type d'innovation, les innovations de procédé, ces deux arguments présentent des faiblesses que les recherches modernes n'ont cessé d'accentuer depuis la seconde moitié du XX^{ème} siècle.

Tout d'abord, la question de l'innovation rejoint celle de l'autonomie des artisans corporatifs : ces derniers avaient-ils la liberté nécessaire pour expérimenter de nouveaux procédés de production ou de nouveaux produits ? L'analyse des réglementations édictées par les corporations⁶⁷ a montré que ces organisations n'ont jamais imposé l'utilisation d'équipements précis ou la mise en œuvre de techniques données. Elles se contentaient d'interdire les procédés de production qu'elles jugeaient incapables de garantir aux consommateurs l'achat d'un produit de qualité minimale. *A contrario*, nous pouvons en déduire que les artisans étaient libres d'utiliser les techniques qu'ils voulaient à condition que le résultat obtenu soit au moins conforme à celui exigé par la corporation. Certains pourront objecter que dans des industries telles que le textile, par exemple, la corporation imposait

⁶⁶ H. PIRENNE, 1933, p. 325.

⁶⁷ Cf. chapitre 2.

l'utilisation d'équipements précis. Or, nous n'avons trouvé aucune trace d'une obligation aussi stricte dans les règlements que nous avons consultés, que ce soit dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU que dans la collection de documents publiée par T. SMITH (1870). Tout au plus y apparaissent des limitations du nombre de métiers à tisser que pouvait posséder un maître et des obligations de résultat au sens où le tissu devait présenter des dimensions précises qui, comme nous l'avons vu, devaient permettre de le distinguer de la production d'autres villes. *A priori*, aucun élément de la réglementation corporative n'empêchait l'adoption d'innovations de procédés. Au contraire, S. A. EPSTEIN (1991, p. 129) considère l'obligation de résultat imposée par la législation corporative comme une incitation au progrès technique : «des standards uniformes appliqués aux produits finis, et non aux méthodes de production, laissaient les maîtres libres d'investir en capital, d'expérimenter de nouveaux procédés et de chercher à diminuer leurs propres coûts pour un résultat fixé».

Pas plus que la réglementation, nous ne pensons que les inspections de la police professionnelle n'étaient un frein à l'expérimentation de nouvelles techniques. Sa fonction n'était pas de vérifier la conformité des procédés de production utilisés mais de contrôler la qualité des produits finis. Cette police ne pouvait dénoncer et sanctionner que les déviations des produits artisanaux par rapport aux standards de production. Les techniques de production mises en œuvre n'étaient pas de son ressort. Dans la mesure où les produits respectaient les normes minimales édictées par la corporation, les jurés n'avaient rien à reprocher au maître qui les avait fabriqués, quels qu'aient été les techniques ou équipements utilisés. C'est à ce titre que E. HIRSHLER (1954) considère la technologie comme le domaine où l'initiative individuelle pouvait s'exprimer le plus librement au sein de l'économie corporative. Le progrès technique s'intégrait facilement dans la structure corporative soit par l'apparition *ex nihilo* d'une nouvelle corporation soit par la scission d'une corporation existante en deux organisations distinctes. L'invention de la première machine à fabriquer les fils de fer fonctionnant à partir de l'énergie hydraulique au début du XIV^{ème} siècle en est une illustration. Ce nouveau procédé de production aboutit à l'apparition d'une nouvelle corporation dont les membres quittèrent la corporation des armuriers à laquelle ils étaient attachés auparavant.

Les innovations de produit, tenant à l'amélioration d'un produit existant ou à la mise au point d'un nouveau produit, avaient des conséquences structurelles similaires. Dans le premier cas, si l'amélioration du produit considéré était du goût des consommateurs, deux

possibilités se présentaient : soit elle amenait la corporation à revoir ses standards de production pour intégrer les nouvelles caractéristiques du produit soit elle aboutissait à la création d'une nouvelle organisation spécialisée. A cet égard, la multiplication et la diversification croissante des corporations démontre, selon S. A. EPSTEIN (1991), l'existence d'innovations de produit. Les nouvelles organisations résultaient soit de l'évolution d'une activité ancienne déjà organisée en corporation soit de l'extension d'une activité jusqu'à atteindre une taille suffisante pour justifier la création d'une organisation formelle indépendante. Par exemple, en mars 1300, le Prévôt de Paris accorda des statuts à une activité apparemment nouvelle : celle de la fabrication de porte monnaie en soie de style Saracen. Pour autant, il est probable que les producteurs de ces porte-monnaie d'un genre particulier existaient bien avant cette date. Seulement, leur activité n'avait pas encore atteint un stade de développement justifiant la création d'une organisation spécifique. Jusque là, ils avaient dû appartenir soit à la corporation des tisserands de tapis Saracen soit à la corporation des producteurs de porte-monnaie.

A l'inverse, certaines corporations disparaissaient du fait de l'apparition de nouveaux substituts plus à même de satisfaire les goûts du public. Par exemple, les corporations regroupant les fabricants de parchemin disparurent progressivement suite à l'introduction du papier, la production de gobelets en bois déclina avec l'usage croissant du verre, les producteurs de lances disparurent pour laisser place aux producteurs d'armes à feu,... Cette évolution se traduisait soit par la disparition de la corporation au fur et à mesure que ses membres se retiraient de l'activité concernée soit par une redéfinition de son activité. E. HIRSCHLER (1954) cite ainsi le cas des fabricants de lances de Lübeck qui, voyant leur activité péricliter au profit des armes à feu, recentrèrent leur activité sur la production de seaux, baquets et abreuvoirs en bois.

Ce mouvement permanent de créations, transformations et disparitions de corporations reflétait la vigueur des innovations dans l'industrie médiévale. Nous devons cependant admettre que les corporations n'ont pas toujours considéré avec une égale bienveillance toutes les innovations. Si certaines obtenaient leur aval, d'autres suscitaient leur farouche opposition.

212 / Les principes sous-jacents à la sélectivité corporative des innovations de procédés

«Si [le conservatisme corporatif] est une façon d'affirmer que les corporations n'ont jamais intégré d'innovations, on peut facilement démontrer que ce postulat est faux ; si c'est une façon de dire qu'à certaines époques, les corporations se sont montrées conservatrices, il perd toute valeur théorique»⁶⁸. En d'autres termes, S. EPSTEIN (1998, p. 694) considère ce type d'affirmation comme «méthodologiquement naïf». Critiquer le comportement conservateur de ces organisations revient à supposer qu'elles ont eu tort de rejeter des innovations censées donner de meilleurs résultats que les techniques qu'elles utilisaient. Plus précisément, ce postulat suggère que, par principe, les corporations se sont opposées aux innovations. Jamais il n'intègre la possibilité d'un arbitrage rationnel des corporations fondé sur l'appréciation des mérites de l'innovation proposée. A cet égard, le refus des corporations, au XIII^{ème} siècle, d'utiliser le moulin à foulon est souvent présenté comme une preuve irréfutable de leur obscurantisme. Or, il est aujourd'hui reconnu que les premiers moulins étaient loin de permettre la production d'articles d'une qualité au moins égale à celle obtenue par le foulage aux pieds. Ce ne fut que lorsque ces premiers moulins furent améliorés que les corporations acceptèrent de les intégrer dans leur processus de production. Cet exemple laisse donc transparaître un premier critère de sélection adopté par les corporations pour décider de l'avenir d'une innovation. En l'occurrence, l'adoption d'une nouvelle technique était conditionnée par sa capacité à améliorer la qualité de la production courante. Ce critère n'était cependant pas le principal. En effet, certaines innovations permettant la fabrication d'articles de meilleure qualité n'ont pas été acceptées par les corporations. L'arbitrage corporatif intégrait donc une autre dimension : celle de la valorisation des compétences artisanales.

L'investissement en capital humain spécifique requis par l'exercice d'une profession impliquait que les artisans spécialisés puissent le rentabiliser une fois leur formation finie. Le retour sur investissement dépendait de la nature du processus de production mis en œuvre : plus les méthodes de production exigeaient du travail qualifié, plus les compétences étaient valorisées, et inversement *mutatis mutandis*. Dans ces conditions, il est probable que les corporations ont privilégié les innovations épargnant le capital et valorisant les compétences. En effet, les innovations intensives en capital auraient dévalorisé l'investissement en capital

⁶⁸ S. EPSTEIN, 1998, p. 694.

humain et réduit les incitations à investir dans de nouvelles compétences⁶⁹ ; sans compter sur le fait que l'utilisation de techniques intensives en capital se heurtait au faible développement des marchés des capitaux. C. LIS et H. SOLY (1994) concluent également à l'opposition des artisans corporatifs à l'encontre des innovations épargnant le capital mais ils justifient cette position par la volonté des corporations de préserver l'indépendance de leurs membres. Ce type d'innovation tendait non seulement à substituer du travail générique, non qualifié, au travail qualifié mais aussi à augmenter le capital nécessaire à un artisan pour s'installer à son compte ou pour se moderniser. Ces deux éléments avaient pour conséquence de provoquer un transfert du contrôle du processus de production des détenteurs de compétences aux détenteurs de capitaux, c'est-à-dire de placer les artisans sous la subordination d'investisseurs les reléguant au simple rang de salariés. Or, les corporations étant nées d'un mouvement d'affranchissement et de liberté, les artisans refusaient de sacrifier leur nouvelle autonomie pour augmenter l'échelle de leur activité.

La réaction des corporations aux changements techniques n'était pas le seul produit de ces déterminants économiques. Elle dépendait également de deux autres facteurs : sa composition sociale et l'influence des pouvoirs publics. Tout d'abord, l'innovation tendant à détruire le *statu quo*, les conflits individuels entre les membres d'une corporation devaient être résolus à l'avantage des partisans du changement. En effet, au sein d'un même métier, une différence fondamentale existait entre l'attitude des artisans les plus pauvres et celle des plus riches. Les premiers, disposant de faibles capacités d'investissement en capital, tiraient principalement profit de leurs compétences. Ils s'opposaient donc vivement aux innovations intensives en capital. A l'inverse, les artisans les plus riches étaient déjà beaucoup moins directement impliqués dans le processus de production qu'ils déléguaient aux valets pour se spécialiser dans la commercialisation de leurs marchandises. Ils n'étaient alors que trop favorables à toute innovation permettant d'augmenter la productivité de leur atelier. Par conséquent, la décision finale de la corporation quant à l'adoption d'une innovation dépendait de l'influence respective de ces deux groupes. Globalement, du XIII^{ème} siècle à la moitié du XIV^{ème} siècle, à l'exception des grandes industries d'exportation, les artisans corporatifs formaient une catégorie sociale relativement homogène, ce qui facilitait la prise de décisions

⁶⁹ S. EPSTEIN (1998, p. 696) affirme qu'en dépit d'une absence de recherches systématiques, les archives qu'il a pu consulter tendent à montrer que c'est précisément cet arbitrage qui a prévalu en Angleterre avant 1750. Entre 1660 et 1799, les innovations épargnant le travail représentaient moins de 20% des innovations totales tandis que les innovations visant à épargner le capital et à améliorer la qualité représentaient plus de 60% de ce total. Selon lui, aucune raison n'amène à penser que, dans ce domaine, l'Angleterre constituait une exception.

collectives consensuelles. En revanche, lorsque des écarts croissants de richesse ont commencé à se faire jour à la fin du XIV^{ème} siècle, les conflits se sont multipliés. Cette divergence d'intérêts entre les petits maîtres et les autres a parfois été jusqu'à la scission de la corporation en deux organisations distinctes : d'un côté, les artisans travaillant à petite échelle pour le marché local et privilégiant des processus de production intensifs en travail qualifié ; d'un autre côté, les artisans les plus riches optant pour des processus de production intensifs en capital.

Outre ces arbitrages internes, la décision d'intégrer une innovation dans l'industrie était également du ressort des pouvoirs publics. Leur influence était d'autant moins négligeable que S. THRUPP (1965, p. 274) a montré qu'ils pouvaient s'avérer plus conservateurs que les corporations⁷⁰. Pour illustration, elle cite, entre autres, la décision prise par le *podesta* de Parme, en 1266, d'infliger une amende aux cordonniers qui utiliseraient de nouvelles techniques de production. Comme toute décision publique, le choix des autorités locales était sujet à l'action des différents groupes de pression corporatifs. Il est difficile de conclure à la faveur de quel groupe les pouvoirs publics ont le plus couramment intercédé. Affirmer qu'ils se laissaient influencer plus volontiers par les maîtres les plus riches serait trop facile. Certes, ils ont pu ignorer les plaintes des petits artisans quant à la concurrence que ces derniers jugeaient déloyale des maîtres les plus riches utilisant des innovations intensives en capital. Mais, les autorités publiques ont également protégé les petits artisans. En effet, lors des phases de récession, elles se devaient de soutenir les intérêts des maîtres les plus pauvres afin d'assurer la stabilité politique et sociale nécessaire en ces périodes de crise.

Au terme de cette analyse, deux conclusions émergent. Tout d'abord, le conservatisme technologique n'était ni caractéristique de la politique corporative ni le seul fait de ces organisations. Il était également le produit de conditions institutionnelles, politiques et sociales placées au-delà du contrôle des corporations. Ensuite, il n'était pas assimilable à un conservatisme systématique, c'est-à-dire à un refus de principe de la part des artisans corporatifs. Ces derniers avaient toute liberté pour introduire des innovations de produits. Quant aux innovations de procédés, un arbitrage rationnel fondé sur leurs conséquences en termes de valorisation du capital humain, aboutissait à leur sélection. Seules celles épargnant

⁷⁰ S. EPSTEIN (1998) partage également cette opinion et souligne que le conservatisme étatique connut son apogée avec le mercantilisme. Durant cette période, plus que les corporations, ce fut l'Etat qui interdisait l'adoption d'innovations de procédés. Il souhaitait maintenir les techniques de production traditionnelles afin de conserver la qualité de la production nationale.

le travail suscitaient l'opposition des corporations, les autres trouvaient leur place au sein de ces organisations. Celles-ci ne se contentaient pas de décider de l'adoption d'une nouvelle technologie, elles jouaient également un rôle essentiel dans leur élaboration.

22 / La corporation : un moteur de l'offre technologique médiévale

Sachant que les innovations médiévales étaient exclusivement le fruit des trouvailles artisanales, une question s'impose : quelle fut l'influence des corporations sur le progrès technique ? Selon S. EPSTEIN (1998), ces organisations ont accéléré l'offre de technologie de trois façons : en établissant un climat favorable aux changements et aux transferts technologiques (221) et en fournissant des rentes aux innovateurs dont les inventions n'auraient pu bénéficier de la protection d'aucun autre dispositif institutionnel (222). Nous montrerons qu'en l'absence de brevets, l'incitation pré-moderne la plus significative tenait à la possibilité qu'offraient les corporations de capter des rentes par la protection collective des innovations.

221 / Les quartiers corporatifs et l'apprentissage à l'origine d'externalités positives sur l'offre de technologie⁷¹

Tout d'abord, le regroupement des artisans d'un même métier dans une même rue ou dans un même quartier générait des externalités organisationnelles et technologiques positives. En effet, cette proximité géographique favorisait la coopération et les échanges entre professionnels spécialisés. S. EPSTEIN (1998) attribue ainsi la domination exercée pendant deux siècles par Bologne sur l'industrie de la soie à ces liens de voisinage. Dans ce cas précis, ils étaient renforcés par des liens de parenté qui ont accentué la collaboration entre les maîtres artisans et favorisé le roulement de la main d'œuvre qualifiée entre les différentes échoppes. Confrontés à des problèmes similaires, les artisans pouvaient facilement se concerter pour élaborer des solutions adaptées. Une émulation propice à la recherche de nouveaux procédés ou de nouveaux produits se créait entre des artisans qui, bien que membres d'une même corporation, n'en étaient pas moins concurrents. F. TRIVELLATO (1996) considère cette dynamique comme le déterminant essentiel des innovations dans

⁷¹ Nous qualifions d'externalités positives sur l'offre de technologie les effets de l'apprentissage et du regroupement des artisans corporatifs au sein de mêmes quartiers car leurs conséquences n'ont pas été recherchées délibérément par les corporations. En effet, ces deux éléments répondaient à d'autres finalités et ce n'est qu'involontairement qu'ils ont favorisé le progrès technique.

l'industrie du verre de Murano. La concurrence s'exerçant entre les verriers y était d'autant plus forte qu'ils étaient confinés dans la même rue sur une île exiguë. Cette pression permanente les incitait à rechercher de nouveaux procédés de production destinés à leur permettre de prendre un avantage décisif sur leurs concurrents.

La recherche technologique, et les inventions qui en découlaient, étaient le fruit de l'accumulation de capital humain initiée lors de la formation des artisans. En d'autres termes, la principale externalité produite par les corporations sur l'offre de technologie résultait de l'apprentissage. «Nous devons admettre que [les artisans innovateurs] devaient leurs compétences au système corporatif d'apprentissage simplement parce que c'était la seule voie par laquelle ils pouvaient acquérir la connaissance des techniques manuelles avancées. Les corporations étaient les couveuses des innovations technologiques. A ce titre, elles pouvaient réclamer une part de ces réalisations technologiques»⁷². L'horlogerie, dont L. THORNDIKE⁷³ date l'invention à 1271, en est une illustration. Bien que l'on sache peu de choses sur la première génération d'horlogers, il ne fait aucun doute aux yeux de S. A. EPSTEIN (1991) qu'ils ont bénéficié des compétences les plus avancées de divers artisanats. Selon la description de D. LANDES⁷⁴, cette industrie requérait des connaissances de mécanique et le savoir-faire d'artisans travaillant le métal et le bois. Lorsque les premières petites horloges décoratives apparurent au XIV^{ème}, il fallut y ajouter la maîtrise du travail d'orfèvrerie. A cette époque, les horlogers n'étaient pas suffisamment nombreux pour avoir leur propre corporation. Tout au plus étaient-ils une douzaine en Europe à la fin du XIV^{ème} siècle. Le plus souvent, ils étaient rattachés aux corporations de forgerons. Au sein de ces organisations couveuses, les compétences des uns et des autres se complétaient. De cette synergie sont nées les principales innovations. Les corporations n'ont pas seulement favorisé l'élaboration de nouvelles technologies et de nouveaux produits, elles en ont également permis la diffusion.

Les transferts technologiques passaient par la mobilité des artisans, maîtres ou valets. Celle-ci se produisait à deux échelons : au niveau local par le roulement des valets entre les échoppes des différents maîtres et entre les villes, les régions et même les pays par l'errance des artisans. Ceux qui étaient employés sur les chantiers d'églises étaient, par excellence, des artisans itinérants. Certaines régions privilégiées, comme la Lombardie, en fournirent à toute

⁷² S. A. EPSTEIN, 1991, p. 230.

⁷³ L. THORNDIKE, 1941, «The invention of the Mechanical Clock about 1271 A. D.», *Speculum* 16, pp. 242-243.

⁷⁴ D. LANDES, 1983, *Revolution in Time : Clocks and the Making of the Modern World*, Cambridge.

l'Europe. A la fin du XII^{ème} siècle, Saint Guillaume de Volpiano, bénédictin né dans la région de Navarre, entreprit avec l'aide de maçons lombards la reconstruction de l'église abbatiale Saint-Bénigne de Dijon⁷⁵. Dans le domaine du bâtiment, il est assez facile de retracer le cheminement des artisans et de leurs techniques à travers l'observation des styles de construction. Dans les autres métiers, il l'est beaucoup moins de saisir les déplacements des artisans. Or, de cette mobilité extra urbaine naissaient les interactions technologiques les plus fertiles. Sans ces échanges, les artisans d'une même ville seraient restés enfermés dans une trajectoire technologique risquant de s'essouffler au fil des générations. L'accueil d'artisans étrangers par les corporations permettait à leurs membres de découvrir de nouvelles techniques et contribuait à augmenter le stock de capital humain d'une ville. Ce type de transfert technologique est défini par M. LE MENE (1977) comme le résultat de la transmission par contamination, c'est-à-dire par imitation d'une technique qui voyage⁷⁶. La fertilité de ces échanges reposait sur deux conditions essentielles. La première supposait que celui qui observe ait une sensibilité à la technique supérieure à l'attrait du neuf. En d'autres termes, il ne devait pas être ébloui par la technique ou le produit qu'il observait mais devait chercher à en comprendre le fonctionnement pour pouvoir le reproduire. La seconde requérait de l'observateur non seulement un effort d'imagination mais encore la recherche de réponses à ses propres préoccupations. «Il lui fallait organiser son savoir en fonction d'une finalité et concevoir avant d'expérimenter, avoir en un mot une mentalité technicienne»⁷⁷. Sous ces deux conditions, l'ouverture des artisans au monde extérieur pouvait générer de nouvelles compétences, de nouvelles idées à mettre en œuvre.

Enfin, précisons que la mobilité des artisans européens était motivée par deux facteurs principaux : la volonté de fuir les persécutions religieuses, les guerres ou les crises économiques et la volonté de valoriser à l'extérieur des compétences recherchées. Ce dernier motif suscitait l'immigration des artisans les plus compétents vers des villes techniquement avancées et prêtes à leur offrir des faveurs légales et financières. Ce fut, par exemple, le cas des papetiers italiens. A l'origine, le papier était épais, cotonneux, poreux et fragile. Il ne servait que pour des textes qui n'étaient pas destinés à être conservés. Puis, en Italie, l'industrie papetière réalisa une série de progrès – une meilleure transmission de l'énergie hydraulique et un perfectionnement de l'apprêt final - qui améliorèrent la qualité du papier

⁷⁵ P. WOLFF, 1989, pp. 171-181.

⁷⁶ Il distingue deux autres modes de transmission : la transmission orale et la transmission écrite, toutes deux étant encore plus difficiles à percevoir que la première.

⁷⁷ M. LE MENE, 1977, p. 146.

tout en diminuant son prix. A partir du XIV^{ème} siècle, l'extension de la culture du lin et du chanvre ainsi que la généralisation de la toile pour le linge de corps fournirent aux papeteries des chiffons plus aptes à la transformation en papier. Profitant du besoin croissant de papier engendré par l'invention de l'imprimerie et de la maîtrise des compétences les plus avancées dans ce domaine, les papetiers italiens furent incités à essaimer leur savoir-faire en Europe. Des techniciens italiens vinrent assurer la marche de moulins à papier de plus en plus nombreux dans les autres villes d'Italie, puis autour d'Avignon, de Paris, en Champagne, en Auvergne,... partout où se trouvaient réunies la présence d'une eau pure, la fourniture facile de chiffons et la proximité de centres intellectuels.

Les transferts technologiques n'étaient pas le seul fait des maîtres artisans, ils se produisaient également avec l'errance des valets. Intégrés dans des associations régionales, ces derniers étaient extrêmement mobiles⁷⁸. Par rapport aux maîtres, aucune contrainte matérielle ne freinait leurs déplacements. Le plus souvent, ils étaient jeunes et sans charge familiale. Ils ne possédaient pas d'échoppe entraînant des coûts irrécouvrables en cas de départ pour une autre ville. Auprès de leurs employeurs, ils acquéraient des techniques particulières et leur expérience les amenait progressivement à ne retenir que le meilleur de chacun de leurs maîtres. Eux-mêmes pouvaient, d'ailleurs, au contact de leurs valets, apprendre les techniques de leurs confrères. La mobilité des valets - locale ou régionale - constituait donc un vecteur précieux de diffusion technologique. «La principale différence qualitative entre ces deux sources de diffusion technique tenait probablement au fait que la migration forcée des maîtres contribuait aux transferts de technologies au-delà des frontières nationales et linguistiques tandis que les voyages des valets étaient essentiellement limités à des territoires institutionnellement et culturellement plus homogènes»⁷⁹. Quel qu'en fut le vecteur, la mobilité professionnels était à l'origine des échanges technologiques les plus fertiles. En outre, dans le cadre de la corporation, ces derniers trouvaient un environnement favorable à leur développement puisque les innovateurs y bénéficiaient d'une protection qu'aucun autre dispositif institutionnel ne pouvait leur offrir au Moyen Age.

⁷⁸ Nous montrerons dans la seconde partie de ce travail que ces associations régionales de valets avaient pour objectif de réguler le marché du travail qualifié.

⁷⁹ S. EPSTEIN, 1998, p. 703.

222 / Les rentes corporatives à l'innovation

Selon D. NORTH et R. THOMAS (1973), au Moyen Age, les recherches de procédés techniques pouvant avoir une portée sociale se heurtaient à l'infériorité du taux de rapport privé relativement au taux de rapport social⁸⁰. «Le fait que toute invention pouvait être exploitée impunément, sans compensation, n'encourageait pas les inventeurs à risquer des investissements dans des recherches techniques ou dans l'amélioration de certains procédés»⁸¹. Pourquoi un artisan aurait-il été disposé à supporter l'intégralité du coût de production d'un processus ou d'un produit nouveau si d'autres pouvaient en bénéficier gratuitement ? S'il n'en tirait aucun profit, il n'entreprenait aucune recherche ou expérimentation. Inciter les individus à entreprendre des activités socialement souhaitables suppose l'existence de dispositifs garantissant l'égalisation du bénéfice privé au bénéfice social. En effet, un inventeur rationnel investit dans la recherche jusqu'au point où le rendement marginal anticipé de l'innovation est égal à son coût marginal. Quand le rendement privé de la recherche est inférieur à son rendement social, les investissements restent insuffisants par rapport à l'optimum social. S'en rapprocher implique de permettre aux inventeurs d'obtenir une part plus importante des profits qui découlent de leur innovation. C'est précisément cette garantie qu'ont apportée les corporations aux innovateurs médiévaux.

Aujourd'hui, l'incitation à la recherche passe par trois dispositifs principaux : les subventions étatiques à la recherche fondamentale, les brevets et le secret. De ces trois solutions, seules les deux dernières étaient concevables pour la période qui nous intéresse. A partir du XV^{ème} siècle, la promotion des innovations et du progrès technique fit partie intégrante de la politique économique des Etats européens les plus avancés. Selon E. ASHTOR (1989), ce fut à Venise que, pour la première fois de l'histoire, apparut le principe du brevet. En 1416, un ingénieur de Rhodes obtint un monopole de la ville de Venise pour la construction d'un moulin à grains d'un genre nouveau. Cinq ans plus tard, Filippo Brunelleschi, l'architecte qui construisit le dôme de Florence, reçut un droit exclusif de trois ans pour le transport des marchandises sur la rivière Arro par un engin inventé par lui. En 1442, un Français, Antoine Marin, proposa la construction de vingt-quatre moulins ne

⁸⁰ Le taux de rapport privé est la somme des rentrées nettes perçues par l'unité économique pour avoir entrepris une certaine activité. Le taux de rapport social est le bénéfice total net, positif ou négatif, que la société tire de la même activité. Il est égal au taux de rapport privé plus les effets nets de cette activité sur tous les autres membres de la société.

⁸¹ D. NORTH et R. THOMAS, 1973, p. 68.

fonctionnant pas à l'énergie hydraulique en échange d'un monopole de vingt ans et d'une exemption de taxe. Le gouvernement de Venise accepta son offre. De ces cas particuliers émergea le principe de la protection des inventions. Par les lois de 1453 et 1474, le Sénat vénitien reconnut aux inventeurs des droits exclusifs d'exploitation de leurs trouvailles valables dix ans et protégés par de lourdes amendes infligées à ceux qui les imiteraient sans autorisation.

L'usage courant des brevets ne date cependant que du XIX^{ème} siècle. Selon J. de VRIES et A. van der WOODE (1997), ce décalage entre l'élaboration du principe de protection légale des inventions et son application tient à la nature du progrès technique médiéval. D'une part, le fait qu'il tienne essentiellement à des améliorations marginales successives apportées à des techniques ou des produits existants rendait difficile la définition de l'objet même du brevet. D'autre part, quand les connaissances technologiques sont essentiellement incarnées dans la pratique comme à l'époque médiévale, seule l'expérimentation peut valider l'innovation. Or, soulignait W. PETTY (1679) en déplorant le mépris des inventeurs «par le commun des mortels, le plus souvent les nouvelles techniques, les nouvelles pratiques qu'ils proposaient n'avaient pas été consciencieusement essayées»⁸². Par conséquent, selon S. EPSTEIN (1998), la seule possibilité pour un innovateur de capter des rentes était d'en garder le secret au sein de la corporation, dont la dénomination ancienne de *misterium* prend alors toute sa signification. «Le secret sur son invention était le seul moyen dont disposait l'inventeur pour être assuré de voir ses efforts récompensés par quelque profit substantiel»⁸³. Pour notre part, nous pensons que la corporation a permis, pour la première fois, la définition de droits de propriété sur les innovations.

En l'absence de recherches spécifiques sur le sujet, nous pouvons seulement formuler des conjectures sur la façon dont un artisan et sa corporation réagissaient à une innovation. Dans un premier temps, l'artisan innovateur devait profiter du secret de sa découverte. Il bénéficiait d'un avantage sur ses confrères en termes de coût ou de productivité pour une innovation de procédé ou en termes de débouchés pour une innovation de produit. Très vite, cependant, les facteurs qui contribuaient à diffuser les innovations entre professionnels d'un même métier menaçaient la conservation du secret par l'auteur de la trouvaille. D'abord, ce dernier travaillait à la vue de ses confrères qui pouvaient ainsi observer sa technique et la

⁸² W. PETTY, 1679, *A Treatise of Taxes and Contributions*, London, p. 53.

⁸³ D. NORTH et R. THOMAS, 1973, p. 67.

reproduire. Ensuite, il était entouré de valets dont l'engagement était temporaire. Enfin, il formait des apprentis à qui il transmettait son savoir-faire et, corrélativement, ses découvertes. Au total, il est probable que le temps pendant lequel l'artisan innovateur pouvait conserver le secret de sa découverte était extrêmement limité. Dans ces conditions, la meilleure solution était de limiter la diffusion des découvertes à un nombre restreint d'artisans, en l'occurrence les seuls membres de la corporation à laquelle appartenait l'innovateur. Si la conservation d'un secret technique était difficile au niveau individuel, elle l'était beaucoup moins au niveau de la corporation. En effet, seule la mobilité des artisans au delà du cercle de leur corporation entraînait la diffusion de l'innovation. Compte tenu des coûts de la migration pour un maître artisan, la grande majorité des innovations médiévales ne valaient pas de tels déplacements.

Les corporations détentrices d'une innovation devaient essentiellement se prémunir contre l'espionnage industriel des valets itinérants. Pour les garder hors de la confiance des secrets techniques les plus importants, la plupart des statuts corporatifs interdisaient aux maîtres d'initier les valets non incorporés à la maîtrise de techniques spécifiques à leur art. En effet, ils étaient fortement incités à révéler les secrets des maîtres pour lesquels ils avaient travaillé. Si les gains purement financiers résultant de la vente à une corporation concurrente de secrets techniques étaient l'intérêt principal de cette stratégie, des raisons plus originales pouvaient parfois les pousser à l'espionnage. Par exemple, H. SWANSON (1989) nous cite la trahison d'un valet vénitien qui vola à son maître son secret de fabrication du verre pour l'offrir à un concurrent de la ville voisine dont il souhaitait épouser la fille. Remarquons que la trahison des valets incorporés était moins fréquente que celle des valets itinérants car, à la différence des seconds, les premiers pouvaient espérer faire partie de la corporation en tant que maître et utiliser pour leur propre compte les secrets qu'ils détenaient. Dans cette perspective, un valet n'avait pas intérêt à diffuser les secrets de ses employeurs au-delà du cercle de sa corporation.

Outre la divulgation des secrets techniques, la corporation gagnait également à empêcher le départ des artisans-inventeurs vers une organisation concurrente. Contre cette émigration, la corporation opposait la perspective de bénéficier des avantages collectifs qu'elle offrait. Comme nous l'avons souligné dans le chapitre précédent, chacune disposait d'une réputation dont bénéficiaient individuellement leurs membres. Cette réputation collective était un facteur déterminant du prix des produits artisanaux et du profit que pouvaient escompter les artisans corporatifs. Par conséquent, un artisan innovateur n'avait

intérêt à émigrer que si la corporation qu'il souhaitait rejoindre était plus réputée que celle à laquelle il appartenait et à condition que cette corporation soit intéressée par le secret qu'il détenait. Or, compte tenu des canaux d'information disponibles, réunir de tels renseignements avait un coût rédhibitoire pour la majorité des artisans. Seules les innovations majeures méritaient un tel investissement. C. LIS et H. SOLY (1994) estiment d'ailleurs qu'au Moyen Age, la diffusion technologique a été moins limitée par les contraintes corporatives que par le manque de canaux efficaces d'information quant aux possibilités de gains résultant de la migration.

Nous pouvons tirer de cette analyse trois conclusions principales. La première est que la législation corporative ne constituait pas un obstacle à l'innovation. Rien dans les statuts corporatifs ne permet d'étayer une telle thèse. Au contraire, on peut observer qu'ils laissaient une marge de manœuvre suffisamment grande pour permettre à l'initiative individuelle de s'exprimer tant au niveau du produit fini qu'au niveau du processus de production. La seconde est que le conservatisme technologique n'est ni un fait acquis ni un fait imputable au seul système corporatif. Le rejet de certaines innovations n'était pas un rejet de principe, comme semblent le suggérer les partisans de cette thèse, mais un rejet motivé. En l'occurrence, les corporations se sont opposées à l'adoption de procédés de production intensifs en capital afin de préserver la valeur des compétences techniques de leurs membres. Elles ont également rejeté les innovations qui ne leur semblaient pas permettre d'obtenir des produits d'une qualité au moins égale à celle obtenue avec des procédés traditionnels afin de préserver la valeur de leur réputation collective.

Enfin, le plus important est qu'elles ont elles-mêmes stimulé la production d'innovations en engendrant des externalités positives. En effet, la contribution des corporations au progrès technique fut essentiellement involontaire. D'une part, les découvertes artisanales étaient plus des conséquences inattendues du travail quotidien que les produits d'une expérimentation systématique. D'autre part, aucun des éléments de nature à favoriser le processus innovateur n'était explicitement destiné à cette fonction. Le regroupement géographique, tendant à faciliter le contrôle de la qualité de la production artisanale, a encouragé les échanges entre professionnels. La mobilité géographique de la main d'œuvre, destinée à réguler les marchés urbains du travail, assurait la diffusion des innovations. Seul le système d'apprentissage peut être considéré comme ayant directement contribué à améliorer la qualité de l'offre technologique médiévale.

Conclusion

Le progrès technique médiéval a souvent été ignoré du fait de la difficulté d'identifier les innovations anonymes et marginales qui l'ont caractérisé. Mal interprétée, cette particularité a abouti à l'idée que le Moyen Age a été une longue période de stagnation technique. Très vite, les corporations furent accusées d'avoir favorisé ce conservatisme technologique en imposant à leurs membres le respect de strictes normes de production. Une analyse plus minutieuse permet de relativiser cette vision. Certes, les corporations se sont opposées à l'adoption de certains procédés de production. Mais ce refus était motivé par leur volonté de préserver la valeur des compétences spécifiques des artisans urbains. A ce titre, seules les innovations épargnant le travail ont été rejetées par ces organisations. Plus important encore, la structuration corporative de l'industrie artisanale a stimulé l'offre de nouvelles technologies de trois façons : en établissant un climat favorable aux changements technologiques via le regroupement géographique des artisans et leur mobilité entre régions ; en encourageant la spécialisation technique et l'accumulation de capital humain et en fournissant des rentes aux innovateurs par la protection collective de leurs trouvailles. Surtout, les principales innovations pré-industrielles sont nées de l'accumulation de capital humain permise par les corporations à travers leur système d'apprentissage.

Dans la perspective de l'objectif essentiel des corporations, à savoir assurer l'offre de produits de qualité minimale, l'apprentissage constituait un rouage essentiel du dispositif corporatif. Le respect du contrat par le maître et l'apprenti était la condition *sine qua non* pour protéger les consommateurs contre les malfaçons éventuelles. En l'absence de menace crédible, les comportements opportunistes de part et d'autre auraient empêché le bon déroulement de la formation. Afin d'assurer l'exécution des engagements de chacun, les corporations se sont chargées de la gestion des relations d'apprentissage en offrant à chaque partie les garanties nécessaires à l'échange des compétences spécifiques requise pour l'exercice d'une profession artisanale.

Au cœur de l'organisation corporative, la gestion de l'apprentissage a néanmoins suscité de vives critiques. «Les privilèges exclusifs d'un métier organisé en corporation limite nécessairement la concurrence dans la ville où il est établi aux artisans qui ont le droit d'exercer ce métier. Avoir servi comme apprenti dans la ville, sous la direction d'un maître,

dûment habilité, est d'ordinaire la condition indispensable pour obtenir ce privilège. Les règlements de la corporation fixent quelque fois le nombre d'apprentis qu'un maître a le droit d'avoir et presque toujours le nombre d'années que chaque apprenti est obligé d'accomplir. Le but de ces deux règlements est de restreindre la concurrence à un nombre d'individus très inférieur à celui des personnes qui seraient prêtes à exercer l'activité considérée. La limitation du nombre d'apprenti la restreint directement. Une longue durée d'apprentissage la restreint de façon plus indirecte mais tout aussi efficacement en augmentant le coût de l'apprentissage»⁸⁴.

Si A. SMITH a critiqué les abus que pouvait engendrer la gestion de l'apprentissage par les corporations, le même jugement peut être porté sur les autres dispositions corporatives. En filtrant les artisans autorisés à offrir leur produits sur les marchés, la corporation réduisait d'autant la concurrence. Le contrôle de la qualité des produits offerts pouvait également couvrir un motif beaucoup plus égoïste en empêchant l'entrée sur le marché de productions extérieures sous le motif de la protection des intérêts des consommateurs. «En obtenant un monopole de production et de vente dans chaque branche d'activité, les artisans ont reçu un instrument qui leur permettait de garantir un niveau minimal de qualité aux consommateurs et qui, en même temps, pouvait empêcher la concurrence potentielle extérieure de menacer leur niveau de vie»⁸⁵. Pour lever cette ambiguïté, nous allons consacrer une seconde partie à l'appréciation des possibilités réelles de détournement de l'organisation corporative par ses membres à des fins monopolistiques.

⁸⁴ A. SMITH, 1776, p. 130.

⁸⁵ B. GUSTAFSSON, 1987, p. 21.

Seconde partie :

**Corporations artisanales et
monopolisation des marchés médiévaux:**

Du mythe à la réalité

*Une analyse de la structure légale des marchés urbains
du travail qualifié et des produits artisanaux*

Selon le paradigme dominant concernant l'industrie médiévale, les corporations ont monopolisé les marchés artisanaux urbains. H. PIRENNE (1933, p. 323) y voit l'essence même de ces organisations : «nul doute que cet embrigadement obligatoire des artisans n'ait eu pour but, avant tout autre chose, l'intérêt des artisans eux-mêmes. Le monopole professionnel assuré aux métiers [...] présentait l'inappréciable avantage de les débarrasser de toute concurrence...».

Cette idée se répandit parmi les économistes qui, à l'instar de D. NORTH (1981, p. 134), considèrent encore aujourd'hui que «les corporations [ont été créées] pour protéger les artisans locaux et [leur force] à préserver les monopoles locaux contre les concurrents extérieurs fut fréquemment accentuée par le pouvoir coercitif des rois et des seigneurs». En effet, le monopole corporatif est censé découler du système légal qui octroyait à ces organisations le droit de contrôler l'accès aux marchés urbains. N. ROSENBERG et L. E. BIRDZELL (1986, p. 68) précisent ainsi que «les statuts corporatifs, sanctionnés par les autorités publiques, leur donnaient le pouvoir de restreindre l'accès dans chaque profession». Ces privilèges légaux sont supposés avoir permis aux corporations de monopoliser les marchés, d'ériger des barrières à l'entrée et aux échanges, et d'étouffer les innovations. D. NORTH (1981, p. 150) ne souligne-t-il pas que «les gains qu'il y aurait eu à intégrer les marchés locaux et renforcer la concurrence furent perdus au profit de nombreux monopoles locaux qui non seulement exploitaient leur position légale mais également décourageaient les innovations».

Cette conception monopolistique ne fut toutefois pas sans susciter diverses objections dès le début du XX^{ème} siècle. Pour J. SCOTT (1917), les corporations ont certes profité de monopole de production mais jamais de monopole de vente. Les villes importaient des marchandises en provenance des villes voisines ou de centres industriels plus lointains. E. HIRSCHER (1954, p. 52) parvient à la même conclusion : «la concurrence entre producteurs médiévaux a généralement été sous-estimée». J. MUNRO (1977) poussa plus loin l'argumentation en montrant que les corporations fabriquant des biens durables agissaient en situation de concurrence monopolistique. Son analyse des régulations commerciales corrobore cette conclusion. Le protectionnisme mené en Angleterre et dans les Flandres s'exerçait à un niveau national plus que municipal. Ces barrières ne diminuaient donc pas la concurrence entre les corporations d'un même pays. R. BRITNELL (1993) estime que la plupart des

régulations commerciales peuvent être considérées comme des réponses adéquates aux besoins et attentes des consommateurs. Les ordonnances municipales interdisant le stockage, l'achat avant l'arrivée physique des marchandises sur le marché,... protégeaient le public contre la spéculation. Les statuts corporatifs, quant à eux, le protégeaient contre les fraudes et malfaçons.

S. THRUPP (1942, 1963) choisit un autre angle d'attaque en affirmant que grouper les corporations sous le seul qualificatif d'*artisanales* efface des différences significatives de comportement selon la nature de l'activité régie par ces organisations. De son point de vue, si les corporations du secteur alimentaire ont pu se comporter comme des monopoleurs, tel n'était pas le cas des corporations industrielles. Sa conclusion rejoint celle de S. A. EPSTEIN (1991) qui observe que «les marchés concurrentiels étaient communs et difficiles à éviter. Les pressions concurrentielles étaient permanentes dans l'industrie». Mais, surtout, pour C. HICKSON et E. THOMPSON (1991), la théorie monopolistique traditionnelle des corporations «échoue clairement à expliquer les principales caractéristiques des corporations : leurs politiques spécifiques, leur influence à travers le temps et les régions, et leurs effets sur la prospérité économique». En d'autres termes, ils attribuent la faiblesse du pouvoir explicatif de cette approche à son caractère extrêmement général.

A l'origine de la conception monopolistique, la critique de A. SMITH (1776) concernait les corporations de l'époque moderne et non celle du Moyen Age. Or, les corporations ont beaucoup varié dans le temps et dans l'espace. La transposition du comportement de ces organisations observé au XVIII^{ème} siècle à celles du XIII^{ème} siècle nous paraît sujette à critique. Dans cette perspective, l'objectif que nous nous fixons dans cette seconde partie est d'apprécier les possibilités réelles que le système corporatif offrait aux artisans d'exploiter des rentes de monopole et les limites que l'environnement institutionnel et économique pouvait y fixer. Plus précisément, nous nous attacherons à définir les éléments organisationnels et réglementaires pouvant être détournés par les artisans corporatifs afin de transformer leurs organisations professionnelles en cartels de production (chapitre 1). Nous montrerons que l'obligation corporative associée à la réglementation de la production et des ventes pouvaient constituer les fondements d'une stratégie de monopolisation des marchés urbains artisanaux. S'interroger ainsi sur la possibilité d'un cartel corporatif implique de s'interroger sur la place de la concurrence au sein de l'économie corporative, c'est-à-dire envisager les obstacles au monopole corporatif et au maintien des comportements coopératifs

entre les artisans. Cette question nous amènera à la conclusion que l'objectif des corporations n'était pas de garantir une stricte égalité de revenu à ses membres mais seulement l'égalité de leurs chances. Les corporations n'ont pas cherché à éliminer toute concurrence mais, au contraire, à instaurer une concurrence loyale assurant à chacun d'égales possibilités de tirer leur subsistance du marché.

Après avoir mis en lumière ces opportunités de cartellisation de l'organisation corporative, nous les intégrerons à l'analyse du comportement économique des corporations (chapitre 2). Nous montrerons que la théorie monopolistique des corporations est une vision trop absolue qui se doit d'être nuancée tant d'un point de vue conceptuel que factuel. Le privilège exclusif de pratiquer une activité donnée n'impliquait pas, pour les corporations, l'exclusivité des ventes de leurs produits sur les marchés artisanaux. En revanche, il impliquait l'exclusivité d'accès à l'offre de main d'œuvre qualifiée. En d'autres termes, si nous contestons l'existence d'un monopole corporatif, nous défendons celle d'un monopsonne corporatif sur les marchés urbains du travail qualifié.

Les marchés médiévaux étant, cependant, le théâtre d'interactions complexes entre corporations et pouvoirs publics, nous nous intéresserons aux diverses structures légales de ces marchés afin de compléter l'analyse théorique des deux chapitres précédents par une analyse des conditions historiques pouvant influencer la puissance des corporations (chapitre 3). Nous adopterons ainsi comme clé d'interprétation du pouvoir de marché des corporations artisanales l'environnement politico-économique dans lequel évoluaient ces organisations.

Chapitre 1

Des opportunités de cartellisation

de l'organisation corporative

«Les privilèges exclusifs d'un métier organisé en corporation, les statuts d'apprentissage, et toutes les lois qui imposent, dans des emplois donnés, un nombre de concurrents inférieur à celui que, sans ces lois, les mêmes emplois pourraient occuper, tendent aux mêmes effets bien qu'à un degré moindre. Ce sont des sortes de monopoles agrandis, et ils peuvent fréquemment, pendant des siècles de suite et dans des catégories entières d'emplois, maintenir le prix de marché de certaines marchandises au-dessus du prix naturel, et maintenir les salaires du travail et les profits du capital employés pour eux au-dessus de leur taux naturel»¹.

Les éléments sur lesquels A. SMITH (1776) se fonde pour critiquer des corporations exclusives, fermées et se comportant comme des cartels de production sont précisément ceux que nous avons interprétés comme ayant permis aux artisans d'uniformiser la qualité de leur produits artisanaux au-dessus d'un seuil minimal. Se pose donc la question de savoir si les corporations médiévales ont cherché et réussi à détourner les privilèges dont elles jouissaient pour exploiter des rentes de monopole. A en croire A. SMITH et de nombreux économistes contemporains, la réponse ne fait aucun doute. Il nous semble cependant que l'on a trop vite transposé le comportement des corporations de la période moderne à celui des corporations du Moyen Age. Aussi allons-nous, dans ce premier chapitre, nous efforcer d'apprécier les possibilités de cartellisation de l'organisation corporative.

Affirmer que les corporations médiévales ont agi comme des cartels de production suppose deux conditions principales. La première est qu'elles aient réussi, si ce n'est à englober l'ensemble des producteurs fournissant les marchés urbains, tout au moins à éliminer la concurrence extérieure. La seconde est qu'elles soient parvenues à maintenir la cohésion de leurs membres autour des termes de l'entente. Dans cette perspective, nous consacrerons une première section à l'analyse des éléments structurels et réglementaires dont disposaient les corporations pour satisfaire ces conditions. Nous montrerons que l'obligation corporative associée à la réglementation de la production et des ventes pouvaient constituer les fondements d'une stratégie de monopolisation des marchés urbains artisanaux. La question de l'existence d'un cartel corporatif rejoint celle de la place de la concurrence au sein de l'économie corporative. C'est pourquoi nous nous attacherons, dans une seconde section, à

mettre en évidence les différents aspects concurrentiels présents tant sur les marchés urbains que dans les comportements individuels de production. De cette analyse nous déduirons que l'égalitarisme sous-jacent à la législation corporative ne tendait pas à assurer aux artisans des revenus égaux mais d'égales possibilités d'échanger le produit de leur travail sur les marchés urbains.

Section 1 / Structure et fonctionnement du cartel corporatif

Quel que soit le marché considéré, les entreprises ont intérêt à coordonner leur production et leur prix, en restreignant leur production et/ou en élevant le prix, afin d'augmenter individuellement et collectivement leur profit. Cette tentation devait être d'autant plus grande, pour les artisans corporatifs, qu'ils étaient déjà regroupés au sein d'organisations professionnelles ayant pour objectif de réguler l'activité de leurs membres. Conscients de leur interdépendance sur le marché, il est probable qu'ils devaient hésiter à se livrer une concurrence par les prix de crainte que les représailles pouvant en découler ne se concrétisent par une situation en définitive défavorable pour l'ensemble du groupe. Ils pouvaient, certes, se contenter d'évoluer dans le cadre d'un équilibre de type non coopératif tel que le décrit A. COURNOT. Mais ils pouvaient également améliorer les profits communs à l'ensemble du groupe – en particulier en baissant l'offre sur le marché – et stabiliser les positions de marché de chaque membre de l'entente dans le cadre d'un accord où les éventuelles tentatives de remise en cause de l'équilibre coopératif seraient alors très sensiblement réduites.

Cependant, seuls les cartels qui sont situés dans des industries où l'entrée est difficile et qui ne se disloquent pas par insuffisance de coopération entre leurs membres peuvent maintenir leur situation sur des périodes relativement longues. Aussi l'affirmation selon laquelle les corporations étaient des cartels de production suppose-t-elle que ces organisations aient réussi à concilier ces deux aspects. Pour le vérifier, nous allons successivement nous intéresser à la politique interne et externe de ces organisations afin de mettre en évidence les facteurs favorisant la mise en place et le bon fonctionnement de ces cartels.

¹ A. SMITH, 1776, p. 70.

1 / La politique corporative externe : l'érection de barrières à l'entrée des marchés urbains

Présentée par M. WEBER (1923, p. 165) comme une «pure politique de monopole destinée à s'assurer du droit exclusif d'une production donnée», la politique corporative extérieure se réduit à une mesure essentielle : la contrainte corporative. En permettant de diminuer le nombre de producteurs de la frange non-corporative et, par conséquent, d'augmenter le pouvoir de marché du cartel, elle est présentée comme la preuve la plus manifeste de la nature monopolistique des corporations. Si, pour notre part, nous avons considéré cette obligation faite à tout artisan d'appartenir à l'organisation active à l'intérieur de son commerce comme une mesure d'uniformisation de la qualité des produits artisanaux, elle est avant tout pour G. MICKWITZ (1936, p. 160) une mesure de cartellisation.

11 / La contrainte corporative : la définition d'un cartel de production

En accordant aux seuls artisans corporatifs le droit exclusif d'exercer une activité donnée, les autorités publiques conféraient implicitement aux corporations le droit de monopoliser les marchés. «Le monopole professionnel assuré aux métiers était plutôt un danger pour les acheteurs qu'il livrait à la merci des producteurs»². Adopter ce point de vue serait néanmoins négliger un élément important de l'organisation corporative, à savoir sa mise sous tutelle vis à vis des autorités. Si celles-ci ont reconnu le principe légal de l'obligation corporative, c'est précisément parce qu'il s'inscrivait parfaitement dans le cadre de l'économie féodale. D'une part, il répondait aux besoins financiers, fiscaux et militaires des autorités (111). D'autre part, il correspondait aux principes de politique économique de l'époque (112).

² H. PIRENNE, 1933, p. 323.

111 / L'obligation corporative : le fondement des subdivisions fiscales et militaires de l'administration médiévale

Ainsi que le précise H. PIRENNE (1933), les associations volontaires formées par les artisans dès la fin du XI^{ème} siècle ne possédaient aucun titre juridique leur permettant d'interdire l'exercice d'une activité en dehors d'elles. Contre les non-affiliés, elles ne pouvaient recourir qu'au boycottage. Les statuts de la corporation des tailleurs et tisserands de Cologne³, rédigés en 1247, stipulaient ainsi que les artisans devaient uniquement faire affaire avec les leurs. Puisque la corporation regroupait toutes les activités de l'industrie de l'habillement, cette règle impliquait que personne à Cologne ne pouvait exercer ce type d'activité sans appartenir à la corporation. Les tailleurs devaient acheter leurs étoffes auprès des tisserands qui, en retour, n'avaient que ce seul débouché pour écouler leurs produits. Nulle part dans leurs statuts figurait explicitement l'obligation d'appartenir à la corporation. Cette règle d'exclusivité se suffisait à elle-même. Toutefois, dans le cas général où la corporation ne concernait qu'une seule activité, la menace de boycottage ne suffisait pas à contraindre tout artisan à appartenir à la corporation. C'est la raison pour laquelle ces organisations sollicitèrent très tôt le droit de contraindre tous les artisans à entrer dans leur rang ou à cesser leur activité. Généralement, les pouvoirs publics accédèrent sans peine à leur requête. Les autorités locales - seigneur féodal ou conseil municipal - trouvaient, en effet, avantage au regroupement des artisans en associations professionnelles obligatoires.

Le premier y trouvait un intérêt financier en vendant aux artisans le droit d'exercer leur profession – l'achat du métier. Dès leur création, les corporations durent compter avec la société féodale dans laquelle elles évoluaient. «Tout dans cette société relève du seigneur ; il est le maître de la terre et de ses habitants ; tous dans les actes de la vie civile de ses vassaux, leur droit d'acquérir, de léguer, d'hériter ne sont que des concessions, des octrois de sa volonté souveraine ; il est donc naturel que le travail, source de toute acquisition, soit soumis à l'autorisation du seigneur et qu'il en subordonne le libre exercice au paiement de certaines redevances»⁴. Ces idées d'inféodation auraient suffi à expliquer la règle en vertu de laquelle, à Paris, ville royale, tout artisan pouvait être tenu d'acheter le métier au roi ou à celui à qui il avait délégué ce droit. Cependant, sur la centaine de statuts corporatifs figurant dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, une vingtaine seulement font référence à l'achat du métier :

³ Exemple cité par S. A. EPSTEIN, 1991, p. 78.

⁴ E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 110.

- *«Nus ne puet être coutelier à Paris s'il n'achate le mestier du Roi...»⁵* ;

Pour E. MARTIN SAINT-LEON (1909), cette faible proportion tient à l'ampleur du mouvement de liberté auquel les corporations devaient leur naissance et qui a freiné la volonté du roi de soumettre ces organisations à la loi commune. Pour ces dernières, l'exemption de charge était spécifiée dans leurs statuts :

- *«Quiconques veut estre foulons à Paris, estre le puet franchement, sanz achater le mestier du Roi»⁶.*

Le montant de ces droits était variable. Sa fixation pouvait soit incomber au seigneur soit, au contraire, être définie par les statuts. C'était, par exemple, le cas de la corporation parisienne de filanderie⁷ dont l'article 6 stipulait :

- *«que nul ne nulle ne puisse estre maistre dudict mestier ne tenir icelui, jusqu'à ce qu'il ayt païé au Roy nostre sire, six sols ; et auxdicts maistres, pour icelui garder et soustenir pour les coustumes, quatre sols.»*

Ce fut toutefois plus par l'action des autorités municipales que par le consentement du seigneur féodal que les corporations obtinrent leur statut d'association obligatoire. En tant qu'«enclaves non féodales en terre féodale», selon les termes de M. POSTAN (1972), les villes avaient un système administratif et un statut échappant au régime général. Elles étaient dirigées par des hommes qui n'appartenaient pas aux classes soumises au féodalisme. Aux XII^{ème} et XIII^{ème} siècles, le gouvernement municipal fut souvent exercé par un patriciat recruté parmi les marchands les plus notables qui eurent à créer de toute pièce l'administration municipale, aménager les marchés, organiser l'approvisionnement de la ville, assurer l'ordre à l'intérieur de la ville et sa défense face aux agresseurs étrangers,... bref à subvenir à toutes les nécessités de la vie urbaine. Aussi n'est-il pas étonnant que «dans une société en voie de formation, où l'autorité publique ne suffisait pas toujours à assurer le respect des lois et le perfectionnement des institutions, la corporation [dut] être inévitablement

⁵ Statuts des couteliers-faiseurs de manches de Paris référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 47.

⁶ Statuts des foulons référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 130.

⁷ Tiré du Recueil général des anciennes lois françaises, tome III, p. 253, n°579, cité par J-P MAZAROTZ, 1878, pp. 115-118.

amenée à prendre une part active aux affaires publiques»⁸. A la tendance spontanée qui poussait les artisans vers la corporation s'ajoutait donc l'intérêt des autorités urbaines. L'embrigadement obligatoire des artisans en groupements professionnels allait, en effet, faciliter la législation industrielle, la collecte des impôts, le maintien de l'ordre et la protection de la ville.

Le caractère réglementaire qui avait dominé toute la législation économique de l'Empire Romain n'avait pas disparu à la chute de celui-ci. Lors de la formation des constitutions urbaines, les gouvernements - dès la seconde moitié du XII^{ème} siècle pour les échevins en Flandre - édictaient des bans non seulement sur les denrées alimentaires mais aussi sur toutes les autres marchandises et, par conséquent, sur les produits industriels. Assurer la bonne qualité de ces derniers nécessitait donc de surveiller les producteurs. Et, il n'y avait «rien de plus efficace à cet égard que de les rassembler en groupements professionnels soumis au contrôle du pouvoir municipal»⁹.

Cette répartition des artisans en autant de groupes qu'il y avait de professions distinctes à surveiller allait également servir de base à l'administration fiscale. Dans les villes anglaises, le retrait des agents du roi ou des feudataires des affaires fiscales pouvait être accordée par la *firma burghi*. Ce système donnait aux habitants le droit de se libérer collectivement de leurs obligations en versant au souverain une contribution annuelle qu'ils percevaient eux-mêmes¹⁰. Afin de faciliter cette perception, les gouvernements urbains délèguèrent aux jurés la répartition et la collecte des impôts entre les membres de leur métier. En France, les corporations non seulement levaient les impôts directs dus par leurs membres mais, le plus souvent, répartissaient et percevaient tous les impôts qu'ils devaient payer¹¹. «Les jurés ou des

⁸ E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 79.

⁹ H. PIRENNE, 1933, p. 323.

¹⁰ La *firma burghi* était un pas vers l'autonomie administrative. A la différence de ce qui se passa en Italie ou en Allemagne, les villes anglaises ne purent jamais conquérir leur indépendance politique, la royauté étant trop puissante. Mais, à l'intérieur de leur enceinte, elles se gouvernaient comme elles l'entendaient : elles avaient un maire, un conseil et d'autres édiles élus (cf. M. POSTAN, 1972).

¹¹ En France, les artisans et marchands des XIII^{ème} et XIV^{ème} siècles devaient s'acquitter d'un certain nombre de charges fiscales au premier rang desquelles figurait la taille. C'était un véritable impôt sur le revenu : elle frappait non seulement les revenus des immeubles mais aussi ceux des meubles et les bénéfices industriels. La cote imposée représentait en principe le cinquantième du revenu du contribuable. Outre la taille et la dîme ecclésiastique, certains impôts directs étaient spécifiques aux gens de métier : les droits perçus pour l'achat du métier au seigneur, les redevances périodiques (le plus souvent annuelles) pour la concession accordée, le cheveau ou capage (sorte de capitation levée sur les marchands ou manouvriers sans héritage) et le hauban. Ce dernier était une taxe d'une nature particulière moyennant le paiement de laquelle nombre d'autres taxes indirectes, le tonlieu notamment, étaient réduites ou supprimées. A ce titre, il était considéré comme une faveur particulière.

agents choisis spécialement à cet effet levaient les sommes dues par les confrères, parfois même par tous les habitants de leur quartier»¹². Cette charge explique pourquoi les chefs de métier ont été attentifs à la gestion des finances urbaines : à Amiens, en 1380, ce sont eux qui dénoncèrent au roi les dilapidations de l'échevinage.

Enfin, le facteur militaire nous semble essentiel à l'explication de la reconnaissance légale de l'obligation corporative. Les autorités légales devaient, en effet, régler le problème de la défense de la ville et du maintien de l'ordre. Dans cette société médiévale non spécialisée, elles ne disposaient pour cela que de l'impôt personnel que constituait le service militaire. Aussi l'embrigadement obligatoire de tous les artisans en groupements professionnels allait-il pouvoir servir de cadre de subdivision pour des milices chargées de la défense des remparts. L'organisation corporative allait ainsi se doubler d'un corps de troupe par l'institution du guet. Ce dernier était une milice bourgeoise qui, en temps de paix, veillait à la sécurité publique et, en temps de guerre, participait à la défense de la cité. Des clercs de guet, nommés par les autorités, convoquaient les maîtres et les répartissaient entre les divers postes où ils devaient passer la nuit. Cette obligation figurait dans la quasi totalité des statuts corporatifs :

- «*Li potier d'estain doivent le gueit se [sauf si] il n'ont passé LX [soixante] ans*»¹³ ;
- «*Li bateurs d'estain doivent le guiet et la taille et les autres redevances que li autre bourgeois de Paris doivent au Roi*»¹⁴ ;

Seules de rares corporations jouissaient du privilège de ne pas faire le guet : celles qui travaillaient déjà pour la défense et celles qui travaillaient pour l'Eglise :

Les impôts indirects étaient les plus nombreux. Ils comprenaient, tout d'abord, les droits et monopoles féodaux dont les principaux étaient les droits de pesage et de mesurage, et les banalités ou droit exclusif pour le seigneur de moudre tout blé, de cuire tout pain ou de presser toute vendange. S'ajoutaient, ensuite, les droits de transit et de passage. Enfin, étaient dus des droits sur la mise en vente comprenant le tonlieu ou droit de stationnement, les droits de hallage ou d'estalage qui frappaient non plus le stationnement mais la mise en vente des marchandises et le chantelage ou droit sur la vente du vin.

¹² E. COORNAERT, 1941, p. 229.

¹³ Statuts des potiers d'étain parisiens référencés au *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 41.

¹⁴ Statuts des batteurs d'étain parisiens référencés au *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 74.

- «*Nus haubergier de Paris ne doit point de guait [guet], quar li mestier l'aquite ; quar li mestier est pour servir chevaliers et escuiers et sergens, et pour guar nir chastiaux*»¹⁵ ;
- «*Li ymagier paintre sont quite del guet, quar leurs mestiers les aquite par la reison de ce que leurs mestiers n'apartient fors que au service de nostre Seingneur et de ses soins, et à la honnerance de sainte Yglise*»¹⁶.

Au total, il apparaît que l'obligation corporative n'offrait, aux yeux des autorités, que des avantages. En laissant aux chefs de métier l'organisation d'un corps de troupe destiné à maintenir l'ordre et à défendre la cité, en les établissant percepteurs des divers impôts et taxes publiques, le seigneur s'assurait dans la personne de ces jurés des garants de l'exécution fidèle de ses ordres. Ce serait, en effet, une erreur d'envisager le droit de s'administrer soi-même comme inhérent à la nature des métiers. Dans quantité de villes, ils n'ont jamais pu secouer la tutelle du pouvoir municipal et sont restés de simples organismes fonctionnant sous son contrôle. Dans d'autres, en revanche, ils ne devaient pas toujours rester enfermés dans ce rôle. La puissance que l'organisation collective leur avait donnée allait s'exercer plus d'une fois dans le sens inverse¹⁷.

Il semble donc que par l'obligation corporative les artisans urbains aient disposé d'un instrument leur permettant de former un cartel de production à l'intérieur de la ville. Mais pour que celui-ci ait un pouvoir de marché significatif, il leur fallait également se préserver de la concurrence extérieure.

112 / Le monopole corporatif et l'élimination de la concurrence extérieure

Si l'obligation corporative permettait de regrouper tous les producteurs locaux dans une même organisation, elle ne s'appliquait néanmoins que dans le cercle très fermé des murs de la ville. En d'autres termes, elle ne suffisait pas à garantir aux artisans corporatifs l'exclusivité d'accès aux marchés urbains. Aussi, statuts corporatifs et ordonnances

¹⁵ Statuts des haubergiers parisiens référencés au *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 133.

¹⁶ Statuts des ymagiers-tailleurs [faiseurs d'images saintes] parisiens référencés au *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 158.

municipales s'efforcèrent-ils de protéger les artisans indigènes de leurs concurrents étrangers. «Il fallait surtout éviter qu'un afflux de produits venus de l'extérieur n'empêche le producteur local d'écouler sa marchandise»¹⁸. Cet objectif dépassait le simple cadre des corporations. Il dominait les politiques économiques urbaines qui, toutes, tendaient à garantir le protectionnisme le plus aigu. Dans le Languedoc, par exemple, A. GOURON (1958) souligne l'existence de très nombreuses ordonnances consulaires qui interdisaient ou limitaient considérablement la vente de vins étrangers. La famille de Levis accorda, le 8 février 1315, aux habitants de Mirepoix, le droit de vendre librement et sans payer de redevance le vin qu'ils avaient récolté ou acheté. Mais les étrangers étaient exclus de cette autorisation. Les coutumes de Millau interdisaient aux marchands étrangers à la ville d'y vendre les draps au détail en dehors des quatre jours de la foire.

Les corporations se défendaient d'une manière moins directe. Leurs statuts prévoyaient, le plus souvent, que les marchandises fabriquées à l'extérieur devaient être examinées par les jurés de la corporation correspondante avant d'être proposées à la vente. Pour accéder aux marchés urbains, les producteurs extérieurs devaient donc se soumettre au contrôle des autorités corporatives locales. Leurs articles devaient être jugés conformes aux normes corporatives en vigueur dans la ville considérée pour pouvoir être vendus :

- *«Nus ne puet ne ne doit de dehors Paris apporter à Paris vendre chose appartenant au mestier devant dit qui ne soit bone et loial»*¹⁹.

Or, qui jugeait de la conformité des produits étrangers avec les normes qualitatives en vigueur ? Ceux-là même qui avaient intérêt à protéger leurs marchés locaux contre la concurrence extérieure. Il est donc probable que les jurés chargés de cet examen devaient se montrer particulièrement exigeants. Ce droit d'inspection des produits fabriqués à l'extérieur donnait ainsi aux corporations leur principal moyen de protection contre la concurrence extérieure. Sous couvert de protéger les consommateurs locaux de produits de mauvaise

¹⁷ Très tôt, les métiers prirent une part active dans les rébellions : par exemple, lorsque les exactions fiscales et les altérations des monnaies de Philippe Le Bel déclenchèrent des soulèvements populaires. En 1305 déjà, il avait fallu recourir à des mesures exceptionnelles et interdire toute réunion de plus de cinq personnes quel qu'en fût l'objet. Les confréries furent supprimées provisoirement jusqu'en 1309. Philippe Le Bel avait alors réussi, pour un temps, à ramener les métiers sous l'étroite obéissance qui devait être la leur.

¹⁸ A. GOURON, 1958, p. 297.

¹⁹ Statuts des fabricants de tapis nostrés référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 130.

qualité, elles pouvaient, en toute légalité, interdire l'accès des marchés locaux à tous ceux ne leur appartenant pas :

- «*Nus maagnan, ne autres, soit dedenz la vile, soit dehors, ne puet nule des œuvres apartenans au mestier des potiés d'estain vendre à val la vile, ne en son ostel [échoppe], se l'oeuvre n'est de bon aloiement [bon alliage], et se il le fait, il doit perdre l'euve, et paier v [cinq] sols de Paris au Roi pour l'amende*»²⁰.

Les producteurs étrangers n'étaient pas les seuls à faire l'objet de restrictions corporatives, les colporteurs étaient également dans la ligne de mire des corporations. Les motifs avancés pour justifier les mesures coercitives édictées à leur encontre étaient soit la crainte que les colporteurs ne vendent des marchandises de mauvaise qualité soit les vols trop nombreux dont ils s'étaient rendus coupables. Mais le principal motif de ces restrictions était l'antagonisme d'intérêts existant entre les artisans sédentaires supportant de nombreuses taxes et ces marchands ambulants affranchis de ces charges du fait de leur mobilité.

- «*Li home forein de Normandie et d'ailleurs qui ameynent toilles à cheval à Paris pour vendre, il ne puent ne ne doivent vendre au marchié de par le Roy, à détail. Et se il le font, il perdent toute la toile qui est détaillée. Et ce ont ordené li preudome du mestier, pour ce que li Roy perdoit sa coustume ; quar li home forein doivent de chacune toile que il vendent en gros, obole de coustume, et de tout ce que l'en vent à détail au marchié le Roy, l'en ne doit que obole de coustume de toute la journée ; par coi li Rois seroit deceu de sa coustume, se li home forain détaillaient*»²¹.

Quel qu'en ait été le motif, le résultat fut de soumettre les colporteurs au droit d'inspection des jurés corporatifs à l'égard des produits qu'ils vendaient. Outre ce droit de regard sur les produits concurrents, les artisans corporatifs bénéficiaient également de la priorité d'accès aux halles et autres marchés hebdomadaires. En vertu de la préférence corporative, les emplacements devaient prioritairement être répartis entre les membres des

²⁰ Statuts des potiers d'étain parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 40.

²¹ Statuts des canevasiers [*chavenaciers*] parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 150.

corporations. Seuls les étaux restant pouvaient être attribués aux producteurs étrangers ou aux colporteurs :

- «*Li halier de Paris [celui qui est préposé au marché des halles] doit livrer estaus à touz les chavenaciers de Paris avant qu'il en aient [accorde aux] les foreins*»²².

Enfin, certaines règles relatives à la fabrication pouvaient imposer des procédés coûteux qui jouaient non seulement en défaveur des artisans étrangers mais également en défaveur des artisans n'appartenant pas au secteur corporatif. Concernant les premiers, les règles de production pouvaient exiger l'usage de ressources locales de sorte que les produits fabriqués ailleurs ne pouvaient respecter les normes en vigueur localement. Lors de l'inspection des jurés, les producteurs étrangers pouvaient alors se voir refuser l'accès aux marchés locaux pour cause de non conformité avec les standards de production. Concernant les seconds, la mise de fonds nécessaire pour acquérir les équipements adéquates pouvait suffire à les écarter.

Associés à l'obligation corporative, le droit d'inspection des produits étrangers, la limitation du colportage et la préférence affichée des autorités publiques pour la citoyenneté pouvaient permettre aux corporations d'ériger des barrières à l'entrée des marchés urbains. Cette apparente stratégie de cartellisation corporative ne pouvait néanmoins s'exprimer que si les artisans étaient effectivement en mesure de contrôler l'entrée de nouveaux membres.

12 / L'adhésion du nouveau maître à la corporation : une condition d'accès aux marchés urbains

Si, théoriquement, chaque artisan pouvait exercer son métier à condition qu'il adhère à la corporation et se soumette à ses règles, il semble néanmoins que, dès le début, les corporations se soient réservées le droit de contrôler l'adhésion des nouveaux venus. Pour être acceptés, ces derniers devaient, en effet, justifier de leurs compétences professionnelles (121) et présenter certaines garanties financières (122). C'est ainsi que la quasi totalité des statuts stipulent que «*cil qui veut travailler, le puet franchement, s'il sait le métier et s'il a de coi*»²³. Si ces deux conditions peuvent être interprétées comme des mesures de protection de la

²² Statuts des canevasiers [*chavenaciers*] parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 151.

²³ P. HUBERT-VALLEROUX, 1885, p. 13.

corporation contre les opportunistes, elles peuvent également être considérées comme des moyens pour les maîtres en activité de limiter leur nombre. C'est précisément l'interprétation qu'en propose P. HUBERT-VALLEROUX (1885, p. 39) en affirmant qu'elles répondaient «au désir de limiter le nombre d'artisans du métier afin d'accroître leur profit».

121 / Garanties de compétences :

Pour obtenir la maîtrise, et corrélativement devenir membre à part entière de la corporation, l'obligation de justifier de son apprentissage était la première condition exigée du candidat. Nous pouvons à cet égard citer le premier article de l'édit royal de Charles V de mars 1378 sur les orfèvres et joailliers de Paris²⁴ :

«1. C'est assavoir, que comme autrefois a este ordonné, quiconques le vouldra et saura faire, il pourra estre orfevre, à Paris s'il y a apprins, ou ailleurs, aux us et coustumes du mestier ou quel sera tel éprouvé par les maistres et bonnes gens du mestier, estre souffisant de estre orfevre, et de tenir et lever forge, ...

3. Aussi quelzconques orfevres ne pourront tenir ne lever forge, ne ouvrer en chambre secrette, se ils ne s'apperent approuvez devant les maistres du mestier, et estre tesmoignez souffisans de tenir forge et d'avoir poinçon à contresaing, et autrement non ; ...».

Cet édit est représentatif de l'ambiguïté qui pèse sur l'admission des nouveaux venus. Tout en consacrant la liberté d'accès à la profession («*quiconques le vouldra*»), il subordonne l'entrée du nouveau maître à l'acceptation des anciens sous prétexte du contrôle de ses compétences («*approuvez devant les maistres du mestier*»). Or, c'est ce mode de contrôle qui est mis en avant par les partisans de la vision monopolistique des corporations, car «qui constatera la capacité du postulant ? Ceux-là seuls qui connaissent bien le métier, c'est-à-dire les maîtres en exercice. Ici paraît le danger : ces maîtres vont s'entendre pour limiter le nombre des admis»²⁵. La capacité d'observer les standards techniques, fondement de la corporation, était certifiée primitivement par le serment du candidat et par la caution de ses futurs confrères, c'est-à-dire par une attestation de fin d'apprentissage. Très tôt, cependant,

²⁴ Cet édit est cité par J-P. MAZAROTZ, 1878, pp. 140-150.

²⁵ P. HUBERT-VALLEROUX, 1885, p. 47.

l'admission à la maîtrise donna lieu à un examen destiné à prouver l'habileté professionnelle requise pour l'exercice du métier. On a souvent répété que le chef d'œuvre était inconnu au XIII^{ème} siècle et qu'il n'apparut dans les règlements des métiers qu'au XIV^{ème} ou XV^{ème} siècle. Cette affirmation est exacte si on entend par là que le chef d'œuvre ne se trouve pas dans les registres d'Etienne Boileau sous la forme concrète et précise qui caractérisa plus tard cette épreuve²⁶. Dans ce répertoire de règlements, seuls les statuts des charpentiers font explicitement référence au chef d'œuvre, non comme une condition d'admission à la maîtrise mais comme un motif de fin d'apprentissage :

- *«Se li aprentis set faire j [un] chief-d'œuvre tout sus [tout seul], ses mestres puet prendre j [un] autre aprentiz, pour la reson de ce que quant j [un] aprentis set faire son chief-d'œuvre, il est reson qu'il se tiegne au mestier...»²⁷.*

Si le chef d'œuvre proprement dit n'existait pas au XIII^{ème} siècle, le candidat à la maîtrise devait toutefois se soumettre à un examen devant les jurés du métier :

- *«Quiconque voudra tenir le métier, il conviendra qu'il le sache faire de tous points de soy sans conseil ou ayde d'autrui et qu'il soit à ce point examiné par les gardes du métier»²⁸ ;*

Dans ces textes, l'obligation de satisfaire à un test professionnel est nettement proclamée mais tel n'était pas toujours le cas. Faut-il en conclure à l'absence de tout contrôle sur la valeur du candidat ? Comme le dit E. Martin Saint Léon (1909, p. 109), «ce serait méconnaître l'esprit de prudence qui animait les législateurs de la corporation». Divers passages de règlements corporatifs appuient cette opinion comme, par exemple, les statuts des fabricants d'images saintes²⁹ qui spécifient que «*quiconque veut estre ymagier à Paris estre le peut pour tant qu'il sache le mestier*». Il semble donc que, dans toutes les corporations, soit

²⁶ E. COORNAERT (1941, p. 195) décrit le chef d'œuvre exigé d'un candidat à la maîtrise de tailleurs à Rouen au XVI^{ème} siècle. Celui-ci devait faire un habit premier âge, une casaque militaire, une robe de palais, un chaperon, un corps de robe, un corps à basque, un corps à garçon et un vêtement d'amazone, le tout dans des coloris, des matières et des tailles dûment spécifiées.

²⁷ Statuts des charpentiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 215.

²⁸ Statuts des drapiers de soie parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 88.

²⁹ Statuts des fabricants d'images saintes référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 155.

par un examen devant les jurés, soit par d'autres procédés qui ne nous sont pas décrits, le candidat à la maîtrise devait prouver son aptitude technique.

«[Cette] coutume juste et nécessaire en elle-même, qui paraît au XIII^{ème} siècle et se développe au XV^{ème} siècle, c'est-à-dire dans le même temps que l'esprit de monopole, permet aux maîtres d'exclure ainsi, avec toute apparence d'équité, ceux qu'il ne leur convenait pas de recevoir»³⁰. C'est en effet au début du XV^{ème} siècle que le chef d'œuvre classique va devenir obligatoire :

- *«nul ne pourra ouvrer [travailler], ni faire ouvrer dudit mestier s'il n'est souffisant [capable] de faire un chef d'œuvre. [...] Que nul ne puisse lever ouvrer [atelier] dudit mestier tant qu'il n'ait fait une pièce d'œuvre de sa main, bonne et souffisant, sur un des maistres dudit mestier»*³¹ ;

L'obligation du chef d'œuvre fit, dès lors, partie intégrante des statuts corporatifs. Peut-on pour autant en conclure qu'elle répondait à un désir de cartellisation de la part des artisans ? L'opinion des partisans de cette vision est parfaitement résumée par P. HUBERT-VALLEROUX (1885, p. 48) : «voulait-on refuser un postulant ? On lui demandait un chef d'œuvre qui exigeait plusieurs mois de travail et une grande dépense de matière première. Beaucoup d'ouvriers se trouvaient écartés par là. Était-il en état de surmonter ces difficultés ? Les maîtres avaient la ressource de refuser le chef d'œuvre et ils le faisaient souvent». Cependant, l'utilisation de cette épreuve comme barrière à l'entrée se doit d'être relativisée pour la période qui nous concerne. En effet, d'après les règlements corporatifs du XIV^{ème} et début XV^{ème} siècles où il est question de chef d'œuvre, il semble que cet examen était alors très sommaire et peu coûteux. Les selliers parisiens se contentaient d'exiger que le candidat fit une selle garnie de harnais de «*petit prix*», le lormier devait simplement faire un mors,...³². Comme le reconnaît E. COORNAERT (1941, p. 195) «excellent dans son principe mais devenu dès la fin du XIV^{ème} siècle un moyen arbitraire de régler l'entrée aux métiers, le chef d'œuvre finit par être l'un des abus qui soulevèrent contre les corps le plus d'animosités».

³⁰ E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 110.

³¹ Premier article des statuts des armuriers parisiens de 1364, cités par E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 258.

³² Exemples donnés par E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 259.

Si les statuts comportaient donc dès le XIII^{ème} siècle les germes de cet abus, la principale limite posée à la transformation du chef d'œuvre en barrière à l'entrée des corporations tenait dans le pouvoir des autorités. Celles-ci pouvaient, en effet, obliger la corporation à accepter un candidat qui aurait été arbitrairement rejeté. C'est ainsi que P. HUBERT-VALLEROUX (1885, p. 48) rapporte l'histoire de Perrinot Auguier, compagnon sellier d'Amiens. Les maîtres lui imposèrent comme chef d'œuvre une selle de forme ancienne, c'est-à-dire hors de mode, garnie d'argent, et qui exigeait un travail de plusieurs mois. Il l'exécuta, mais la selle fut refusée. Dans son appel devant les échevins, il donna l'idée de faire apporter comme point de comparaison un ancien chef d'œuvre conservé comme modèle dans l'hôtel corporatif. Cette autre selle ayant été trouvée inférieure à la sienne, les échevins le déclarèrent admis. Il est toutefois probable que peu de valets avaient assez de ressources et d'énergie pour pousser les choses aussi loin et acceptaient donc la sentence des jurés.

Outre les compétences, il était également requis du postulant à la maîtrise d'«avoir de quoi» selon une expression du XIII^{ème} siècle. L'exigence de droit d'entrée dans la corporation pouvaient donc également servir de barrière à l'entrée de nouveaux membres.

122 / Garanties financières

L'entrée dans la corporation était non seulement conditionnée par la compétence du candidat mais également par le paiement de droits qui se superposaient à la taxe d'achat du métier. Le règlement sur la maîtrise du métier de teinturier, datant de 1320 à Paris³³, nous en donne une parfaite illustration :

- « *Que nul ne nulle ne puisse estre maistre dudict mestier jusqu'à ce qu'il ayt païé au Roy nostre sire, six sols ; et auxdicts maistres, pour icelui garder et soustenir pour les coustumes, quatre sols* ».

Il fallait donc payer les gardes du métier «*par la peine et le travail qu'ils auront du mestier garder*»³⁴ et/ou la confrérie du métier comme le stipule, par exemple, le règlement de

³³ Statuts tirés du recueil général des anciennes lois françaises, tome III, p. 253, n° 579, cités par J-P. MAZAROTZ, 1878, pp. 115-118.

³⁴ Statuts des tisserands de soie parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 88.

la corporation parisienne des corroyeurs : «*par paient trois sols d'entrée à la confrarie du mestier*»³⁵. Parfois, par exemple à Paris aux XIV^{ème} et XV^{ème} siècles, le nouveau maître devait déposer une caution auprès d'un agent de l'autorité pour garantir sa solvabilité. Ce cas est rapporté par E. COORNAERT (1941, p. 195) qui cite l'ordonnance d'août 1381 relative à la boucherie Sainte Geneviève :

- «*quiconque voudra être boucher en ladite boucherie, sera tenu de bailler bonne caution en ladicte jusqu'à la somme de xv [quinze] livres pour la seurté [garantie] de payer les marchands à qui il prendra denrées*».

Une fois ces droits acquittés, le maître devait prêter serment de fidélité aux règlements (les apothicaires, par exemple, devaient jurer de n'empoisonner personne délibérément³⁶) :

- «*Tuit li maçon doivent jurer seur sains que il le mestier devant dit feront bien et loiaument...* »³⁷.

L'exigence de ces droits d'entrée, spécifiques à chaque corporation, semblait donc constituer le meilleur instrument de régulation du nombre d'artisans puisque leur fixation était laissée au libre arbitre de ces derniers. En outre, si l'autorité publique venait à s'y opposer, les considérant trop élevés, les artisans pouvaient toujours les camoufler en exigeant du candidat l'organisation de banquets. Toutefois, là encore, aux XIII^{ème} et XIV^{ème} siècles, «les droits à payer ne semblaient pas avoir été fort lourds, ils n'avaient assurément rien de prohibitif» selon P. HUBERT-VALLEROUX (1885, p. 46). De même, ce dernier souligne qu'au XV^{ème} siècle, «bien qu'augmentés, ils sont encore relativement faibles et ne constituent pas un obstacle sérieux» à l'entrée dans la corporation. La révision des règlements de la corporation des lormiers³⁸ est, à ce titre, représentative du durcissement des conditions financières exigées des candidats à la maîtrise. Sous la prévôté d'E. BOILEAU, ses statuts ne faisaient aucunement mention d'un quelconque tribut à verser pour y entrer :

³⁵ Statuts des corroyeurs parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 234.

³⁶ Exemple cité par E. COORNAERT, 1941, p. 196.

³⁷ Statuts des maçons parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 108.

³⁸ Cf. annexe I pour la description de ce métier.

- «*Quiconques veut estre lormiers à Paris, c'est à savoir [faiseurs de freins, longues et mors de chevaux], estre le puet franchement, por tant qu'il ouevrèce [œuvre] aus us et aus coutumes del mestier... »*³⁹ ;

Mais, dès 1295, le nouveau maître doit acheter le métier au roi et verser une contribution au fonds commun de la corporation :

- «*Que nuls dès oie en avant [désormais] ne puisse ne ne doit lever le mestier, ne commancier ou dit mestier de lormerie, se il ne l'achate dou Roy xx [vingt] sols de paris, et x[dix] sols aus mestres qui seront mis et profit du commun du mestier, se il n'est filz de mestre de la ville de Paris*»⁴⁰.

Cet article nous permet également d'observer que, parallèlement au durcissement des conditions financières, la corporation offrait des facilités, voire des exemptions, croissantes aux fils des maîtres. Citons, à cet égard, l'évolution des conditions d'entrée décrites par les statuts des fourbisseurs d'épées parisiens. Les premiers règlements datant de la prévôté d'E. BOILEAU stipulent simplement que :

- «*Quiconques veut estre forbères à Paris, estre le puet franchement, se il set le mestier et il a de quoi...*»⁴¹.

En 1300, la corporation apporta une modification à ces conditions d'entrée initiales :

- «*Quiconques voudra estre mestre ou dit mestier de fourbeeur, il achatera le mestier au Roy [...], exceptez et mis hors les fiuz des mestres fourbeeurs nez de la ville de Paris, qui point n'acheteront le dit mestier ; ...*»⁴².

Toutefois, pour P. HUBERT-VALLEROUX (1885), cette préférence familiale n'est pas le reflet d'une volonté délibérée de monopolisation, tout au moins jusqu'à la seconde moitié du XIV^{ème} siècle, mais plutôt le reflet de la tendance médiévale à transformer toute fonction en propriété de famille. Comme le remarque cet auteur, c'est ainsi que la noblesse s'était

³⁹ Statuts des lormiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 222.

⁴⁰ Statuts des lormiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 348.

⁴¹ Statuts des fourbisseurs parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 257.

⁴² Statuts des fourbisseurs parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 365.

fondée : elle s'était rendue propriétaire des charges dont elle n'avait, à l'origine, que la jouissance. Dès lors, on peut comprendre que «les maîtres artisans poussés par [ce] penchant universel en vinrent à regarder comme une propriété de famille ce droit exclusif de travailler qui ne leur avait été conféré qu'en raison de leur habileté prouvée et à l'exclusion de ceux qui n'étaient point capables»⁴³. Cependant, faciliter l'entrée des fils de maîtres revenait à diminuer d'autant les chances d'admission des autres si nous considérons que le nombre d'artisans dans chaque ville était limité soit par la taille du marché soit par les régulations volontaires des maîtres en exercice. Apparaît donc ici une inégalité explicite entre les candidats à la maîtrise qui, potentiellement, permettait à la corporation de sélectionner et limiter le nombre de ses adhérents.

De l'analyse de la «politique corporative extérieure», selon les termes de M. WEBER (1923), deux éléments essentiels sont à mettre en relief. D'une part, les corporations fournissaient un cadre propice à la formation de cartels de production grâce au principe même de l'obligation corporative. D'autre part, la latitude qu'ont laissée les autorités publiques à ces organisations pour décider du bien-fondé de l'entrée de nouveaux maîtres leur permettait de restreindre le nombre de leurs membres. Ces deux traits caractéristiques de l'organisation corporative constituent les pré-requis à la constitution d'une entente. En effet, à sa création, le cartel se doit d'englober tous les producteurs du marché s'il veut durer – objectif de l'obligation corporative –, mais une fois cet objectif atteint, il a intérêt à exclure tout nouveau venu – objectif des restrictions à l'entrée. La raison en est tout simplement que pour les cartels, toute quantité supplémentaire produite par le nouvel arrivant induirait une baisse des prix de vente ou des quantités vendues par les membres en place. En d'autres termes, la corporation en tant que cartel se devait d'être fermée. Il nous reste maintenant à nous intéresser aux éléments de la «politique corporative intérieure» pouvant être assimilés aux règles de fonctionnement d'une entente.

⁴³ P. HUBERT-VALLEROUX, 1885, p. 15.

§2 / La politique corporative interne : une stratégie d'entente

Une fois formé, un cartel ne peut réussir que si ses membres s'entendent sur un prix ou un niveau de production. Pour cela, deux types de conditions doivent être remplies : celles qui permettent à un cartel de définir les termes de son accord et celles qui empêchent un cartel de se disloquer sous la pression des membres qui trichent. Dans cette optique, ce paragraphe va d'abord exposer les facteurs principaux qui ont permis à la corporation de se comporter comme un cartel, c'est-à-dire la limitation de la production de ses membres et le partage de ses gains. Puis, nous étudierons, dans un second sous paragraphe, les mesures qui ont permis de faire appliquer ces accords, c'est-à-dire les moyens de détection des resquilleurs et l'interdiction des pratiques non coopératives.

21 / La définition des termes de l'entente corporative

Pour fonctionner, un cartel repose, d'une part, sur le choix d'un mode de régulation – par les prix ou les quantités – et, d'autre part, sur le choix d'un mode de répartition des gains ainsi générés. Deux caractéristiques du système corporatif peuvent répondre à ces exigences : la régulation du processus de travail (211) et la réglementation des ventes (212).

211 / La régulation du processus de travail : une limitation de la production

Considérer la corporation comme une entente explicite de producteurs conduit à rechercher, tant dans la structure de cette organisation que dans ses règles de fonctionnement, les éléments qui pouvaient lui permettre de limiter la production de ses membres ou d'établir un prix d'offre minimum commun. D'après les statuts corporatifs, il semble que cette dernière pratique ait été très rare. Dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, il s'avère que seuls les règlements des boulangers [*tameliers*] parisiens⁴⁴ interdisaient de vendre les trois doubleaux de pain moins de 5 deniers et demi. Dans ces cas exceptionnels, la fixation d'un prix minimum semblait répondre plus au souci de garantir la qualité du produit qu'à un objectif de cartellisation du marché.

⁴⁴ Statuts des *tameliers* parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 11.

L'exemple que nous offre M. de GAILHARD-BANCEL (1912, p. 90) est à ce titre illustratif. Au XVI^{ème} siècle, les pâtisseries demandèrent au prévôt de Paris de fixer, pour les petits pâtés, un prix minimum de 5 deniers parisis. Pour appuyer leur requête, ils mirent en avant l'impossibilité de vendre pour 1, 2 ou même 3 deniers un produit de qualité acceptable. A ce prix là affirmaient-ils, les pâtés ne pouvaient être composés que de «*chairs corrompues et puantes*» dont le mauvais goût était dissimulé par une forte dose d'oignon et provoquaient toutes sortes de maladies chez les petites gens qui étaient attirées par la modicité du prix. Leur demande fut acceptée par le prévôt. Il inséra dans les anciens statuts du métier un nouvel article fixant, comme minimum obligatoire, le prix proposé par la corporation. Bien entendu, certains objecteront que le souci de la qualité n'était qu'un prétexte leur permettant de faire accepter ce prix de monopole. Toutefois, l'établissement de prix minimum était suffisamment exceptionnel pour que cette pratique marginale ne puisse être considérée comme l'expression de l'action d'un cartel corporatif. Celui-ci devait nécessairement trouver un autre vecteur d'action, en l'occurrence la régulation de la production de ses membres.

L'approche monopolistique conventionnelle des corporations peut se résumer à l'affirmation de W. KULA (1970, p. 54) selon laquelle «en tant qu'organisation de producteurs, les corporations sont instituées pour établir le prix de monopole, c'est-à-dire une limitation de la quantité produite et une hausse sensible des prix, visant à obtenir le bénéfice global maximal». Si la production de chaque artisan n'était pas directement contingentée⁴⁵, par l'établissement de quotas par exemple, elle pouvait néanmoins l'être par la limitation des capacités de production autorisées. Outre le fait que le maître ne pouvait avoir qu'une seule échoppe, son équipement était lui aussi limité. Pour les tisserands, par exemple, le nombre normal de métiers autorisé était généralement compris entre quatre et six. Compte tenu de la nature même du travail artisanal, la limitation de l'outillage ne pouvait être l'instrument de régulation principal des quantités produites. En effet, l'uniformité des techniques manuelles de production impliquait, pour limiter la production, de limiter le facteur travail. Cette restriction pouvait passer par la limitation, d'une part, de la main d'œuvre auxiliaire et, d'autre part, de la durée du travail.

La durée du travail journalier était prévue par les règlements. La quasi totalité des statuts en fixait le commencement au lever du jour ou à l'heure qui suit ce lever. En revanche, le travail ne finissait pas à la même heure pour tous les métiers d'une ville. Parfois, il ne se terminait qu'à la tombée de la nuit, c'est-à-dire à une heure variable selon les saisons. D'autres fois, le signal de la cessation du travail était donné par le clocher des églises sonnant complies (environ 21 heures). Le motif le plus souvent donné pour justifier cette limitation de la durée du travail était la crainte que la lumière insuffisante ne nuise à la qualité de la production⁴⁶ :

- *«La clarté de la nuit n'est mie sis souffisanz qu'ils puissent faire bone œuvre et loïal»⁴⁷.*

La fixation du temps de travail peut également être considérée comme un moyen de limiter la production journalière de chaque atelier. De même, la multiplication des jours chômés peut être lue dans cette optique :

- *«Nus du mestier ouvrier [travailler] en jor de feste que commun de vile foire [que la multitude célèbre], ne au sèmedi en charnage puis vespres, ne au sèmedi en quaresme puis complie, ne par nuit en nul tons ...»⁴⁸ ;*

En dehors de l'interdiction religieuse de travailler le dimanche, les artisans chômaient donc un grand nombre de fêtes et anticipaient même ces repos les après-midi des samedis et

⁴⁵ Pour des raisons d'hygiène, il semble néanmoins que certains métiers de l'alimentation aient adopté ce type de régulation. E. COORNAERT (1941, p. 255) donne ainsi le cas des marchands de fruits et de poissons, à Paris au XIII^{ème} siècle, qui ne pouvaient acheter plus de marchandises qu'ils n'en vendraient en une journée. Une exception a, en outre, été relevée par cet auteur. Elle concerne la limitation, au XV^{ème} siècle à Lunéville, de l'aunage à tisser chaque jour par un compagnon. Hormis ces cas exceptionnels, il souligne qu'en France, la limitation de la production artisanale n'a quasiment jamais existé.

⁴⁶ Cf. le chapitre 2 de notre première partie.

⁴⁷ Statuts des potiers d'étain parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 40.

⁴⁸ Statuts des garnisseurs d'étuis et de gaines parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 166.

veilles de fêtes⁴⁹. Selon E. COORNAERT (1941), un métier français connaissait au XIII^{ème} siècle des vacances d'un mois, auxquelles il fallait ajouter les jours chômés à l'occasion des baptêmes, mariages, enterrements et communions de la proche famille de ses membres.

Cette limitation de la durée du travail aurait pu néanmoins être compensée par une multiplication de la main d'œuvre utilisée dans les ateliers puisque le nombre de valets par maître n'était pas réglementé par la corporation. Si celle-ci limitait le nombre d'apprentis par maître, on ne trouve aucune mention d'une quelconque limitation quantitative de la main d'œuvre qualifiée. Le maître pouvait donc embaucher autant de valets qu'il le souhaitait. Cependant, cette apparente absence de contrôle s'explique par le fait qu'il aurait été superflu. En effet, d'une part, dans l'artisanat médiéval, main d'œuvre et équipement étaient complémentaires. Puisque l'outillage était officiellement limité, dans les faits le nombre de valets l'était également. D'autre part, le maître ne pouvait recruter ses ouvriers que dans le cercle restreint de la main d'œuvre formée dans le cadre de la corporation, c'est-à-dire les anciens apprentis. Or, comme le souligne E. COORNAERT (1941, p. 202) «souvent le maître ne pouvait avoir qu'un seul apprenti : cela permettait d'empêcher l'accession à la maîtrise d'un trop grand nombre de concurrents puisque les apprentis sont en principe destinés à devenir un jour maître». En d'autres termes, non seulement le système d'apprentissage permettait, à court terme, de limiter la main d'œuvre disponible pour chaque maître, mais il permettait également, à long terme, de limiter le nombre de maîtres. Ce système jouait donc à la fois sur le niveau de la production individuelle et sur le niveau de la production globale de la corporation.

- *«chacun orfevre pourra avoir un apprentiz estrange [étranger] avec un de son linaige [la descendance] de sa femme seulement, se il lui plaist ; et l'orfevre qui n'en auroit aucuns de son linaige ne de sa femme, pourra avoir deux apprentiz estranges, et non plus ; ...»⁵⁰.*

⁴⁹ E. MARTIN SAINT LEON (1909, pp. 140-150) s'est livré au décompte des jours chômés dans les corporations françaises du XIII^{ème} siècle. Le travail était entièrement suspendu certains jours consacrés au repos et à la célébration de cérémonies religieuses. Il en était ainsi de tous les dimanches de l'année. Quiconque ne respectait pas ce repos dominical encourrait une sanction comme le montre l'une des condamnations que cet auteur nous a rapporté : «Comdémpons Jehan le Mareschal esguilletier en 10 sols tournois d'amende pour ce que dimanche passé il exposa esguillettes en vente». Aux jours de fêtes religieuses il faut ajouter la fête du Saint patron de la confrérie, celle de celui de la Paroisse, de chaque maître en particulier et de sa femme. Au total, le travail était complètement suspendu chaque année entre 80 et 85 jours. En outre, l'ouvrier bénéficiait d'une réduction de la journée de travail tous les samedis et les veilles ou vigiles de fêtes religieuses chômées. Il s'ensuit que pendant 70 autres journées environ le travail quotidien était sensiblement diminué.

⁵⁰ Statuts des orfèvres et joailliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, pp. 38-39.

L'apprentissage constituait donc la mesure de cartellisation la plus évidente et la plus efficace. C'est d'ailleurs le fait que cette régulation soit laissée au libre arbitre de la corporation que les opposants au système corporatif vont fustiger dès le XIV^{ème} siècle. Par la suite, A. SMITH (1776, p. 130) l'accentuera en attaquant non seulement la limitation du nombre d'apprentis mais également la durée imposée de la formation : «la limitation du nombre d'apprentis restreint [la concurrence] directement. Une longue durée d'apprentissage la restreint de façon plus indirecte mais tout aussi efficace en augmentant le coût de l'apprentissage». Ces deux types de réglementation apparaissent dans pratiquement tous les statuts corporatifs (cf. annexe IV) :

- «*Nus couteliers ne puet avoir que ij [deux] aprentiz [...], ne ne puet son aprentiz prendre à mains de viij [huit] anz de service*»⁵¹ ;

Les différences de temps d'apprentissage entre les divers métiers ont suscité de nombreuses contestations. Il est étrange, en effet, de voir ce temps fixé à dix ans pour les fabricants de fil de métal [*tréfiliers d'archal*] tandis que celui *a priori* plus difficile d'orfèvres n'exigeait que huit ans de formation. Selon E. MARTIN SAINT LEON (1909, p. 93), «peut-être faut-il chercher la raison de ces anomalies dans l'encombrement de certains métiers et dans le désir de restreindre le nombre de nouveaux maîtres». Certains exemples semblent en effet étayer cette opinion, comme ceux que nous présente S. A. EPSTEIN (1991). En 1288, les teinturiers parisiens ont allongé la durée d'apprentissage prévue par leurs statuts afin de ralentir la sortie de nouveaux valets et maîtres. De même, en 1309, les étameurs parisiens ont fait passer le temps de formation de huit à dix ans. Ils ont également ajouté qu'un maître ne pouvait prendre un second apprenti que lorsque le premier avait déjà servi cinq ans. Ces deux mesures ont donc eu pour conséquence de ralentir le flux de sortie de main d'œuvre qualifiée. Toujours dans cet objectif, la plupart des corporations interdisaient aux apprentis qui rachetaient leurs dernières années de service, de prendre eux-mêmes des apprentis avant la fin théorique de leur formation.

- «*Se aucune aprentice se rachate ains [avant] que elle ait servi les vij [sept] anz devant dicz, elle ne puet ne ne doit prendre autre aprentice devant que elle use et hante le mestier devant dit par l'espace de vij [sept] ans*»⁵².

⁵¹ Statuts des couteliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, pp. 48.

⁵² Statuts des fileuses de soie parisiennes référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 81.

Cette interdiction les obligeait donc à travailler comme valets pendant cette période, c'est-à-dire à retarder leur installation comme maître de façon à ne pas accroître le flux régulier de nouveaux maîtres. Toujours dans le souci de garder constant le nombre d'apprentis formés, les statuts interdisaient aux maîtres de reprendre un apprenti avant le terme théorique de la formation de celui qui se rachetait ou de celui qui s'enfuyait :

- «*Se li aprentiz s'en part d'entour son mestre sanz congiet ou à tout congiet, li mestre ne puet ne ne doit prendre autre aprentiz devant que li viij [huit] anz en soit enterrinement [entièrement] accompliz, que li aprentiz qui partiz s'est devoit acomplir*»⁵³ ;

L'exercice de ce type de régulation corporative était, toutefois, limité par la tutelle des autorités locales. Celles-ci pouvaient obliger les maîtres à prendre «autant d'apprentis qu'il le fallait pour que le travail de la ville soit fait»⁵⁴. Ce fut, par exemple, l'objet de l'ordonnance du 7 juillet 1307 où Philippe Le Bel supprima momentanément les dispositions restrictives du nombre d'apprentis⁵⁵. Ce fut également le cas après la Grande Peste Noire qui s'abattit sur l'Europe à la seconde moitié du XIV^{ème} siècle. Afin d'assurer l'approvisionnement des populations, les autorités s'efforcèrent de repeupler les métiers en levant les restrictions corporatives sur l'apprentissage. C'est ainsi que l'ordonnance de Jean Le Bon de 1351 stipule «que toute manières de gens quelconques qui savent le métier le puissent faire, chacun ayant autant d'apprentis qu'il lui conviendra»⁵⁶. Pour un autre métier, celui des baudroyers⁵⁷, l'ordonnance spécifiait même que «les apprentis pourront après deux ans et sans autre formalité, avoir leur métier et gagner là où ils voudront».

⁵³ Statuts des tapissiers de tapis sarrazinois référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 127.

⁵⁴ S. THRUPP, 1965, p. 204.

⁵⁵ Un auteur allemand, M. EBERSTADT [*Das Französische Gewerberecht von dreizehnter Jahrhundert bis 1581*, Leipzig, 1899] a attribué une importance considérable à cette ordonnance, la première, selon lui, par laquelle le pouvoir royal ait légiféré sur les métiers en général. Ce fut cette première intervention qui inaugura ce qu'il appela la *législation indépendante de l'Etat*. Mais, pour E. MARTIN SAINT-LEON (1909), cette appréciation est exagérée. En 1307, le pouvoir monarchique était depuis longtemps assez fort pour que le roi eût pu, s'il l'avait voulu, légiférer par une ordonnance générale. La codification des statuts des métiers sous Saint Louis n'avait pas été un simple enregistrement. Le prévôt avait parfaitement le droit de refuser sa sanction à telle ou telle prescription. Si un roi comme Saint Louis ne promulgua pas au point de vue industriel des règlements généraux, spécialement à Paris dans le domaine propre de la couronne, ce ne fut pas qu'il doutât de son droit, comme le pense M. EBERSTADT, ce fut parce que les circonstances ne l'y obligèrent pas selon E. MARTIN SAINT-LEON (1909).

⁵⁶ Ordonnance citée par P. HUBERT-VALLEROUX (1885), p. 78.

⁵⁷ Cf. annexe I pour la description de ce métier.

Il semble donc que nous devions admettre que les mesures que nous'avions précédemment interprétées comme des garanties de qualité, c'est-à-dire l'interdiction du travail de nuit, l'utilisation exclusive de travail qualifié et le système d'apprentissage pouvaient également servir de fondements à une politique de régulation quantitative d'un cartel. Cette possibilité offerte aux corporations de restreindre la production de leurs membres conduisait à une hausse potentielle de leurs profits joints. Dès lors, les artisans corporatifs devaient définir un mode de répartition des profits ainsi générés. Cette clé de partage tenait, pour W. KULA⁵⁸ (1970, p. 55), aux «ordonnances supprimant la concurrence [qui] tendaient à assurer une répartition égale des profits tirés de la position de monopole».

212 / La réglementation des ventes : une répartition égalitaire du marché

Si deux formes de réglementation peuvent être distinguées, celle concernant les ventes dans les boutiques et celle touchant les ventes hors boutique, les deux semblent concourir à la réalisation d'un même objectif, à savoir assurer une part de marché égale à chaque artisan.

Au regard des limites posées par les statuts corporatifs, il semble que les gens de métiers aient eu tendance à utiliser tous les moyens, bons ou mauvais, pour accroître le débit de leurs ventes, quitte à troubler l'ordre public. Chaque artisan avait son atelier dans un quartier particulier et les marchands d'une même rue vendaient, pour la plupart, le même type de produit. L'étalage jouait un grand rôle dans la vie commerciale. Pour avoir une idée de ce qu'était au XIII^{ème} siècle la boutique d'un artisan, nous pouvons nous reporter à la description que nous en donne M. FAGNIEZ (1887, p. 108). «Les boutiques s'ouvraient sur une grande arcade divisée horizontalement par un mur d'appui et en hauteur par des montants de pierre ou de bois. Les baies comprises entre ces montants étaient occupées par des vantaux. Le vantail supérieur se relevait comme une fenêtre à tabatière ; le vantail inférieur s'abaissait et servait d'étal et de comptoir. Le chaland n'était donc pas obligé d'entrer dans la boutique pour faire ses achats». C'est sur le seuil de ces ouvriers que les négociations se faisaient. Les

⁵⁸ Citer les travaux de W. KULA (1970) dans une analyse de l'économie corporative médiévale peut paraître discutable dans la mesure où ils sont axés sur l'économie polonaise du XVI^{ème} au XVIII^{ème} siècle. Cependant, le sous-titre de son livre ne doit pas faire oublier le titre lui-même : *Théorie économique du système féodal*. Son objectif est de définir une méthode appropriée d'étude du féodalisme défini comme un système socio-économique, essentiellement agraire, aux forces productives limitées, à faible commercialisation et corporatif. Si les bases empiriques de son étude concernent l'histoire économique polonaise, ses développements théoriques ont une vocation plus générale. En outre, le chapitre qu'il consacre à l'économie artisanale corporative s'appuie sur les travaux de G. MICKWITZ (1936) qui s'intéresse exclusivement aux corporations de l'Europe médiévale. Pour ces principales raisons nous avons choisi d'intégrer les travaux de W. KULA dans notre analyse.

produits n'étaient, en effet, presque jamais vendus à prix fixe mais faisaient l'objet de pourparlers. Le problème le plus difficile à résoudre pour les législateurs était d'éviter les trop nombreux débordements. Un chaland se présentait-il pour examiner une paire de chaussure exposée à l'étal d'un cordonnier et paraissait-il trouver le prix trop élevé qu'aussitôt les cordonniers voisins interpellaient le client, l'assiégeaient de propositions, lui promettant meilleur marché et qualité supérieure. Fureur du premier artisan, échanges de paroles et souvent de coups, telle était la scène représentative de la vie commerciale urbaine.

Dans cette perspective, la réglementation des ventes par la corporation avait pour objectif d'éviter et de remédier à ces incidents en fixant un cadre de déroulement des transactions commerciales.

- *«Si aucune personne est devant estal ou fenestre de cordonnier pour marchander ou acheter desdits cordonniers, si un autre l'appelle devant que l'on soit parti de son gré de l'estal ou fenestre, si soit on en la peine de cinq sols»⁵⁹.*

Il ne fallait pas que, dans l'intention d'attirer d'éventuels clients, les artisans se montrent importuns à l'égard des passants. Dès 1205, A. GOURON (1958, p. 307) rapporte qu'il était interdit aux aubergistes de Toulouse d'aller chercher les pèlerins dans les rues pour les convaincre de la qualité de leur hôtellerie. Il est ainsi souvent interdit, au Moyen Age, d'attirer, par une manœuvre quelconque, un client arrêté devant la boutique d'un confrère :

- *«Nus ne puet ne ne doit huchier ne acener [ni appeler ni attirer par signe] nul achateur qui soit par devant autrui estal; et se il fait, il est à v [cinq] sols d'amende à paier au Roi»⁶⁰.*

A Saint Omer, E. COORNAERT (1941) rapporte qu'il était même interdit de tousser ou d'éternuer, manœuvre considérée comme une sollicitation de l'acheteur potentiel. De même, les statuts interdisaient aux artisans de critiquer les produits de leurs confrères pour attirer la clientèle. Les statuts des cuisiniers sont, à cet égard, illustratifs. Non seulement ils

⁵⁹ Statuts des cordonniers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU.

⁶⁰ Statuts des selliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 213.

interdisaient l'interpellation de clients arrêtés devant l'échoppe de confrères mais ils interdisaient également aux artisans de dénigrer leurs productions mutuelles :

- *«Que se aucune personne est devant estal ou fenestre de cuisinier pour marchander. ou achater des dits cuisiniers, que si aucuns des autres cuisiniers l'appèle devant que l'on sait partiz de son gré de l'estal ou fenestre, si soit en la peine de v [cinq] sols, iij [trois] au Roy et ij [deux] aus diz maistres. [...] Que nulz ne blasme la viande à l'autre, se elle est bonne, sur peine de v [cinq] sols d'amende»⁶¹.*

Fréquemment, les statuts corporatifs limitaient soit les pourboires donnés à des compères soit les différentes formes de réclame. Par exemple, les statuts des fripiers [*pelhiers*] de Toulouse du mois de mars 1279⁶² interdisaient à ces derniers de verser une indemnité, peut-être d'entreposage, à l'hôtelier chez qui ils achetaient des vêtements, ainsi que d'exiger de lui autre chose que ce qu'il voulait vendre.

Les dispositions relatives à la publicité étaient, en fait, présentes dans tous les règlements corporatifs. Jusqu'au XVIII^{ème} siècle, la publicité sera considérée, par principe, comme dissimulant une tromperie et en tant que telle sera prohibée par ordonnance et jugement. En revanche, le vendeur était très souvent obligé de déclarer la provenance de ses marchandises avant de les vendre. Par exemple, les statuts des tisserands de laine et des pareurs toulousains du mois de mai 1441 les contraignaient à révéler à tout acheteur de draps la provenance de ces derniers⁶³. Il est d'ailleurs fréquent de trouver, dans les statuts, une disposition selon laquelle le vendeur devait toujours préciser la qualité de ce qu'il vendait et la matière première qui avait servi à sa fabrication.

Les boutiques n'étaient pas le seul endroit où il était permis de vendre. L'activité commerciale prenait également place dans les halles et marchés que les statuts s'efforçaient également de réglementer. Une fois par semaine se tenait le marché. Chaque corps de métier disposait, pour débiter ses produits, d'un local particulier : il y avait ainsi les halles de la

⁶¹ Statuts des cuisiniers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, pp. 177-178.

⁶² Cités par A. GOURON, 1958, p. 308.

⁶³ Exemple cité par A. GOURON, 1958, p. 308.

draperie, de la mercerie, de la chapellerie, ...⁶⁴ Le règlement des halles et marchés était des plus rigoureux. Le matin, la cloche donnait le signal de l'étalage et le soir celui de la clôture. Pour assurer la fréquentation des marchés, il était souvent enjoint aux maîtres de fermer leurs boutiques les jours de marché sous peine d'amende. A cette réglementation propre aux marchés s'ajoutaient les prescriptions corporatives qui visaient à ne désavantager aucun maître. Pour cela, elles délimitaient les emplacements, de dimensions égales, dévolus à chaque artisan et établissaient des roulements de poste en poste afin que chacun bénéficie des avantages de chaque emplacement. Ainsi que le remarque E. COORNAERT (1941, p. 256), «le grand n'y avait non plus de place que le petit et le riche que le pauvre».

Autre moyen pour les artisans d'écouler leurs produits, le colportage tombait également sous le coup d'une réglementation corporative très défavorable à son égard. Certaines corporations le prescrivaient totalement :

- *«Nus chandeliers de suif ne puet conporter [colporter] ne faire conporter ses chandoiles aval la vile, ne dehors la vile»⁶⁵.*

D'autres ne l'autorisaient qu'à certaines dates ou endroits déterminés. Mais, le plus souvent, le colportage n'était permis que pour les vieux maîtres sans ressource :

- *«Que nus ne puisse desormès comporter [colporter] par la ville de Paris armeures [des armures], quèles que ils soient, se ce ne sont les pources deu mestier [pauvres du métier] qui demorent ès rues foraines qui ne les puent vendre en leur hostelx [échope] ; et que ils jurent sur sainz que ils sont fetes en leur mesons propres, et fetes et appareillès de lour main»⁶⁶.*

Ce principe d'égalité sous-jacent à la réglementation des ventes permettait donc de définir le mode de partage des gains du cartel corporatif. La réglementation du processus de production pouvait permettre de limiter la quantité offerte par les artisans sans subir les effets d'une concurrence accrue de la part de producteurs extérieurs à la corporation grâce à l'obligation corporative. Remarquons toutefois que si les artisans avaient, comme toute

⁶⁴ Ces concessions n'étaient d'ailleurs pas gratuites et donnaient lieu à la perception, au profit du seigneur local, de droits de hallage.

⁶⁵ Statuts des chandeliers de suif parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 162.

⁶⁶ Statuts des armuriers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 372.

entreprise, intérêt à coordonner leurs activités en diminuant la production et en augmentant le prix, chacun était également incité à tricher en produisant plus que le niveau correspondant à l'intérêt collectif du cartel. La stabilité de cet équilibre coopératif impliquait donc que les artisans ne puissent ni ne désirent pas tricher par rapport aux règles corporatives. Aussi allons-nous maintenant nous intéresser aux dispositions pouvant faciliter la détection des resquilleurs et le respect des accords de cartel.

22 / La protection des accords de cartel

Pour que les accords de cartel soient faciles à faire respecter, les violations aux règles de l'entente doivent être faciles à détecter. Comme nous allons tout d'abord le mettre en évidence, trois dispositions corporatives allaient dans ce sens : la spécialisation géographique, la division matérielle et les visites des jurés (221). Outre ces éléments inhérents à la structure même de ces organisations, certaines mesures de la législation corporative peuvent également être considérées comme contribuant à faire respecter ces accords de cartel. C'est dans cette perspective que nous interpréterons l'interdiction de la vente clandestine, l'interdiction du colportage et le droit de lot (222).

221 / Détection des resquilleurs

L'une des caractéristiques principales de l'économie corporative tenait au fait que le cours de la production n'était pas divisé transversalement, des produits intermédiaires aux produits finis, en fonction des industries spécifiques qui la composaient. Les corporations s'organisaient non pas selon une division technique mais autour d'une spécialisation selon le produit fini. C'est pourquoi, selon M. WEBER (1923, p. 163), «la liste des métiers au Moyen Age [faisait] apparaître 200 corporations différentes, là où, selon notre conception adaptée à des perspectives techniques, deux ou trois douzaines auraient suffi». Mais loin d'être irrationnel, le choix d'une division matérielle plutôt que d'une division technique de la production, peut se justifier par la poursuite d'une stratégie de cartellisation.

Il apparaît, en effet, que les violations des règles de cartel sont d'autant plus faciles à détecter que les entreprises se situent au même point de la chaîne de distribution, c'est-à-dire vendent un bien homogène. Ce constat éclaire donc la position de M. WEBER (1923, p. 166) lorsqu'il affirme que «pour que les mesures corporatives puissent être appliquées de manière

efficace, il fallait que la division du travail se fit autant que possible par division et non par une décomposition transversale du processus de travail». Le fait que les artisans d'une même corporation partageaient le même type de clientèle rendait donc toute violation facile à détecter, et ce d'autant que cette division matérielle était doublée d'une division géographique des artisans corporatifs.

Le groupement des membres d'une profession dans la même rue ou les mêmes quartiers était caractéristique de l'économie urbaine corporative. Dans tous les pays et à toutes les époques où l'industrie était encore à son stade primitif, on voit les artisans de chaque métier habiter plus spécialement certaines parties de la ville qui deviennent ainsi le centre d'un commerce ou d'une industrie donnée. A Paris, au XIII^{ème} siècle, les orfèvres habitaient sur le Grand-Pont et dans la rue de la Barillerie, les fripiers dans les environs des Halles et de la paroisse Sainte-Opportune, les merciers dans la rue Saint-Martin, les peintres et les selliers dans la rue Saint-Jacques,...⁶⁷ Parfois, ce regroupement résultait plus de la volonté de l'autorité publique que de celle des artisans. Ce fut notamment le cas pour les changeurs dont, dans un but évident de contrôle, Philippe Le Bel fixa la localisation sur le Grand Pont avec interdiction de s'installer ailleurs. Mais, dans tous les cas, la législation corporative fonda sur cette proximité géographique toute la trame de ses réglementations :

- *«Tuit li maçon doivent jurer seur sains [...] que se il scevent [savent] que nul il mesprengne [enfreint les règlements] en aucune chose, qu'il ne face selonc les us et les coustumes del mestier devant dit, que il feront à savoir au mestre toutes les fois que il le sauront, et par leur serement»⁶⁸.*

Ce système de contrôle réciproque décourageait toute velléité opportuniste individuelle. «Placés sous les yeux les uns des autres, les maîtres étaient intéressés à éviter tout ce qui aurait compromis leur renommée ; ils savaient que nulle vigilance n'égalerait celle de leurs confrères, que nul manquement à la discipline professionnelle ne resterait inaperçu»⁶⁹.

Les visites des jurés étaient également facilitées par cette proximité puisqu'elles se déroulaient dans le cadre d'un quartier connu et rapidement parcouru. Lorsque les artisans se

⁶⁷ E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 48.

⁶⁸ Statuts des maçons parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 108.

⁶⁹ M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 104.

dispersèrent, il fallut donner des auxiliaires aux jurés obligés de se rendre dans tous les quartiers, ce «qui est cause de rendre les visitations beaucoup plus pénibles qu'elles n'étaient d'ancienneté»⁷⁰. Mais dans la perspective qui est la nôtre dans ce chapitre, il semblerait que ces visites devaient être l'instrument de contrôle idéal du respect des modalités de l'entente corporative. En effet, au sein d'un cartel, chaque membre est tenté de produire plus que la quantité maximisant leur profit joint ou d'améliorer la qualité de ses produits pour un prix fixé. C'est pourquoi, selon l'approche monopolistique, ces visites sur le lieu de travail ne répondaient qu'à un seul objectif, à savoir déceler tout manquement aux règles du cartel. Nous nous devons, néanmoins, de nuancer cette interprétation dans la mesure où la tâche confiée aux jurés était de s'assurer du respect de normes minimales et non maximales comme le nécessiterait la stratégie d'un cartel. Si tel avait été l'objectif recherché, les prescriptions corporatives, dans une logique de cartellisation, auraient dû prendre la forme de maxima à ne pas dépasser. Or, aussi bien concernant la quantité que la qualité, on observe que les statuts corporatifs édictaient des normes planchers dont les jurés devaient contrôler le respect lors de leurs visites⁷¹.

Seuls de rares règlements laissaient apparaître ce qui a pu être interprété comme des quotas de production. C'était par exemple le cas lorsque les marchandises étaient vendues en paniers, barils ou vaisseaux. Leur contenance était alors toujours précisée : les barils des brasseurs de Rouen devaient jauger «36 gallons à la mesure d'Arques»⁷². A Paris, les acheteurs de poissons ne devaient pas avoir besoin de les compter un par un : un coup d'œil sur chaque série de paniers devait les renseigner. Certains étaient faits pour contenir 12 truites, chacune de un pied et demi au moins «entre la queue et la tête», et d'autres au moins soixante maquereaux frais. La mise en panier se faisait au bord de la mer et il était interdit d'y retoucher sous peine de voir sa marchandise confisquée⁷³. Cependant, même dans ce cas, le rôle des jurés n'était pas de contrôler si les mareyeurs offraient plus que la quantité fixée mais, au contraire, s'ils n'en offraient pas moins. Le contrôle de la qualité des produits

⁷⁰ Lettres patentes de Henri III sur la visite des jurés, juin 1582, Lespinasse, t. III, p. 173, citées par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 52.

⁷¹ Cette absence de régulation monopolistique a été généralisée et considérée comme un trait caractéristique de la politique corporative médiévale par C. HICKSON et E. THOMPSON (1991). Les travaux empiriques fondés sur l'étude des statuts corporatifs et menés par T. SMITH (1870) pour les corporations anglaises, par A. MAZAROS (1878) pour les corporations françaises et par H. von LOESCH (1907) pour les corporations allemandes confirment cette hypothèse. Les statuts des corporations parisiennes que nous avons étudiés vont également dans ce sens.

⁷² Statuts des brasseurs de Rouen de 1456 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p.82.

⁷³ Statuts des poissonniers d'eau douce parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, pp. 411-412.

répondait, comme nous l'avons vu, au même souci. Les statuts des drapiers de soie parisiens stipulaient notamment que :

- *«Que nul ne puisse ne ne doye [doit] faire euvre ou dit mestier, quel qu'elle soit, plus estroite [étroite] que la mesure que le commun du dit mestier ont baillié ou Chastelet de Paris [...]. Et quiconques les voudra faire plus larges, bien les face par certain compte...»⁷⁴.*

Ce type de réglementation visait à empêcher les artisans de détériorer la qualité de leur production ou de diminuer la quantité de produits qu'ils auraient continué à vendre aux prix antérieurs. Or, ce que doit craindre un cartel, ce ne sont pas les détériorations de la qualité ou les diminutions de quantités par rapport aux termes de l'entente mais les évolutions inverses. En effet, pour augmenter ses ventes sans violer explicitement l'accord qui le lie au cartel, un producteur peut améliorer la qualité de ses produits sans en modifier le prix. Tel n'était apparemment pas la préoccupation de l'organisation corporative. C'est pourquoi nous admettons que le meilleur système de détection des resquilleurs tenait non pas à ces contrôles officiels mais au système de contrôle mutuel permis par la spécialisation matérielle et géographique.

Hormis ces procédés facilitant le repérage des violations des règles de l'entente, la corporation disposait également d'autres instruments qui pouvaient lui permettre de faciliter l'application de ces accords de cartel.

222 / Facteurs facilitant le respect des accords de cartel

Avant d'envisager les mesures contraignantes que la corporation pouvait utiliser pour maintenir la coopération entre ses membres, il convient de préciser que la situation de marché des artisans corporatifs contribuait également au respect des règles de cartel. En effet, des coûts marginaux très élastiques par rapport aux quantités produites, des coûts fixes faibles par rapport au coût total ou encore une clientèle qui commande de petites quantités incitent les membres d'une entente à conserver une attitude mutuellement coopérative.

⁷⁴ Statuts des drapiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 91.

Plus précisément, quand la courbe de coût marginal d'une entreprise est pratiquement verticale, le gain de la violation des règles de cartel tend vers zéro car toute augmentation importante de sa production serait extrêmement coûteuse. Plus une entreprise fonctionne à proximité de sa pleine capacité de production, plus il est probable que sa courbe de coût marginal soit verticale. Cet aspect nous permet donc d'éclairer sous un jour nouveau les limitations en capital et en travail que les corporations imposaient à leurs membres. Compte tenu des faibles seuils autorisés par atelier, il est vraisemblable que les artisans produisaient au maximum de leurs capacités de production. Il leur était d'ailleurs interdit de donner du travail aux ouvriers en dehors de l'atelier :

- *«Nulle ouvrière ne puet ne ne doit bailler [fournir à] autrui soie à ouvrer hors de son hostel [échope]»⁷⁵.*

Le prétexte officiel à une telle interdiction tenait à ce que l'absence ou la difficulté du contrôle favorisait une fabrication déloyale échappant à toute sanction. Les serruriers craignaient ainsi que les valets travaillant en chambre ne se laissent entraîner à fabriquer *«fausses clés ou autres faux ouvrages»⁷⁶*. Mais, d'un autre côté, l'interdiction de la sous-traitance [*travail secret*] était également un moyen de s'assurer que l'artisan ne pouvait contourner la régulation de la production individuelle. Par conséquent, non seulement ces limitations quantitatives avaient un effet direct sur la production individuelle mais elles contraignaient également les producteurs à travailler dans la partie la plus verticale de leur courbe de coût marginal. A cet égard, afin d'éviter que l'artisan ne contourne ces limitations en ouvrant d'autres échoppes, les corporations ont imposé le principe d'unité d'atelier :

- *«Nus ne nule ne doit tenir ij [deux] ouvriers [ateliers] en sa meson, si il ne puet aller de l'un à l'autre sans istre [sortir] hors sur la voie»⁷⁷.*

Présentée, là encore, comme une garantie de loyauté professionnelle en maintenant le maître au milieu de ses ouvriers, capable d'exercer ainsi un contrôle efficace, l'interprétation donnée par différents statuts montre l'importance que cette considération avait dans l'esprit

⁷⁵ Statuts des fileuses de soie à grand fuseaux référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 82.

⁷⁶ Art. 18 des statuts des serruriers de 1543 cité par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 56.

⁷⁷ Statuts des tisserands de toile parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 389.

des législateurs. Les règlements laissent apparaître que la tenue de deux boutiques était considérée comme donnant des facilités aux fraudeurs et interdite en conséquence :

- *«pour obvier [lutter contre] aux fautes qui se commettent és marchandises transportées de boutiques et autres...ne pourront lesdits marchans merciers tenir chacun d'eulx plus d'une boutique ouverte»⁷⁸.*

Cependant, cette unité d'atelier entraînait également dans le cadre d'une politique de cartellisation en empêchant les maîtres les plus entreprenants de développer leur activité dans des conditions qui risquaient de remettre en cause les accords de coopération passés. La répartition égalitaire du marché était donc garantie par le gel de la part de marché de chaque artisan via la limitation de l'extension de son activité.

Le segment de marché sur lequel évoluaient les artisans corporatifs, à savoir le commerce de détail, contribuait également à affaiblir le gain de la violation des accords de cartel. En effet, si un marché est caractérisé par la présence de nombreux consommateurs qui n'achètent individuellement que de petites quantités, les producteurs ne sont pas incités à augmenter leur offre ou à diminuer leur prix au-delà du seuil fixé par le cartel. D'une part, un artisan qui agirait ainsi sans l'annoncer n'augmenterait pas ses ventes car la plupart des consommateurs n'en seraient pas informés. D'autre part, si l'artisan le fait savoir, les autres membres du cartel l'apprendront et agiront en conséquence.

Dans ce même souci de préserver la cohésion du groupe autour de ses règles, la corporation a également régi l'approvisionnement des ateliers en reproduisant ou en complétant les règlements urbains qui prohibaient tout accaparement. Comme le précise E. MARTIN SAINT-LEON (1909, p. 153), «il était à craindre que certains marchands, plus riches et plus actifs que leurs confrères, n'achetassent par grande quantité les denrées nécessaires à la fabrication, ce qui leur eût permis de ruiner leurs concurrents en vendant au-dessous du tarif ordinaire». C'est la raison pour laquelle les corporations contrôlèrent aussi les possibilités qu'avait chaque artisan de s'approvisionner. En premier lieu, elles interdirent l'approvisionnement anticipé et le «recoupage», c'est-à-dire tout achat fait uniquement pour revendre et, en particulier, tout achat à des producteurs en route pour un marché. Il était en effet interdit aux artisans d'aller au devant des convois qui apportaient dans les villes les

matières premières et d'acheter par avance, au détriment des autres maîtres, les produits ainsi envoyés.

- *«Nus regratiers de Paris ne puet ne ne doit achater chartée des oes [œuf] ne de froumaches [fromages], ne somme de ces choses, par chemin ; depuis que elle est charchiée [chargée] pour venir à Paris jusques à tant qu'elle soit descendue à Paris en place commune [...] quar il est resons que les denrées viegnent en plain marchié et illuec [là] soient vendues si que li poure home puisse prendre part avec le riche...»⁷⁹.*

Plus fréquentes encore sont les clauses prescrivant le droit à la part de marché, droit de lot ou encore lotissement [*Einstandsrecht*]. Ces termes désignent en fait le droit reconnu à chaque membre de la corporation de participer à tout achat de matière première conclu par un maître du métier. Pour exercer ce droit, il fallait manifester la volonté de prendre part au marché au moment où il était conclu entre le vendeur et l'acheteur. Un artisan pouvait ainsi réclamer une part de la marchandise achetée par un confrère à la seule condition de payer le prix déjà convenu⁸⁰.

- *«Nus regratiers de Paris ne puet ne ne doit achater de nul marchand charetée de oes [œufs] ne de fromages, ne some [quelque chose] à livrer à la revenue del marchand ne à nul terme, quar li riche marchand auroient toutes les denrée, et li poure n'en pourroient nulle avoir. Autre reson, en tex achaz nus ne porroit demander part ne avoir au marchié, et ensi li riche auroit tout et revendroient si cher come il leur plairait ; car au choses desus dites vendue en plain marchié, tout puent avoir part, et pour et riche...»⁸¹.*

Ce type de clause mérite néanmoins quelques précisions. Il n'était en fait pas interdit à un artisan de s'approvisionner lui-même au dehors chaque fois qu'il en avait besoin car on considérait que le bénéfice qu'il en retirait n'était, en ce cas, que la contrepartie de son effort. En revanche, on voulait empêcher qu'au moyen de marchés passés à l'avance avec certains

⁷⁸ Statuts des merciers parisiens de 1558 cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 49.

⁷⁹ Statuts des regratiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 34-35.

⁸⁰ Seuls jouissaient en principe du droit de lotissement les maîtres du métier, à l'exclusion des particuliers et des petits marchands ambulants. Toutefois, lorsqu'un maître achetait, dans une foire, des produits ou des matières premières, le lotissement pouvait être réclaté par des personnes étrangères au métier.

importateurs, ou en allant au-devant des marchands étrangers, un des maîtres du métier n'accapare les denrées et ne s'assure ainsi un avantage par rapport aux autres maîtres. Cet objectif explique également la présence dans les statuts du droit de préemption. Celui-ci permettait à tout artisan appartenant à la corporation et venant à manquer de matière première, d'exiger de ses confrères qu'ils lui en cèdent au prix auquel ils l'avaient achetée.

Il semble donc que de réelles opportunités de cartellisation s'ouvraient aux corporations. L'obligation corporative et la protection des artisans locaux contre l'afflux de marchandises externes en constituaient les principes fondateurs. Associés à une discipline interne garantissant les comportements mutuellement coopératifs, ils assuraient la continuité du cartel corporatif. Cependant, nous n'avons pas tenu compte, jusqu'ici, de l'environnement dans lequel évoluaient ces organisations. Or, des obstacles aussi bien internes qu'externes s'opposaient à la constitution d'une telle entente. Ces obstacles et leurs conséquences sur la stratégie corporative feront l'objet de notre seconde section.

⁸¹ Statuts des regratiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 34-35.

Section 2 / Les limites de la stratégie de cartellisation des artisans corporatifs : le droit, la morale et la concurrence

Du fait de sa structure et de ses règles de fonctionnement, le système corporatif offrait la possibilité de mener une politique active de cartellisation. La poursuite de cette stratégie collusive se heurtait néanmoins à quelques obstacles. S'interroger sur la possibilité d'un cartel corporatif implique de s'interroger sur la place de la concurrence au sein de l'économie corporative, c'est-à-dire envisager les obstacles à la monopolisation des marchés urbains par les corporations et au maintien des comportements coopératifs entre les artisans.

Plus précisément, nous allons, dans un premier paragraphe, mettre en évidence que si les corporations disposaient théoriquement d'un monopole, dans les faits, celui-ci leur était pour le moins contesté. Sur les marchés artisanaux, ces organisations étaient soumises à la pression concurrentielle non seulement de producteurs appartenant à des corporations étrangères mais aussi de producteurs locaux échappant aux juridictions corporatives. Par ailleurs, un aspect concurrentiel était également présent au sein même des corporations. Si, précédemment, nous avons vu qu'un principe d'égalité prévalait dans la réglementation corporative, nous serons amenés, dans un second paragraphe, à préciser la signification de ce principe. Nous montrerons ainsi qu'il n'impliquait pas une stricte égalité de revenu entre artisans corporatifs mais la garantie de l'égalité des chances de chacun. Autrement dit, nous mettrons en évidence que le système corporatif ne visait pas à éliminer toute concurrence entre ses membres mais, au contraire, à établir une concurrence loyale entre chacun.

§1 / Les freins à la monopolisation des marchés urbains : le droit et la morale

Le principal frein à un comportement monopolistique des corporations tenait aux modalités de fixation des prix des produits qui prévalaient alors. «La société médiévale décidait les termes de l'échange non par négociation entre vendeurs et acheteurs, mais par l'usage, la coutume ou la loi.[...] L'idéologie du système se résumait dans les expressions de *juste prix* et *juste salaire*. Car prix et salaires correspondaient à des jugements de valeur

morale, auxquels les considérations d'offre et de demande étaient totalement étrangères»⁸². Aussi, affirmer comme W. KULA (1970, p. 54) que «les corporations [étaient] instituées pour établir le prix de monopole» requiert-il de faire abstraction non seulement des pressions morales et chrétiennes subies par les artisans mais également des tarifications édictées par les autorités locales (11). En outre, si les corporations disposaient en théorie d'un monopole, celui-ci, dans les faits, est loin d'avoir été observé. C'est d'ailleurs, selon les termes de P. HUBERT-VALLEROUX (1885), ce «défaut d'étendue du privilège concédé» qui garantissait, aux yeux des autorités, que les corporations n'abuseraient pas de leur position dominante (12).

11 / Les obstacles à la fixation d'un prix de monopole

Si les corporations disposaient, en principe, d'un monopole légal pour l'exercice d'une activité donnée, il convient, néanmoins, de se demander si ce privilège permettait aux artisans corporatifs d'exploiter une rente de situation en fixant un prix de monopole pour leurs produits. En l'occurrence, tel n'était pas le cas : non seulement les préceptes moraux de l'époque allaient à l'encontre d'une telle attitude (111) mais, surtout, toute stratégie monopolistique se heurtait aux réglementations tarifaires des autorités locales (112). Ces deux aspects n'en faisaient d'ailleurs qu'un dans les cités épiscopales où les évêques se chargeaient de faire régner les principes de la morale catholique qui imposaient aux vendeurs un juste prix qu'ils ne pouvaient dépasser sous peine de péché.

111 / La notion de juste prix : une barrière morale à l'exploitation de rentes de monopole

Dès le début du Moyen Age, l'Eglise invitait l'homme à adapter la production à ses seuls besoins vitaux dans la poursuite d'un idéal de pauvreté évangélique. Mais, à partir du XI^{ème} siècle, la société évolua sensiblement. La civilisation urbaine devenue désormais le support de toute activité économique modifia les schémas de pensée dominants. Une nouvelle conception du monde se substitua à la vision monastique des siècles antérieurs. Certes, l'Eglise continuait «à regarder la société comme un organisme spirituel, non comme une

⁸² L. E. BIRDZELL et N. ROSENBERG, 1986, p. 64. Ils ajoutent également que la conception moderne qui considère les prix et les salaires comme des instruments pragmatiques d'une régulation des marchés et d'une distribution des ressources ne relevant d'aucune éthique, n'apparut que beaucoup plus tard.

machine économique, et l'activité économique comme devant être contrôlée et réprimée en tenant compte des fins morales»⁸³, mais le raisonnement passa du plan des principes au plan des applications. L'essentiel était de faire régner l'égalité des prestations, chaque partie donnant l'équivalent de ce qu'elle recevait après libre négociation du prix. A ce principe correspond l'idée de juste prix⁸⁴.

En face du prix de marché, l'Eglise considérait qu'il existait un prix juste, indépendant des conditions d'offre et de demande et de l'habileté du vendeur. Chaque partie impliquée dans la transaction avait le devoir moral d'atteindre autant que possible ce juste prix. Ainsi que l'explique Saint Thomas d'Aquin, la nature de l'homme le pousse à vouloir acheter bon marché et vendre cher. Si rien dans la loi romaine n'interdisait cette pratique, un tel comportement va néanmoins à l'encontre du précepte biblique selon lequel nul ne doit faire à autrui ce qu'il n'aimerait pas qu'autrui lui fasse. Aussi Saint Thomas d'Aquin en conclut-il que vendre plus cher ou acheter moins cher une chose est en soi interdit et injuste. Si l'échange doit être mutuellement avantageux alors il doit l'être à l'avantage égal des deux parties. Cette condition n'est satisfaite que si chacun obtient la même valeur. Au XIII^{ème} siècle, l'échange direct entre consommateurs et producteurs était le mode de transaction le plus courant. Par conséquent, selon W. J. ASHLEY (1892, p. 97), «si le prix satisfaisait le précepte biblique avancé par Saint Thomas d'Aquin, il devait permettre de récompenser le travail de l'artisan, c'est-à-dire non pas de lui fournir un profit mais de lui permettre de vivre selon le rang que l'opinion publique accordait à sa classe». En d'autres termes, ce juste prix correspondait au coût de production augmenté d'une juste rétribution du travail.

S'il est couramment admis que les moralistes médiévaux considéraient que le prix devait être déterminé par les coûts de production permanents, ce principe n'a toutefois pas la même signification aujourd'hui qu'à l'époque. Deux différences fondamentales doivent être signalées. D'une part, à l'époque, la notion de coût de production englobait uniquement les coûts en matières premières et produits intermédiaires et le coût du travail, la rémunération du capital n'existant pas. D'autre part, comme le laisse transparaître le raisonnement de Saint Thomas d'Aquin, la valeur d'un bien, aujourd'hui considérée comme subjective, était alors objective ou tout au moins attachée à l'objet même. Aveuglés par leur intérêt personnel, les

⁸³ R. H. TAWNEY, 1926, *La religion et l'essor du capitalisme*, p. 60.

⁸⁴ J. BALDWIN [1971, *The Scholastic Culture of the Middle Ages 1000-1300*, Lexington] a montré, en analysant les théories économiques des scolastiques, que le juste prix – *justum pretium* – n'est pas autre chose que le prix de marché – *pretium in mercato*.

individus n'étaient pas capables de parvenir à saisir cette valeur. Il était donc de la responsabilité des autorités (locales, corporatives,...) de déterminer ce juste prix.

Forte de ce principe régissant la vie économique médiévale, l'Eglise le transmet durant plusieurs siècles tant et si bien que l'activité législative qui commence au XI^{ème} siècle fut marquée par cet enseignement. Il était tellement imprégné dans les esprits de tout un chacun que les municipalités et les corporations décidèrent d'elles-mêmes de l'appliquer. Pour J. ELLUL (1969, p. 230), les corporations étaient l'expression du principe essentiel de l'économie médiévale, à savoir que «l'exercice d'une profession n'[avait] pas pour but de gagner de l'argent mais d'accomplir une vocation donnée par Dieu. Le travail [était] une responsabilité et non pas un gagne-pain». Dans cette perspective, il apparaîtrait donc que le comportement des artisans n'était pas dicté par un quelconque principe de maximisation. Leur ambition était plutôt de vivre modestement, de procurer à leurs enfants une situation semblable à la leur et, surtout, de gagner le paradis. «Avant tout, dit un livre du XV^{ème} siècle à l'usage des chrétiens vivant dans le monde, les Unions et Confréries se forment dans le travail pour que toute notre vie soit ordonnée dans la discipline chrétienne et que le travail même soit sanctifié. Si nous travaillons tous d'après le commandement de Dieu, ce n'est pas en vue du gain, ce qui ne serait pas une bénédiction, mais porterait dommage à l'âme. L'homme doit travailler pour la gloire de Dieu qui l'a ainsi ordonné et pour la bénédiction de sa peine qui revient à l'âme ; pour avoir ce qui est utile à notre vie et à celle des nôtres et ce qui procure une joie chrétienne ; enfin pour pouvoir faire participer les pauvres et les malades aux fruits de notre travail»⁸⁵.

Par conséquent, il est probable que la subordination des comportements économiques aux préceptes de la morale chrétienne tempérait toute stratégie monopolistique de la part des corporations. En particulier, la fixation d'un prix de monopole par les corporations, comme le soutiennent G. MICKWITZ (1936), W. KULA (1970),... se doit d'être nuancée par l'omniprésence du concept de juste prix, et corrélativement par celle de juste rétribution du travail qui, rappelons-le, doit seulement permettre au travailleur et à sa famille de vivre selon le niveau de vie normal pour son ordre. Pour W. J. ASHLEY (1892, p. 98), «il semble [donc] que la seule différence tient au fait qu'aujourd'hui on fait confiance à la concurrence pour parvenir aux résultats que souhaitaient les moralistes médiévaux en enseignant et en légiférant». Toutefois, comme le souligne P. HUBERT-VALLEROUX (1885, p. 24), «cette

modération venant de la foi religieuse peut manquer avec l'affaiblissement ou l'abolition de cette foi ; et puis, quelle n'est point la force des inclinations humaines et combien sont-elles ingénieuses à donner à nos sentiments le tour qui leur est agréable ! On se persuade peu à peu que ce droit d'exercer le métier comporte aussi celui de fixer les conditions de son exercice ; on marquera soi-même le prix de ses produits ; le monopole va être sans limite ! ». Cependant, tel n'était pas le cas : d'autres limites existaient et notamment celles résultant de la limitation des prix et bénéfices par les autorités locales.

112 / Les limitations des prix et des bénéfices

Ainsi que le souligne A. GOURON (1958, p. 64), «la limitation des bénéfices proprement dits est à la fois la première à apparaître et la restriction à l'esprit de lucre la plus nette que l'on puisse imaginer». La plupart des textes officiels prévoyait, en effet, un bénéfice maximum applicable à chaque profession. Dès 1152, le bénéfice net des boulangers était limité par les autorités toulousaines à quatre deniers par carton de froment. De même, le bénéfice des meuniers, traditionnellement calculé en nature, ne devait pas dépasser le seizième de la quantité de blé qui leur était donnée à moudre. Les vendeurs de bois étaient soumis à une limitation de leurs bénéfices au même taux - au douzième - dans toutes leurs ventes de pièces de bois. Outre les limitations des gains des artisans, les consuls pouvaient également limiter le prix de vente en dehors de toute question de bénéfice.

A l'inverse de ce qui s'était décidé pour les bénéfices, les prix de vente effectifs pouvaient être inférieurs à ces tarifs, qui ne constituaient que des maxima. La fixation de prix planchers par les statuts était, par ailleurs, relativement rare. Seuls quelques exemples nous sont rapportés par A. GOURON (1958, p. 305). Les tisserands de Lagrasse établirent, dans leurs statuts de 1492, les prix des différents modes de peignage des laines. Ces prix avaient un caractère obligatoire pour les gens du métier. Deux corps de métier toulousains - celui des huiliers et celui des fabricants de chandelles - voyaient les prix de leurs produits réglementés par une échelle mobile analogue à celle que l'on rencontrait très souvent pour le pain. Les statuts de 1280 puis ceux de 1322 faisaient varier le prix des chandelles selon les cours de suifs. Selon les statuts des huiliers d'août 1303, le prix de la livre d'huile de noix variait selon celui des cerneaux de noix. Les termes de cette échelle de variation du prix de l'huile furent encore repris par les statuts de ce métier en 1324 et 1426. Si la fixation des prix par la

⁸⁵ J. de BERNI, 1881, *Histoire du peuple allemand*, Paris, p. 19.

corporation ne se concevait généralement que dans les métiers de l'alimentation, et sous le contrôle des autorités, les tarifications officielles, quant à elles, se multiplièrent au cours du XIII^{ème} siècle et se généralisèrent au cours du XIV^{ème} siècle. Pour beaucoup, cette tendance s'explique par le comportement de plus en plus monopolistique des corporations, comportement que les autorités locales s'efforcèrent de réfréner par l'établissement de ces tarifs. Mais que les restrictions corporatives soient ou non à l'origine de l'intervention publique dans la fixation des prix, ces organisations ne pouvaient plus, dans ces conditions, imposer un prix de monopole supérieur au maximum autorisé.

La réglementation des prix et des bénéfices concourrait donc à restreindre substantiellement les rentes de situation que les artisans semblaient en mesure d'exploiter. Si la seconde limitait explicitement et directement les profits artisanaux, la première n'en avait pas moins le même effet. Les prix maximaux des produits finis décidés par les autorités étaient calculés à partir des prix de marchés virtuels des matières premières auxquels on ajoutait ce que l'on considérait être la juste rétribution du travail de l'artisan. Par conséquent, plus encore que les prix à la consommation, ce que réglementaient ces tarifs, c'étaient, comme le précise B. GUSTAFSSON (1987), les variations de valeur ajoutée et, *in fine*, les revenus des artisans.

D'aucuns objecteront cependant que les corporations pouvaient contourner ces réglementations tarifaires ou les influencer de façon à imposer un prix de monopole. Nous aborderons plus précisément cette question liée au pouvoir de pression des corporations dans le chapitre III. Ce qui nous importait ici c'était de relativiser la supposée capacité des corporations à exploiter une rente de monopole en soulignant la force des règlements municipaux et des enseignements de l'Eglise. Sur ce dernier point, certains avanceront que la prétendue subordination des corporations à la morale chrétienne n'était qu'un moyen pour elles d'obtenir le privilège de déterminer le prix de leurs produits. Sous couvert de définir un juste prix que les masses populaires ne pouvaient appréhender, elles avaient toute latitude pour fixer librement un prix de monopole. Ces différentes objections se heurtent néanmoins à un principe général au Moyen Age, à savoir celui du défaut d'étendue du privilège concédé.

12 / Les obstacles à la position monopolistique des corporations

Outre la capacité des corporations à fixer un prix de monopole, se pose également la question de la réalité du monopole détenu par ces organisations. Il semble, en effet, que leur position privilégiée ne leur épargnait ni la pression de concurrents extérieurs présents dans les faubourgs, les marchés et les foires (121) ni la tutelle des autorités publiques dans la réglementation des ventes de détail (122).

121 / Le défaut d'étendue des privilèges corporatifs

Si les corporations disposaient du droit exclusif d'exercer une activité donnée, ce droit, comme tout privilège au Moyen Age, était local et divisé. En d'autres termes, quelle soit la ville considérée, le monopole corporatif était loin d'être absolu. Sa première limite était d'origine spatiale : les réglementations corporatives n'étaient valables que sur un territoire donné, en général à l'intérieur des murs de la ville. Placées sous le contrôle des autorités locales, les corporations ne pouvaient régir que les activités industrielles exercées dans le cadre de la juridiction de leurs autorités de tutelle. Or, il n'y avait pas une ville, même celle de Paris gouvernée directement par le roi, où n'évoluaient des personnes indépendantes en beaucoup de points de ces autorités. Par conséquent, les droits qu'elles pouvaient accorder aux corporations étaient sans effet dans ces quartiers privilégiés. «Le seigneur, abbé ou laïque, autorisait à travailler sur son fief tels artisans qu'il voulait ; c'était un privilège qui tempérerait un autre privilège, mais encore était-ce de la concurrence»⁸⁶. Par ailleurs, une autre contrainte géographique limitant le monopole des corporations tenait au fait que leur privilège ne s'étendait pas aux faubourgs, souvent très importants, des villes d'alors. Certes, les artisans des faubourgs ne pouvaient pas offrir leurs produits en ville (sauf certains jours de marché) mais ils pouvaient, néanmoins, concurrencer les artisans corporatifs auprès de la clientèle extérieure.

Il convient également de ne pas négliger le rôle régulateur des marchés et des foires vis-à-vis du monopole des corporations. A Paris, comme dans la plupart des villes, tous les samedis, de nombreux marchands forains venaient vendre aux halles : «les drapiers, tisserands, marchands de cordouan des villes et bourgs de la baillie de Paris et même de plus loin y étalaient leurs draps, leurs étoffes, leurs cuirs, tandis que les petits fripiers, savetiers et

autres vendeurs de vieux, étalaient par terre des hardes et chaussures pour le petit peuple. [...] Beaucoup de lieux manufacturiers de France y étaient représentés par leurs fabricants qui avaient également leurs sièges fixes dans ce bazar. Ainsi Beauvais, Cambrai, Amiens, Douai, Pontoise, Lagny, Gonesse avaient leurs sections de halles»⁸⁷. Cette concurrence issue des marchés et, plus ponctuellement, des foires, était loin d'être négligeable. Ses effets nous sont montrés par le nombre important de corporations qui, malgré leur attachement à des procédés de production anciens, furent obligées de modifier leurs produits pour conserver une clientèle attirée par des produits étrangers. C. JANNET⁸⁸ rapporte ainsi qu'au XIV^{ème} siècle, à Troyes, l'emploi de la carde était prohibé car considéré comme nuisant à la bonne qualité des draps. Les statuts corporatifs de 1359 et 1361 montrent des peines de plus en plus graves à l'encontre des contrevenants à cette règle. Mais, après 1361, les artisans demandèrent aux autorités de faire abolir ces statuts. Ils avançaient le fait que les drapiers de Châlons, de Provins, de Bruxelles, de Malines et d'autres villes encore utilisaient la carde et que ces draps cardés se vendaient moins chers et mieux que les leurs. L'interdiction de la carde menaçant de ruiner la draperie de Troyes, le bailli annula cette réglementation en 1377.

Il apparaît donc que le monopole de production des corporations souffrait, dans les faits, de nombreuses exceptions. Ces organisations subissaient des pressions concurrentielles non seulement de la part de producteurs extérieurs au système corporatif mais également de la part de corporations d'autres villes. «Tandis que la concurrence se produit aujourd'hui d'établissement à établissement, elle régnait, au Moyen Age, de ville en ville, de groupe à groupe. Les pouvoirs publics se montraient d'ailleurs soigneux de tout faire pour empêcher les coalitions de prix, chose fort à craindre avec une organisation qui accordait à un groupe d'artisans le droit exclusif de fournir certains produits»⁸⁹.

⁸⁶ P. HUBERT-VALLEROUX, 1885, p. 25.

⁸⁷ M. DEPPING, 1837, p. 49.

⁸⁸ C. JANNET, 1884, *Rapport fait au Congrès des jurisconsultes catholiques*.

⁸⁹ P. HUBERT-VALLEROUX, 1885, p. 29.

122 / Des mesures de politique économique anti-cartel

Tout d'abord, les statuts de la plupart des corporations interdisaient explicitement les ententes entre maîtres :

- «*Nus toisserans [tisserand] ne doivent metre fueur en [troubler] leur mestiers par nule aliance, par laquele cil qui de ce mestier desus diz sont ne puissent de leur mestiers faire si bon marchié come il vaudront ; et se aucun des mestres deus diz feisoient en leur mestier aucune aliance, li mestre et li juré le feroient savoir au prevost de Paris, et li prevoz defferoit leur alliances, et en prendroit amende, selonc ce qu'il li sembleroit que bien fust*»⁹⁰.

Non seulement tout accord de prix était interdit mais la législation, corporative et municipale, a tenté d'empêcher tout ce qui pouvait indirectement amener à de telles coalitions. C'est précisément dans cette perspective que nous pouvons interpréter l'interdiction d'association entre maîtres présente dans la plupart des statuts corporatifs :

- «*doi [deux] mestres du métier ne pluseur ne pueent estre compagnons ensamble en un ostel [échope]*»⁹¹ ;

De façon générale, les règlements corporatifs prohibaient vigoureusement les accords entre maîtres ayant pour but de maintenir le prix des produits à un niveau élevé ou de faire obstacle à la libre négociation dans l'achat de matière première. Par exemple⁹², le 13 septembre 1249, le chef de la corporation des bouchers de Chartres obligea les maîtres à jurer qu'ils n'avaient pas fait de pacte ou de coalition par lesquels ils se seraient engagés à ne pas vendre leur viande au dessous d'un certain prix, ou à révoquer leur accord. Dans le même esprit, la coutume de Beauvais punissait de prison toute «*aliance faite contre le commun profit si est quand aucunes manières de gens fiancent ou conviennent qu'ils n'ouverront plus à si bas fuer [prix], comme devant*»⁹³.

⁹⁰ Statuts des tisserands parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 122.

⁹¹ Statuts des foulons parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 132.

⁹² Exemple cité par E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 117.

⁹³ Exemple cité par E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 118.

Certains, toutefois, affirmeront que ces nobles déclarations n'étaient que des paroles et que la réalité était toute autre. Il semble néanmoins que, dans l'ensemble, les pouvoirs publics parvenaient à sauvegarder l'intérêt général, parfois à l'aide de mesures coercitives comme en témoigne la lutte soutenue à la fin du XIV^{ème} siècle entre la municipalité de Colmar et la corporation des bouchers de la ville⁹⁴. Depuis quelques temps, ces bouchers observaient d'un commun accord une convention particulière qui limitait la quantité de viande que chacun d'eux pouvait abattre par semaine et par jour. Les habitants étaient alors obligés de manger de vieilles vaches et de les payer aussi chères que de la bonne viande parce que les bouchers ne débitaient de la nouvelle viande que lorsque la marchandise de chacun, bonne ou mauvaise, était entièrement écoulee. Face aux plaintes des consommateurs, le magistrat de Colmar fit comparaître les bouchers devant lui et leur offrit trois sortes d'arrangements. S'ils n'en acceptaient aucun, ils devaient prêter le serment de ne plus exercer le métier pendant cinq ans. Les bouchers choisirent cette dernière solution, sûrs que le magistrat devrait revenir sur ses paroles faute de pouvoir nourrir ses citoyens. Cependant, celui-ci envoya un émissaire avec 300 florins pour acheter des bœufs dans l'Oberland et, en même temps, il fit chercher des bouchers. Il en vint de Bâle, de Brisach, de Neubourg qui acceptèrent de s'installer à Colmar sous réserve d'être protégés contre les anciens bouchers. Mais, ces derniers, voyant que leurs anticipations se révélaient fausses, cédèrent et acceptèrent d'exercer leur profession dans les conditions fixées par le magistrat. Il fut ainsi convenu que l'abattage devait se monter à trente-six bêtes par semaine au lieu des vingt-quatre imposées par les bouchers. Celui qui ne tuerait pas chaque semaine la quantité qui lui était assignée paierait dix batzs d'amende à partager entre la ville et la corporation. Si cet exemple nous montre la puissance d'un corps de métier, il nous montre surtout que le principal correctif au monopole des corporations tenait à la possibilité, pour les autorités, de faire appel à la concurrence extérieure.

Nous pouvons donc dire que les corporations connaissaient une pression concurrentielle réelle, via l'existence des marchés et des foires, et potentielle, via l'ouverture des marchés urbains par les autorités. Si, comme nous l'avons vu, de réelles occasions de cartellisation leur étaient offertes, il convient également de ne pas sous-estimer les obstacles et les garanties allant à l'encontre de ces stratégies de monopolisation. Après avoir mis en évidence l'existence d'une concurrence extérieure aux corporations, nous allons voir qu'il existait également une concurrence à l'intérieur de ces organisations, concurrence qui compromettait la nécessaire coopération mutuelle entre membres d'une entente.

⁹⁴ Abbé HANAUER, 1876-78, *L'Alsace économique*, Paris, in P. HUBERT-VALLEROUX, 1885, p. 31.

§2 / Encadrement ou élimination de la concurrence ?

Précédemment, nous avons précisé que la réglementation corporative prônait un principe d'égalité que nous avons interprété comme la règle de partage des gains d'une stratégie de cartellisation. En imposant des conditions d'approvisionnement et des heures de travail identiques pour tous, en interdisant la publicité personnelle, en fixant la capacité de production maximale autorisée et en instituant des surveillants chargés de l'inspection des produits de chacun, le système corporatif semblait viser à garantir l'égalité la plus complète entre ses membres. Mais se pose la question de la nature de cette égalité : était-ce une égalité de revenu ou une égalité des chances ? En d'autres termes, l'objectif de la corporation était-il d'éliminer toute concurrence entre artisans ou seulement de la rendre loyale ? Après avoir justifié le fait que, pour notre part, l'égalitarisme soutenu par la politique corporative concernait non pas le revenu mais les chances de succès (21), nous nous attacherons à mettre en évidence la forme sous laquelle la concurrence pouvait s'exprimer entre les artisans corporatifs (22).

21 / L'égalitarisme corporatif : une «égalité dans la liberté»

Si tous les auteurs s'accordent à reconnaître, dans la législation corporative, l'empreinte d'un principe d'égalité, aucun consensus n'existe sur la nature de l'égalité en question. Certains, comme F. RORIG ou H. PIRENNE, la définissent comme une stricte égalité de revenu (211). D'autres, comme E. COORNAERT ou S. THRUPP, la considère, au contraire, comme une égalité des chances (212). Mais, le plus souvent, les historiens de l'économie laissent planer une ambiguïté qui offre à leurs lecteurs le choix de leur interprétation. C'est notamment le cas de P. HUBERT-VALLEROUX (1885, p. 55) lorsqu'il affirme que «l'esprit de corps [...] se montrait par des mesures de toute sorte, prises en vue de rendre égale la situation de tous les membres». Par «situation» entend-il situation financière ou situation de marché ? Pour notre part, nous allons montrer pourquoi nous privilégions le principe d'égalité des chances plutôt que celui d'égalité de revenu.

211 / Critique du principe d'égalité de revenu entre artisans corporatifs

De l'avis de M. de GAILHARD-BANCEL (1912, p. 29), «la conception corporative, c'est la solidarité professionnelle poussée à ses plus extrêmes limites, elle vise à assurer l'égalité de tous : dès lors, la concurrence qui fournirait à une individualité plus forte les moyens de dominer les autres doit être éliminée». Cette opinion résume parfaitement l'interprétation que donnent les partisans de l'approche strictement égalitariste des réglementations corporatives. Dans la perspective qui est la leur, la régulation du processus de travail - réglementation de la technique du métier, du type de matière première, de la qualité du produit,... - et de la gestion de l'exploitation - interdiction d'association, de sous-traitance, droit de préemption, de lotissement,... - sont considérées comme autant d'éléments tendant à instaurer «un nivellement des revenus à l'intérieur d'un métier donné» selon l'expression de F. RORIG (1967, p. 151). Ce dernier insiste d'ailleurs sur le terme «à l'intérieur d'un métier donné» car il réfute explicitement l'idée selon laquelle l'économie corporative aurait tendu à un quelconque nivellement général des revenus artisanaux.

Corollaire de la notion de juste prix, celle de juste rémunération correspond à l'idée d'un revenu objectif attaché à chaque métier. Le revenu était considéré comme juste lorsqu'il permettait à l'artisan et à sa famille de vivre selon le niveau de vie normal pour son rang, revenu que la corporation était censée lui garantir. Dans cette perspective, la garantie corporative devait tout aussi bien permettre à des artisans d'atteindre ce niveau de revenu qu'à en empêcher d'autres de le dépasser. Pour cela, la corporation devait, selon H. PIRENNE (1933), protéger l'artisan non seulement contre la concurrence extérieure mais aussi contre la concurrence de ses confrères. Elle lui réservait exclusivement le marché de la ville qu'elle fermait aux produits de l'étranger et, en même temps, elle s'assurait qu'aucun membre du métier ne puisse s'enrichir au détriment des autres. Cette interprétation est également partagée par M. de GAILHARD-BANCEL (1912, p. 78) lorsqu'il écrit que «le métier n'est pas un champs de bataille d'où le plus fort peut éliminer, à force d'adresse, les concurrents qui le gênent, c'est un terrain soigneusement délimité, entouré de barrières protectrices, dont l'exploitation est partagée entre les maîtres dans des conditions qui assurent l'égalité de tous». Mais toute l'ambiguïté sous-jacente à cette notion d'égalité ressort dans la dernière partie de son affirmation. Si dans l'esprit de M. de GAILHARD-BANCEL (1912), elle fait clairement référence à la notion de revenu, telle n'est pas notre interprétation. De nombreux statuts corporatifs font explicitement référence à l'inégale prospérité de leurs membres, en particulier

les articles relatifs aux conditions d'approvisionnement et de vente. Les premières sont fixées de façon à ne pas enclencher de processus d'avantages cumulatifs au profit des plus riches. Ce souci apparaît, par exemple, clairement dans les statuts des regratiers parisiens :

- *«les denrées vieignent en plain marchié et illuec [là] soient vendues si que li poure [pauvre] home puisse prendre part avec le riche. [...] nus ne porroit demander part ne avoir au marchié, et ensi li riche auroit tout et revendroient si cher come il leur plairait ; car au choses desus dites vendue en plain marchié, tout puent avoir part, et pour et riche...»⁹⁵.*

L'interdiction d'acheter des marchandises avant leur arrivée physique sur le marché et le droit à la part de marché permettaient d'assurer à tous les artisans de la corporation les mêmes conditions d'approvisionnement, quelle que soit leur situation économique. Les articles corporatifs réglementant le colportage font eux aussi directement référence aux différences de richesses entre artisans. La plupart des corporations interdisaient à leurs membres de colporter, exception faite pour les maîtres les plus pauvres :

- *«Que nus ne comporte espées, miséricordes [dagues] ne autres choses de leur mestier [...] se ce ne sunt les pources genz qui soient au dit mestier pour ce qu'il ne peuvent vendre en leur ostiex [échope]...»⁹⁶.*

La pauvreté contraignait parfois les maîtres artisans à renoncer à leur indépendance pour redevenir de simples valets. Ces reclassements sont évoqués dans les statuts des chaussetiers parisiens qui exonéraient ces anciens maîtres de l'achat du métier lorsqu'ils voulaient se remettre à leur compte :

- *«Et est ordené que les vallez dudit mestier, dont les nons [noms] sont ci-desoz nommez, porront commencer ledit mestier quant il voudront, sanz acheter le, ne rien paier au Roi, por ce que il ont esté grant tens au mestier avant cest establissement, et por ce que li pluseur d'aus ont esté aucune foiz mestres, et sont devenuz vallez par poureté [pauvreté]»⁹⁷.*

⁹⁵ Statuts des regratiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 34-35.

⁹⁶ Statuts des fourbisseurs d'épées parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 366.

⁹⁷ Statuts des chaussetiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 140.

Preuve que l'échec commercial des maîtres était courant dans la vie corporative, de nombreux statuts prévoyaient également le remplacement des apprentis d'un maître dont les affaires déclinaient :

- *«Se aucun reçoit aprentis par les mestres, et il apouroie [s'appauvrit], par quoi il n'ait de quoi tenir à son aprentiz ses convences [entretenir son apprenti selon les convenances], li mestres du mestier sunt tenu d'oster l'enfant, et de faire le apprendre et de porveoir»⁹⁸.*

Si ces différents exemples montrent que tous les artisans d'une même corporation ne réussissaient pas à gagner un revenu suffisant pour assurer la continuité de leur commerce, d'autres, en revanche, prospéraient et devenaient marchands-entrepreneurs. Les statuts de la corporation parisienne des chapeliers de coton permettaient ainsi à ses membres les plus riches de se spécialiser dans le commerce en sous-traitant leur production à d'autres maîtres :

- *«Excepté tant que tous ceux qui du mestier ont esté, sont et seront marcheans, pourront baillier [fournir] leur laines à ouvriers souffisans pour ouvrer en la maison desdiz ouvriers et non ailleurs, pour juste pris raisonnable»⁹⁹.*

Nous devons néanmoins préciser que ce type d'arrangement était assez peu répandu. Le plus souvent, les réglementations corporatives tendaient à lutter contre la subordination de maîtres par d'autres, objectif considéré comme reflétant l'égalitarisme le plus strict. Or, empêcher qu'un maître ne s'élève au-dessus des autres ne signifiait pas nécessairement la recherche d'un revenu égal pour tous. En fait, comme le soutient E. COORNAERT (1941, p. 252), les artisans corporatifs «[voulaient éviter] que certains ne réussissent à réunir entre leurs mains plusieurs exploitations et ne fissent aux autres une concurrence abusive. Ils voulaient protéger leur liberté à tous, les plus faibles compris». Prenons l'exemple présenté par H. PIRENNE (1933) concernant le refus des petits drapiers liégeois du XVI^{ème} siècle d'adopter des métiers à tisser plus performants. Selon lui, cette décision s'explique par leur volonté de limiter les écarts de revenu au sein de leur corporation. Pour notre part, tel ne nous semble pas être le motif principal de ce refus. Certes, les petits artisans redoutaient que ce matériel ne

⁹⁸ Statuts des corroyeurs de ceintures parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 235.

⁹⁹ Statuts des chapeliers de coton parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 252.

fournisse un avantage cumulatif aux plus riches, mais la conséquence redoutée n'était pas tant l'accentuation des écarts de revenus que la perte de leur indépendance. En d'autres termes, et c'est la thèse que nous soutenons, l'idée d'égalité dans les cercles corporatifs faisait référence à l'indépendance et non pas à l'égalité de revenu. C'est ce que S. THRUPP (1965, p. 272) appelle le principe corporatif d'«égalité dans la liberté» [*equality of independence*].

212 / L'égalité des chances comme fondement des réglementations corporatives

L'indépendance économique des producteurs était l'un des principes de base de l'artisanat corporatif. Les maîtres étaient assurés, ou astreints pour les partisans de l'égalitarisme corporatif le plus absolu, de disposer de ce minimum de garantie de leur autonomie que leur offre la possession de leurs moyens de production (outillage ou installation de travail). Un artisan n'avait pas le droit de s'établir à son compte ou de travailler avec des outils appartenant à un autre maître :

- «*Que nul mestre de leur mestier ne quère [prête] ne ne puisse querrer ostuiz [outils], quiex qu'il soient, a autre mestre*»¹⁰⁰.

Dans ce même souci de préserver l'indépendance des maîtres, les corporations interdisaient aux artisans de travailler pour des commanditaires extérieurs au métier :

- «*Nus boutonier ne se puet alouer à nul home qui ne soit de mestier de boutonier*»¹⁰¹.

Hormis de rares exceptions, un maître artisan ne pouvait pas non plus travailler pour l'un de ses confrères. Cette volonté d'éviter la subordination du plus grand nombre au service d'une minorité trouve son illustration la plus frappante dans la définition même des corporations. Comme nous l'avons déjà souligné, les corporations se spécialisaient non pas sur une ligne technique mais sur une gamme de produits. La nature de cette division permettait donc d'éviter la subordination de certains métiers vis-à-vis d'autres. En l'occurrence, il est probable qu'une division technique aurait conduit à la domination des

¹⁰⁰ Statuts des fabricants parisiens d'armoires et des coffres [*huchers*] référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 374.

¹⁰¹ Statuts des boutonnières parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 374.

corporations qui écoulaient leurs produits sur le marché et à la subordination de celles qui leur fournissaient des consommations intermédiaires. En revanche, la division matérielle adoptée assurait à chaque corporation l'indépendance résultant de l'écoulement direct de ses produits sur le marché.

Pour M. WEBER (1923), cette indépendance était en outre garantie durablement en empêchant le développement du pouvoir du capital aux mains d'une minorité. Par la limitation des capacités de production et de la main d'œuvre et l'interdiction d'association, les corporations «[crèrent] une limitation du capital de sorte que ne se développât pas, en son sein, un corps d'entrepreneurs qui aurait dominé les autres maîtres et les aurait contraints à passer à son service»¹⁰². Cette question de l'accumulation du capital et de l'investissement industriel dans les cercles corporatifs est néanmoins plus délicate que ce que cette affirmation ne laisse penser au premier abord. Elle mérite d'être replacée dans le cadre plus général de l'économie urbaine.

Au Moyen Age, la plupart des industries urbaines étaient relativement légères, exigeant peu d'investissement en capital fixe. L'investissement le plus important pour l'artisan tenait à l'achat de matières premières. Compte tenu de la croissance démographique, l'expansion de la production était essentiellement limitée par la technologie disponible. Dans ces conditions, l'augmentation des profits, pour l'artisan aussi bien que pour l'entrepreneur marchand, ne passait pas par l'extension de leurs bases productives mais par un meilleur accès au marché. En d'autres termes, c'était le contrôle des réseaux de distribution des matières premières et des produits finis qui était source de profits. On comprend alors mieux pourquoi H. SWANSON (1989, p. 127) affirme que «les problèmes rencontrés par les artisans tentant d'améliorer leur position financière apparaissaient non pas à cause des restrictions corporatives, mais parce que les segments les plus profitables du marché étaient aux mains des marchands». D'ailleurs, lorsque des artisans parvenaient à accumuler du capital, ils ne l'investissaient pas dans le circuit industriel mais ils le dirigeaient vers le contrôle des sources d'offre de matières premières ou du système de distribution des produits finis. L'exemple de l'évolution de la corporation parisienne des tisserands est, à cet égard, tout à fait représentatif. Sous la prévôté d'E. BOILEAU, cette corporation regroupait à la fois les fabricants et les marchands. Mais, dès 1295, la révision de leurs statuts fait apparaître la séparation des grands

¹⁰² M. WEBER, 1923, p. 164.

débitants de la corporation des «*menus mestres marchands tisserans*»¹⁰³. En fait, dès que le capital devenait un facteur discriminant entre artisans d'une même corporation, soit celle-ci éclatait en deux organisations distinctes, soit les plus petits artisans étaient rapidement privés de leur droit de vote et relégués au statut de travailleurs salariés. C'est ainsi, par exemple, qu'à la fin du XV^{ème} siècle, la corporation des cordonniers de Londres limita l'adhésion aux artisans qui pouvaient stocker au moins six cents paires de chaussures¹⁰⁴. Pour être rentable, le capital accumulé devait être investi non dans la production mais dans l'échange. C'est donc dans ce contexte que la question des relations entre corporation et investissement doit être considérée.

L'investissement industriel prenait deux formes : l'investissement en capital fixe et l'investissement en capital circulant sous forme de matières premières. Compte tenu du caractère rudimentaire des techniques médiévales, l'investissement en biens d'équipement était relativement faible dans son ensemble et plus encore dans les cercles corporatifs. Il est, en effet, peu probable que les corporations médiévales aient été adaptées à une expansion rapide de l'investissement. D'une part, leur spécialisation matérielle et le principe d'unité d'atelier qu'elles prônaient empêchaient toute augmentation de capital résultant de l'intégration de différents commerces ou du partenariat entre plusieurs maîtres. D'autre part, les relations sociales qu'elles créaient entre leurs membres les conduisaient à privilégier l'indépendance de tous dans des activités à petite échelle plutôt que la subordination du plus grand nombre au service d'une minorité travaillant sur des marchés en pleine expansion. Les communautés de métiers tendaient donc à favoriser une prudence extrême qui a pu bloquer l'investissement en capital. Mais, comme le souligne S. THRUPP (1965), les conditions économiques de l'époque engageaient elles-mêmes à une telle prudence. Que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur des corporations, les individus qui parvenaient à augmenter leur capital diversifiaient généralement leurs intérêts en investissant dans le grand commerce et en recherchant la sécurité procurée par l'achat de terre.

Faute d'investissements privés suffisants, lorsqu'une industrie fonctionnait à partir d'équipements lourds, ceux-ci étaient le plus souvent financés par les autorités locales. Dans les phases de croissance démographique, les intérêts fiscaux des seigneurs locaux les

¹⁰³ Statuts révisés des tisserands parisiens de draps de 1295 référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 393.

¹⁰⁴ Exemple cité par H. SWANSON, 1989, p. 179.

incitaient à investir dans la construction d'équipements publics tels que des moulins, des fours, des tanneries,... Mais dans les phases de déclin démographique ou de guerre, il n'était plus question d'investissement public dans ce type d'équipements. Les corporations, en tant que personnes morales, pouvaient alors prendre le relais. D'ailleurs, dans les industries complexes, si la moyenne des maîtres pouvaient difficilement acquérir des matières premières chères ou si certaines branches concentrées en trop peu de mains donnaient lieu ou risquaient de donner lieu à un monopole, la corporation pourvoyait à l'achat des produits les plus chers ou à la création d'un outillage collectif. Par exemple, dans la draperie, elle pouvait engager des capitaux dans des établissements d'apprêt ou devenir elle-même propriétaire d'une foulerie, d'une teinturerie, de rames de tendages,... C'était également le cas pour les bouchers : ceux-ci en avaient la jouissance mais non la libre disposition qui, elle, dépendait de la corporation¹⁰⁵. Les maîtres disposaient ainsi d'installations qui étaient soit leur propriété commune soit une propriété publique. Ces investissements corporatifs restaient cependant marginaux. L'épargne des corporations était dirigée de préférence vers des caisses d'assistance mutuelle et l'acquisition d'hôtels. L'investissement productif n'était pas une priorité des corporations médiévales. Mais il n'en était pas non plus une pour le reste de la société. Quiconque voulait accroître son capital l'investissait dans l'échange et non dans la production. Plutôt que d'être placé dans le processus de production, le capital était prioritairement engagé dans le contrôle de réseaux de distribution.

Finalement, il apparaît que le principal moyen pour la corporation de préserver l'indépendance de chacun consistait à lutter contre ce qui s'appelait à l'époque le monopole et ce que E. COORNAERT (1941) a qualifié d'accaparement. Les corporations sont, selon lui, apparues dans un temps où l'Occident, divisé en territoires restreints, ne possédait que peu de ressources et de richesses mais où, en revanche, il disposait d'une main d'œuvre croissante à laquelle il ne pouvait offrir qu'une quantité limitée de travail. Le nombre de maîtres dans une profession donnée était restreint et proportionnel aux exigences de marchés locaux de petite taille. C'est pourquoi «les corporations correspondent à un souci de répartition beaucoup plus que de production, de répartition non pas tant des richesses que du travail»¹⁰⁶. En d'autres termes, cela signifie que l'objectif des corporations n'est pas d'assigner à chaque maître une part de marché égale, et donc un revenu égal, mais de fournir à chacun d'égales possibilités

¹⁰⁵ E. COORNAERT (1941, p. 257) rapporte l'exemple d'un boucher qui voulait arrêter le métier et vendre son matériel. Celui-ci devait en référer à la corporation qui l'y autorisait ou non.

¹⁰⁶ E. COORNAERT, 1941, p. 249.

d'assurer leur subsistance par le marché. Dans cette optique, la préservation de l'indépendance permettait d'assurer à chacun l'accès au marché et la réglementation du travail permettait «de maintenir égales entre les membres d'une même corporation les conditions de travail et les chances de succès»¹⁰⁷.

Certes, à l'instar de H. PIRENNE (1933), il nous faut admettre que ce système aboutissait à sauvegarder l'indépendance de chacun par la subordination de tous. Mais, il convient d'ajouter que si la corporation limitait l'initiative individuelle c'était pour sauvegarder le principe même de liberté. «Contre l'accaparement, contre l'assujettissement, elles veulent maintenir l'indépendance des artisans, elles veulent maintenir entre eux une concurrence loyale, quitte à restreindre cette liberté, à limiter cette concurrence.»¹⁰⁸. L'idée dominante de la législation corporative n'était en effet pas de supprimer la concurrence mais de la réglementer et de veiller à ce que chacun lutte à armes égales. En admettant ainsi que l'objectif des corporations n'était pas de fournir à chacun un revenu égal mais d'égales possibilités de tirer un revenu marchand de leur activité, nous reconnaissons l'existence d'une concurrence entre les artisans corporatifs. Il nous reste donc maintenant à en envisager le degré et les modalités d'expression.

22 / Quelle concurrence entre les artisans corporatifs ?

La reconnaissance effective de l'existence d'une concurrence au sein de la corporation nous est démontrée, *a contrario*, par l'interdiction de «tout monopole ou toute tentative pour s'assurer de l'exclusivité de la vente ou de la production de quoi que ce soit»¹⁰⁹. La généralité de cette formule englobe deux aspects distincts. Le premier tient aux tentatives faites à un moment déterminé par le groupe des membres d'un métier donné d'exclure les nouveaux venus du marché. Le second concerne les monopoleurs qui, en petit nombre, essaient de contrôler le marché aux dépens des autres membres du métier considéré. Reste à déterminer la façon dont cette concurrence pouvait s'exprimer.

¹⁰⁷ E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 155.

¹⁰⁸ E. COORNAERT, 1941, p. 266.

¹⁰⁹ A. GOURON, 1958, p. 78.

221 / Une concurrence par les prix limitée

Théoriquement, le caractère homogène des produits offerts par les membres d'une même corporation pouvait conduire à une concurrence par les prix. Mais, un consensus semble s'être formé parmi les historiens et les économistes¹¹⁰ pour admettre que ce type de concurrence était quasiment inexistant. D'un côté, les partisans de l'approche monopolistique s'appuient sur l'argument selon lequel les artisans étaient conscients de leur interdépendance au sein de l'entente corporative. Ils comprenaient que si l'un d'eux diminuait son prix, les autres devraient suivre. Le plus souvent, cette constatation suffit à tempérer toute stratégie de rivalité tarifaire au sein d'un cartel puisqu'elle conduirait à détériorer la situation de chaque offreur. D'un autre côté, une concurrence par les prix ne pouvait résulter que d'une baisse des coûts de production. Le principal déterminant de ces coûts tenait au coût des matières premières incorporées au produit fini. Or, en exigeant de ses membres une qualité minimale, la corporation tendait à uniformiser les matières premières utilisées. En d'autres termes, le respect de normes qualitatives de production imposaient aux artisans un coût de production minimum en dessous duquel ils ne pouvaient descendre sauf grâce à des innovations de procédés.

A cet égard, pour S. A. EPSTEIN (1991), des standards de production appliqués aux produits finis et non aux méthodes de production laissent les maîtres libres d'investir en capital et de chercher à diminuer leurs coûts pour un résultat fixé. Les statuts corporatifs n'ont, en effet, jamais exigé des artisans qu'ils dévoilent leurs secrets de fabrication. Certains auraient donc pu bénéficier de méthodes de production plus rentables et, ainsi, diminuer le prix de vente de leurs produits. Cette hypothèse présente, toutefois, certaines faiblesses. Outre le fait que les innovations de procédés aient été relativement rares durant le Moyen Âge, il est probable que lorsqu'elles apparaissaient, de telles innovations se répandaient très vite au sein de la corporation. Les visites effectuées par les jurés dans les ateliers et, surtout, le *turn-over* de la main d'œuvre qualifiée devaient contribuer à les diffuser rapidement entre les différentes échoppes¹¹¹. Aussi la réduction de coûts de production résultant de ce type d'innovation ne profitait-elle pas exclusivement à l'artisan qui en était l'initiateur mais à l'ensemble des membres de sa corporation. Elle améliorait relativement plus la compétitivité d'une

¹¹⁰ L. BRENTANO (1870), E. COORNAERT (1941), J-B. DEPPING (1837), S. A. EPSTEIN (1991), A. GOURON, 1958), E. HIRSHLER (1954), C. HICKSON et E. THOMPSON (1991), J. LE GOFF (1964), G. MICKWITZ (1936), G. RICHARDSON (2001), S. THRUPP (1965),...

¹¹¹ Cf. le troisième chapitre de la première partie de ce travail.

corporation par rapport à une autre que la compétitivité d'un artisan par rapport à ses confrères.

La structure des coûts supportés par chaque artisan devait donc être relativement homogène au sein d'une corporation de sorte qu'une concurrence par les prix était quasiment impossible.

222 / Une concurrence par la qualité privilégiée

Si, comme le mentionne E. MARTIN SAINT-LEON (1909, p. 155), «il [était] interdit de détourner la clientèle du voisin ou d'accaparer les matières premières, la concurrence [pouvait] encore s'exercer dans d'assez larges limites. C'[était] par une plus grande habileté dans la fabrication, par une plus grande conscience dans l'exécution, par des qualités toutes personnelles que l'on [tentait] de conquérir une situation prééminente». En d'autres termes, pouvait prévaloir entre les artisans corporatifs une concurrence par la qualité. Celle-ci était, en effet, rendue possible par deux caractéristiques de la réglementation corporative : la nature négative des normes qualitatives édictées et l'obligation d'apposer sur les produits finis une marque propre à l'artisan qui les avait fabriqués.

Nous avons souligné, dans la première partie de notre réflexion, que les standards de production imposés n'ont jamais visé à garantir un degré donné de qualité, mais seulement un degré minimum. Le fait qu'il était interdit aux artisans de produire et de vendre un article de qualité inférieure aux normes corporatives se reflétait dans la forme même des prescriptions qualitatives. Dans les statuts, nul article relatif à la qualité ne mentionne une obligation quelconque, seules figurent des interdictions ou des prescriptions minimales. Autrement dit, le système corporatif imposait aux artisans de produire des articles de qualité au moins égale aux normes édictées. Les producteurs pouvaient donc fabriquer des articles de qualité supérieure à ce seuil minimal. Cette question n'est d'ailleurs jamais abordée dans les règlements mais il est vraisemblable que quiconque adoptait un tel comportement devait en récolter les fruits sur le marché. La récompense de l'effort individuel était, en effet, permise par l'apposition obligatoire sur chaque produit d'une marque distinctive du travail de chaque artisan. Cette marque commerciale individualisée pouvait permettre au consommateur de juger et sanctionner la qualité des produits issus des différentes échoppes. En ce sens, l'affirmation de M. de GAILHARD-BANCEL (1909, p. 30) selon laquelle la standardisation des produits

résultant de l'existence de normes qualitatives était un moyen d'éliminer la concurrence entre artisans corporatifs ne tient pas compte du fait que «l'utilisation de marques individuelles est le moyen le plus vieux et le plus discret de se construire une demande grâce à une clientèle personnelle»¹¹².

L'efficacité de ce mécanisme nous est démontrée par les nombreux conflits entre maîtres quant à l'utilisation et la contrefaçon de ces signes distinctifs. Soit les maîtres adoptaient leurs initiales, soit les marques représentaient des instruments de travail ou des figures symboliques du métier mais, dans tous les cas, ces signes devaient être strictement individuels. Aussi lorsque le «titulaire du pied de biche contrefaisait la patte de héron attribuée à un confrère»¹¹³, pouvons-nous en déduire que la marque de ce dernier était suffisamment valorisée par les consommateurs pour qu'un autre artisan veuille profiter de ce débouché privilégié. Subsiste néanmoins la question de l'incitation des artisans à produire une qualité supérieure à celle imposée dans la mesure où ils ne pouvaient pas, semble-t-il, bénéficier des profits associés à un tel comportement. L'augmentation de la part de marché qui en résultait ne pouvait être satisfaite que dans la mesure permise par les capacités de production autorisées par la corporation.

La stricte application de ce principe ne semble toutefois pas avoir été de mise. Tout d'abord, et comme nous l'avons mentionné, les corporations accordaient une certaine échelle de production à leurs membres. Celle-ci pouvait ainsi varier dans un rapport de 1 à 5 dans l'industrie locale. Ensuite, il est peu probable, selon S. THRUPP (1942), qu'une corporation ait pu empêcher ses membres d'accroître leurs ateliers quand ils avaient les moyens pour le faire. Rien ne le montre mieux que les plaintes des artisans quand l'unité d'atelier ou les limitations en moyens de production étaient violées par leurs confrères. L'extension des affaires de certains maîtres ont amené les corporations à assouplir certaines règles relatives, notamment, à l'unité d'atelier. L'interprétation donnée à ce principe par différents statuts montre la tolérance croissante des corporations vis à vis de l'échelle de production de leurs membres. Pour les verriers de Paris, comme pour les tisserands de Poitiers, il y a unité de boutique dès qu'il y a «moyen aisé pour aller de l'une à l'autre sans sortir»¹¹⁴, c'est-à-dire lorsqu'il s'agit «de deux maisons entretenant ensemble»¹¹⁵ et dépendant d'un seul «maître-

¹¹² S. THRUPP, 1965, p. 272.

¹¹³ E. COORNAERT, 1941, p. 275.

¹¹⁴ M. de GAILHARD-BANCEL, 1909, p. 48.

¹¹⁵ E. COORNAERT, 1941, p. 276.

huys fermant sur la rue»¹²³. La possibilité offerte à chaque maître d'augmenter l'échelle de sa production rendait donc possible l'appropriation des bénéfices résultant de l'amélioration de la qualité des leurs produits. L'exemple des drapiers de Chartes que rapporte S. A. EPSTEIN (1991) montre d'ailleurs que les artisans en avaient conscience. Ces drapiers avaient compris que la valorisation de leurs produits dépendait de leur réputation collective et que, simultanément, les produits de certains étaient plus recherchés que d'autres, tous n'étant pas également doués. Ils avaient donc conscience que chacun pouvait espérer développer un degré personnel de compétences qui lui amènerait une clientèle particulière.

Au regard de cette analyse, il apparaît que les statuts corporatifs réglementaient certes de nombreux aspects de l'activité industrielle mais n'étouffaient pas toute initiative individuelle. La corporation ne garantissait pas la prospérité de tous. Même les pratiques corporatives les plus restrictives prescrivaient des règles pour définir la concurrence mais ne l'abolissaient pas. Elles s'efforçaient de fixer les règles du jeu concurrentiel entre leurs membres de façon à garantir la stabilité, dans le cadre d'un intervalle donné, de la situation collusive initiale. Les artisans médiévaux ont choisi cette voie intermédiaire qui leur garantissait une certaine sécurité tout en récompensant l'effort individuel. Ce compromis est d'ailleurs d'autant plus important que l'adhésion à la corporation était obligatoire pour quiconque voulait exercer une activité. Il est néanmoins regrettable que les maîtres n'aient laissé aucun témoignage de la façon dont ils percevaient la concurrence. Il nous semble simplement qu'elle s'exprimait à travers la qualité et les compétences individuelles plutôt que par les prix.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous nous sommes efforcés de mettre en évidence les divers éléments, tant d'ordre organisationnel que réglementaire, qui pouvaient permettre aux artisans corporatifs de transformer leurs organisations professionnelles en cartels de production. L'obligation corporative en constituait le principe fondateur. Les diverses réglementations de la production et des ventes pouvaient permettre aux artisans de définir les termes de leur entente et les modalités de répartition interne des profits ainsi générés. La spécialisation géographique, la division matérielle de la production et les visites des jurés facilitaient le respect des accords de cartel et la détection de leurs éventuelles violations. En déduire que les corporations ont monopolisé les marchés artisanaux urbains est néanmoins une position trop absolue qui se devait d'être nuancée. Certes, les artisans corporatifs disposaient du droit exclusif d'exercer une activité donnée mais le défaut d'étendue de ce privilège ne les protégeait pas de pressions concurrentielles externes. En outre, les ordonnances municipales réglementant les prix et la force du précepte de juste prix limitaient leur capacité à exploiter des rentes de monopole substantielles.

Cet aspect concurrentiel était également présent au sein même des corporations. A la thèse dominante de cartels corporatifs strictement égalitaristes nous avons substitué une vision plus souple des relations entre artisans. Nous avons montré que le principe d'égalité sous-jacent à la réglementation corporative ne faisait pas référence à une égalité de revenu mais à une égalité des chances. L'objectif interne des corporations n'était pas d'éliminer toute concurrence entre leurs membres afin de leur assurer des revenus égaux. Il était, au contraire, de garantir une concurrence loyale assurant à chacun d'égales possibilités de tirer leur subsistance du marché. Les nuances que nous venons d'apporter quant aux opportunités de cartellisation de l'organisation corporative doivent maintenant être intégrées à l'analyse du comportement économique des corporations, objet de notre prochain chapitre.

Chapitre 2

Du comportement économique des corporations médiévales

«Le statut privilégié des guildes, ces monopoles de première heure, était établi en vue des intérêts de leurs membres : en effet, il permettait aux artisans d'investir à coup sûr un capital d'exploitation, mais également d'assurer un certain niveau de qualité à leurs produits et aussi de ralentir la production»¹.

La structure et les règles de fonctionnement des corporations pouvaient effectivement leur donner l'opportunité d'agir comme des cartels de production. Ce qui demeure encore pour nous une possibilité est, pour la plupart des économistes, une réalité : les corporations ont monopolisé les marchés urbains médiévaux. Ce postulat n'est toutefois pas sans soulever quelques objections. S'il est probable que, de tout temps, les corporations aient cherché à exercer des pressions à la hausse sur les prix, il existe peu de preuves de leur succès. Attribuer l'accroissement des prix des produits artisanaux à la seule action des corporations requiert de faire abstraction de l'influence des mécanismes de marché. Or, cette augmentation pouvait tout aussi bien résulter d'une augmentation de l'offre de monnaie que d'une période de pénurie. De même, considérer les ordonnances tarifaires comme les signes d'une lutte contre des pratiques corporatives restrictives tient d'une déduction trop hâtive. D'autres hypothèses sont envisageables. Le contrôle des prix pouvait être destiné à atténuer les effets de la nature erratique de l'offre sur les termes de l'échange. Il pouvait également refléter le temps d'adaptation nécessaire à l'offre pour répondre à l'augmentation de la demande engendrée par l'amélioration du niveau de vie ou par l'extension géographique des marchés.

Au regard de ces différentes interprétations se pose donc la question de la pertinence des critères utilisés pour juger du comportement des corporations. La hausse des prix et les restrictions à l'entrée de facteurs de production durables sont-elles assimilables aux signes d'une politique monopolistique menée par ces organisations ? Si le paradigme dominant répond par l'affirmative, un nombre croissant de travaux tend, depuis les deux dernières décennies du XX^{ème} siècle, à remettre en cause cette conclusion. Dans cette perspective, nous nous efforcerons de mettre en parallèle ces différentes interprétations afin de proposer un modèle synthétique de comportement économique des corporations sur les marchés urbains. Plus précisément, nous consacrerons une première section à l'analyse de la position corporative sur les marchés artisanaux. Nous définirons les décisions de production des corporations comme étant celles de cartels dominants face à une frange industrielle non

réglementée. Les privilèges des corporations ne les protégeaient pas de pressions concurrentielles sur les marchés des produits finis. Ils leur garantissaient, en revanche, un accès exclusif à l'offre de travail qualifié. Aussi nous attacherons-nous, dans une seconde section, à analyser le comportement des corporations sur les marchés urbains du travail qualifié. Nous montrerons que le monopsonne détenu par ces organisations constituait certes une source de rente mais était également une source d'efficacité favorisant l'investissement en capital humain spécifique.

Section 1 / L'effritement du mythe de la monopolisation corporative des marchés artisanaux urbains

Dans cette première section, nous allons nous efforcer de montrer que si le paradigme dominant l'analyse des corporations est celui de la vision monopolistique c'est parce qu'aucune autre théorie, avant celles des dernières décennies du XX^{ème} siècle, ne permettait d'expliquer les restrictions en facteurs de production imposées par ces organisations et la relative rigidité des prix des produits artisanaux. Or, des recherches contemporaines de plus en plus nombreuses tendent à montrer que les économistes classiques ont trop rapidement assimilé ces observations aux signes d'une politique de monopolisation menée par les corporations. Aussi rappellerons-nous, dans un premier paragraphe, les arguments avancés par les partisans du paradigme monopolistique dominant avant de mettre en évidence les incohérences qu'il soulève tant sur le plan théorique que factuel. A partir de ces critiques nous nous proposerons de définir, dans un second paragraphe, un modèle de comportement des corporations sur les marchés artisanaux urbains.

¹ D. NORTH et R. THOMAS, 1973, p. 85.

§1 / Des faiblesses logiques du postulat monopolistique

La question du monopole des corporations recoupe deux champs théoriques qui, jusqu'ici, ont évolué indépendamment l'un de l'autre. Le premier tient à la théorie du monopole. Sa large définition prévalant au XIX^{ème} siècle s'est considérablement précisée au cours du XX^{ème} siècle. De nombreux concepts contenus dans son acception initiale s'en sont trouvés écartés lorsque E. CHAMBERLAIN² et J. ROBINSON³ ont introduit le vocabulaire moderne de l'organisation industrielle. Le second champ d'analyse concerne la théorie des corporations. Les historiens du XIX^{ème} siècle ont conclu que ces organisations dominaient les marchés urbains du travail, réglementaient le commerce de détail local et vendaient une partie de leur production sur des marchés régionaux et internationaux. A cette époque, l'adjectif utilisé pour décrire un tel comportement était le terme monopolistique. Au XX^{ème} siècle, historiens et économistes ont cité leurs prédécesseurs pour justifier l'opinion selon laquelle les corporations ont monopolisé les marchés des biens. Or, le sens même du terme monopole avait changé. Tenir compte de cette évolution terminologique peut influencer l'opinion que l'on a du rôle des corporations médiévales car les conséquences du monopole, monopsonne, concurrence monopolistique,... diffèrent considérablement. Un effort de transcription s'avère donc nécessaire pour traduire les conclusions des auteurs du XIX^{ème} siècle dans les termes appropriés du XX^{ème} siècle.

Dans cette perspective, nous nous intéresserons, tout d'abord, aux origines de la conception monopolistique traditionnelle et aux problèmes d'interprétation qu'elle peut susciter (11). Nous montrerons ainsi que les historiens du XIX^{ème} siècle n'ont pas réduit le rôle des corporations à la monopolisation des marchés au sens où on l'entend aujourd'hui. Certes, ces organisations bénéficiaient d'une position dominante mais elles n'ont jamais eu le contrôle absolu de l'offre de produits. La précision croissante de la terminologie de l'économie industrielle nous permettra ainsi de clarifier le comportement économique des corporations en le définissant comme celui d'un cartel de production dominant une frange industrielle non réglementée (12).

² E. CHAMBERLAIN, 1933, *La théorie de la concurrence monopolistique*.

11 / Le mythe de la monopolisation

Le débat théorique sur la nature des corporations débuta il y a un peu plus de deux siècles lorsque A. SMITH publia, en 1776, sa *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Il qualifia alors les corporations de «sortes de monopoles agrandis»⁴ bénéficiant de la bienveillance des pouvoirs publics au détriment de l'intérêt général. «La prérogative de la Couronne [à accorder des chartes royales aux corporations anglaises] semble lui avoir été réservée plutôt pour extorquer de l'argent aux sujets que pour défendre la liberté de tous contre de tels monopoles oppressifs»⁵. A la fin du XIX^{ème} siècle, L. BRENTANO, C. GROSS, G. WALFORD, G-B. DEPPING,... soutinrent l'hypothèse de A. SMITH. De même, au XX^{ème} siècle, historiens et économistes continuèrent à qualifier les corporations de monopoles. Le problème est que les écrits d'auteurs du XIX^{ème} siècle, tels que C. GROSS ou G-B. DEPPING, laissent transparaître une définition du terme monopole significativement différente de celle sous-entendue par les économistes modernes qui les citent. Aussi allons-nous, tout d'abord, rappeler les idées contenues dans le paradigme monopolistique (111) avant d'explorer l'évolution parallèle des théories du monopole et des corporations (112) pour réinterpréter les écrits du XIX^{ème} siècle à l'aide de la terminologie économique moderne.

111 / Aux origines de la conception monopolistique traditionnelle

Précisons tout d'abord que, dans cette optique, le monopole dont sont censées jouir les corporations est d'origine légale et non naturelle. En d'autres termes, le monopole corporatif résulterait de privilèges légaux accordés à ces organisations et non de circonstances économiques particulières. Cette conclusion fait d'ailleurs l'objet d'un consensus parmi l'ensemble des historiens économiques. Tous s'accordent à reconnaître que les principales sources de monopole naturel - les économies d'échelle, l'accès à des ressources spécifiques et les coûts de transports élevés - n'existaient ni dans la production ni dans la distribution des biens manufacturés au Moyen Age. L'industrie médiévale, souligne A. R. BRIDBURY⁶, «reposait sur l'utilisation d'outils et de machines suffisamment rudimentaires pour ne pas constituer une barrière financière à quiconque voulait s'installer [...] il n'y avait ni production à grande échelle ni investissement significatif en capital fixe». En outre, les coûts de transport

³ J. ROBINSON, 1933, *L'économie de la concurrence imparfaite*.

⁴ A. SMITH, 1776, p. 70.

⁵ A. SMITH, 1776, p. 135.

⁶ A. R. BRIDBURY, 1982, *Medieval English Clothmaking : An Economic Survey*, Heinemann, pp. 9-12.

étaient relativement faibles par rapport au prix de vente des biens. R. LOPEZ (1971, pp. 130-131) constate que «la flexibilité et la légèreté aussi bien des matières premières que des produits finis minimisent l'impact des coûts de transport sur le processus de production». J. MASSCHAELE⁷ souligne également que «les coûts de transport au XIV^{ème} siècle étaient remarquablement bas». Enfin, concernant les matières premières, l'établissement de lieux de production loin des lieux d'approvisionnement montre que leur transport était un phénomène répandu. Par exemple, la laine anglaise constituait la base de l'industrie textile des Pays Bas ; le bois, les fourrures et la cire étaient envoyés de Scandinavie vers la France, l'Angleterre et l'Italie ; le sulfate d'aluminium et de potassium dont les mines se situaient au bord de la Méditerranée étaient des matières premières essentielles dans l'industrie du cuir et du vêtement en Europe du Nord ; ...⁸ Au regard de ces faits, les historiens s'accordent à reconnaître que les conditions économiques médiévales ne permettaient pas l'apparition de monopole naturel. Le monopole corporatif ne pouvait donc tenir qu'à un privilège légal, à savoir l'obligation corporative.

Construites sur ce principe, les corporations contenaient donc, dès leur origine, l'élément essentiel à la formation d'un cartel. En 1358, Charles Régent accusait les statuts corporatifs d'être «*en gregnieur partie fais plus en faveur et prouffit des personnes de chascun mestier que pour le bien commun*»⁹. Déjà un demi-siècle avant Charles le Dauphin, Philippe-le-Bel s'était aperçu de l'ambiguïté des règlements enregistrés par E. BOILEAU. Il en avait alors pris le contre pied en édictant des ordonnances empreintes d'un libéralisme étonnant pour l'époque. C'est lui qui, malgré le monopole des boulangers, permit à tous les bourgeois de faire du pain ; c'est lui qui supprima les longs services et les rétributions auxquels les maîtres assujettissaient leurs apprentis. C'est lui enfin qui, dans une plainte d'artisans parisiens contre les artisans forains, confirma le droit de ces derniers d'apporter leurs marchandises à Paris. Cependant, après le règne de Philippe-le-Bel, les corporations retrouvèrent leurs prérogatives par l'exercice des règlements qu'elles s'étaient données. Soit que les successeurs de Philippe-le-Bel n'ont pas été pénétrés de son esprit, soit que la liberté accordée à l'industrie par ce roi était prématurée.

⁷ J. MASSCHAELE, 1993, «Transport Costs in Medieval England », *Economic History Review*, vol. XLVI, pp. 266-279.

⁸ Exemples de R. LOPEZ, 1971, pp. 119-120 ; 139-145.

⁹ Ordonnance de Charles de l'an 1358, au sujet des tailleurs, citée par G-B. DEPPING, 1837, p. lxxxij.

«Il y avait donc dans ces règlements un vice, suite nécessaire de leur origine, et qu'on ne reconnut que plus tard, quand la législation eut agrandi ses vues»¹⁰. Pour G-B. DEPPING (1837), comme pour la plupart de ses contemporains, l'obligation corporative n'était donc pas simplement un privilège accordé à ces organisations, mais leur raison d'être : les artisans avaient créé les corporations pour défendre et promouvoir leurs propres intérêts économiques. G. VON BELOW (1926) précise en effet que le principal intérêt à la formation des corporations tenait à la possibilité qu'elles offraient d'éliminer la concurrence en contrôlant l'accès aux marchés urbains. En 1936, G. MICKWITZ va reprendre les intuitions de ces auteurs du XIX^{ème} siècle pour proposer une théorie économique des corporations autour de laquelle vont se greffer les développements de l'approche monopolistique que nous connaissons aujourd'hui. Pour lui, comme pour H. PIRENNE (1933, p. 321), «la nécessité de se serrer les uns contre les autres pour résister à la concurrence des nouveaux venus était trop pressante pour ne pas s'être imposée dès les origines de la vie industrielle». Ce besoin de protection économique à l'encontre non seulement des autres artisans mais également de la main d'œuvre et des fournisseurs a trouvé son expression la plus finie dans la création d'organisations capables de transformer de simples groupements professionnels en véritables cartels d'achat et de vente. En ce sens, l'obligation corporative a été le facteur déclenchant de la cartellisation des communautés de métier. Si, selon G. MICKWITZ (1936), il est difficilement concevable que l'obligation corporative ait eu, dès l'origine, le caractère exclusif qu'on lui a prêté à l'époque moderne, il n'en demeure pas moins qu'elle offrait aux artisans l'opportunité de restreindre la concurrence et d'agir collectivement.

112 / Les théories économiques du monopole corporatif : G. MICKWITZ et W. KULA

C'est précisément cette subtile nuance entre monopolisation et limitation de la concurrence qui fait toute la force de l'interprétation de G. MICKWITZ (1936). A la différence d'auteurs comme G. VON BELOW (1926), il ne soutient pas que les corporations ont été à l'origine de la limitation de la concurrence. Selon lui, cette tendance existait bien avant la création de ces organisations. Le signe le plus évident de ce désir d'étouffer la concurrence, désir enraciné dans l'esprit de l'époque, tenait à la fixation autoritaire des prix. Aux XI^{ème} et XII^{ème} siècles, les prix et les rentes reflétaient non pas l'état du marché mais un niveau traditionnel que les gens continuaient à respecter sans se soucier des changements de

¹⁰ G-B. DEPPING, 1837, p. lxxxiiij.

valeur de la monnaie ou des produits. De cette faible capacité de réaction des marchés G. MICKWITZ (1936) en déduit que l'accélération de la vie économique au XIII^{ème} siècle s'est traduite par le besoin de parer, d'une façon plus systématique que lors des siècles précédents, aux dommages résultant de la concurrence. En ce sens, les corporations n'ont fait que systématiser les tentatives antérieures de limitation de la concurrence à l'intérieur d'une organisation permanente. Le point fort de l'argumentation de G. MICKWITZ (1936) tient dans son utilisation du concept de coutume pour qualifier le désir de réduire les aspects concurrentiels du commerce et de l'industrie. De son point de vue, les corporations visaient moins, à l'origine, à monopoliser les marchés qu'à limiter les effets d'une concurrence accrue. Très vite, cependant, l'intérêt des artisans les conduisit à inverser cette tendance. L'obligation corporative leur offrait la possibilité d'exploiter cette opportunité. A leur aversion instinctive de la concurrence se substitua alors progressivement une logique de maximisation dont G. MICKWITZ (1936) ne définit pas les modalités précises. Ce fut W. KULA (1970) qui combla cette lacune en proposant une théorie des corporations comme cartel de production.

Analyser le comportement économique des corporations en tant que structures industrielles implique de définir la fonction objectif de ces organisations et les variables de contrôle à leur disposition. Selon W. KULA (1970), l'objectif assigné à la corporation était sans ambiguïté. Il s'agissait, pour les artisans corporatifs, d'établir un prix de monopole en limitant les quantités produites par chacun d'eux et de s'assurer une répartition égale de la rente ainsi générée. «Tout le système était construit pour que la production suive pas à pas la consommation, qu'elle reste un peu en arrière et que la demande la dépasse toujours [...]. Ces conditions étaient nécessaires pour que les limitations corporatives de la production jouent leur rôle économique»¹¹.

Remarquons qu'il est relativement rare que la stratégie adoptée par les membres d'un cartel ait comme objectif la maximisation de leurs profits joints – ou de leur revenu net total. Celle-ci pose en effet des problèmes de gestion de l'entente dès que les entreprises évoluent dans des conditions de coûts différentes. La répartition nouvelle du marché qui en découle avantage les producteurs les plus performants en augmentant fortement leur part de marché. Outre le fait qu'il faudrait alors mettre au point un mécanisme de répartition des profits pour amener les moins performants à participer à l'entente, il est probable que ces derniers hésiteraient à affaiblir de façon souvent importante leur position de marché. C'est pourquoi, le

plus souvent, l'entente horizontale a pour objectif de fixer les positions des partenaires au niveau où elles se situaient *ex ante*. Les coalisés ont donc plutôt intérêt à s'installer dans une gestion de routine en cherchant à maintenir leur part de marché par voie de convention et à renouveler chaque année les performances grossièrement satisfaisantes réalisées jusqu'alors. Dans le cas particulier du cartel corporatif, les réglementations portant sur les capacités de production et la quantité de main d'œuvre autorisée garantissaient non seulement une certaine homogénéité des conditions de coûts des artisans mais également le maintien de cet équilibre dans le temps. Dès lors, l'objectif de maximisation du revenu net total des artisans corporatifs se suffisait à lui-même puisque les règlements corporatifs en assuraient une répartition égalitaire empêchant d'année en année que «certains maîtres ne s'élèvent au-dessus d'autres», pour reprendre l'expression de M. WEBER (1923). Une fois cet objectif défini, il reste à déterminer la variable sur laquelle les corporations pouvaient jouer pour l'atteindre.

Si ces organisations n'ont pratiquement jamais fixé directement de quotas à leurs membres, elles détenaient néanmoins le contrôle de leur production par l'intermédiaire de la réglementation des facteurs de production. Plus précisément, compte tenu de la nature même de l'industrie artisanale, réguler la production des artisans corporatifs revenait à réguler l'utilisation du facteur travail, facteur que la corporation pouvait parfaitement contrôler à court terme comme à long terme. Le travail était la variable de contrôle essentielle pour le cartel corporatif non seulement parce qu'il était le plus efficace pour réguler la production mais aussi parce qu'il était le plus facilement manipulable.

A court terme, la régulation de la production pouvait être obtenue par la variation de la quantité de main d'œuvre auxiliaire autorisée. La corporation voulait-elle diminuer les quantités produites par ses membres qu'il lui suffisait de restreindre le nombre de valets autorisé dans chaque atelier, et inversement *mutatis mutandis*. Remarquons, à l'instar de W. KULA (1970), que l'intervalle de variation dans lequel pouvait s'exercer ce type d'ajustement avait une borne supérieure définie mais pas de borne inférieure. Il n'apparaît en effet dans aucun statut corporatif une quelconque obligation pour les maîtres d'embaucher un nombre minimal de valets. En revanche, à court terme, la complémentarité entre facteur travail et facteur capital limitait le nombre maximal de valets par maître à celui correspondant à la pleine utilisation des capacités de production autorisées. A long terme, les possibilités d'ajustement du potentiel productif de la corporation tenaient à la régulation du nombre

¹¹ W. KULA, 1970, p. 55.

d'ateliers en activité, c'est-à-dire au nombre d'artisans admis au statut de maître. En pratique, la régulation du nombre de nouveaux maîtres passait par deux vecteurs :

- d'une part, la modulation du nombre d'apprentis autorisés par maître puisque ceux-ci constituaient le potentiel de renouvellement d'artisans indépendants ;
- et, d'autre part, un accès relativement plus facile à la maîtrise pour les valets ou, au contraire, une multiplication des obstacles visant à diminuer le nombre d'ateliers.

C'est donc par la gestion du facteur travail que la corporation tendait à maximiser le revenu net généré par ses membres.

A ce niveau, il nous paraît important de nous arrêter sur l'hypothèse centrale du postulat monopolistique, à savoir l'existence d'un comportement de maximisation comme principe guidant l'action des agents économiques médiévaux. Aucun comportement de recherche de rente ne pourrait, *a priori*, reposer sur le principe de subsistance censé, selon W. SOMBART (1928), gouverner les relations économiques des sociétés pré-industrielles. Selon ce dernier, chaque artisan travaillait non pas pour maximiser son profit ou son revenu mais uniquement pour subvenir à ses besoins¹². Pour G. MICKWITZ (1936), il ne fait aucun doute que si, par ce principe, W. SOMBART (1928) voulait distinguer le comportement routinier de l'artisan travaillant pour le marché local de celui de l'entrepreneur-marchand travaillant pour les marchés extérieurs, ces différences de comportement ne sont, en dernier ressort, que les expressions différentes d'une même logique d'action. Tout individu agit pour améliorer ses conditions de vie. Même si son comportement n'est pas dicté par la maximisation du profit au sens strict du terme mais par la satisfaction de ses besoins, tous ses efforts tendront à accroître ses moyens de subsistance. Cette absence de contradiction entre le principe de subsistance de W. SOMBART (1928) et une logique de maximisation a également été soulignée par B. GUSTAFSSON (1987). Selon ce dernier, les conditions économiques médiévales étaient telles qu'elles ne permettaient pas une amélioration régulière et constante du niveau de vie. Compte tenu de la dégradation des conditions économiques, le maintien du niveau de subsistance de l'année t devenait lui-même un objectif de maximisation dans la mesure où il représentait un niveau maximal en $t+1$.

¹² T. MALTHUS [1798, *Essay on Population*] a exprimé un point de vue similaire mais uniquement pour les travailleurs non qualifiés : « quand ils recevaient un salaire supérieur à leurs besoins, ils dépensaient le surplus en boissons et dans le jeu, à la différence des fermiers et des commerçants qui épargnaient pour leurs besoins futurs ». Citation reprise par S. E. EPSTEIN, 1991, p. 190.

Dans ces conditions, nous pouvons admettre que les actions des artisans corporatifs s'inscrivaient dans une logique de maximisation et, plus précisément, de maximisation de leur revenu net. Il est en effet difficile de parler de profit au sens strict du terme dans la mesure où ni la forme de l'entreprise artisanale – fondée sur l'unité domestique – ni le faible développement des marchés du travail et du capital ne permettaient un calcul de profit. En revanche, comme l'a précisé B. GUSTAFSSON (1987), les maîtres pouvaient observer leur revenu, brut ou net, résultant de la vente de leurs produits.

G. MICKWITZ (1936) est donc parvenu à concilier le principe de subsistance de W. SOMBART (1928) avec un principe de maximisation sans lequel sa théorie monopolistique n'aurait pu s'imposer. Certains auteurs, comme S. A. EPSTEIN (1991), ont d'ailleurs tenté de saper les fondements de son argumentation en démontrant l'incompatibilité théorique entre un comportement routinier et un comportement de maximisation. Leurs efforts revenaient cependant à affaiblir leurs propres thèses, elles-mêmes fondées sur un principe de maximisation. Pour notre part, ce n'est pas tant la nature de la rationalité des agents économiques médiévaux qui nous semble contestable mais plutôt l'utilisation qui est faite du concept de monopole.

12 / Théories du monopole et théories des corporations : des progrès parallèles jamais partagés

Dans sa revue de littérature consacrée aux corporations artisanales, G. RICHARDSON (2001a) a distingué quatre vagues successives de travaux entre le XIX^{ème} siècle et aujourd'hui, chacune se développant à partir des avancées de la précédente. Le problème est que si l'on examine précisément les conclusions des auteurs du XIX^{ème} siècle, il s'avère que leur définition du monopole diffère significativement de celle utilisée par les économistes modernes qui les citent. En d'autres termes, l'évolution de la terminologie de l'organisation industrielle a été totalement occultée du champs d'analyse des corporations. Aussi allons-nous explorer l'évolution parallèle des théories du monopole et des corporations (121) afin de mettre en évidence les contre sens générés par leur ignorance mutuelle (122).

121 / Corporation et monopole pré-marshallien

G. RICHARDSON (2001a) définit la première vague de chercheurs comme étant celle qui collecta et publia les statuts corporatifs au XIX^{ème} et au début du XX^{ème} siècle. Ce fut, en effet, à cette époque que furent dégagées les principales sources alimentant ce domaine de recherches. Les auteurs de cette vague développèrent également différentes thèses sur la nature des corporations. T. SMITH (1869) voyait dans ces organisations la concrétisation d'un principe d'aide mutuelle¹³. H. F. WESTLAKE¹⁴ soutenait qu'elles se formaient dans un but religieux. C. GROSS (1890) affirmait lui que la cupidité était à leur origine et le monopole leur objectif.

En France, G-B. DEPPING publia, en 1837, une collection de «*Règlements sur les arts et métiers de Paris*», rédigés au XIII^{ème} siècle et connus sous le nom du *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU. Dans l'introduction où il livre son interprétation de ces documents, il considère que les corporations ont monopolisé les marchés urbains. Néanmoins, comme ses contemporains anglais, G-B. DEPPING ne définit pas ce qu'il entend par monopole. La description qu'il donne de l'activité industrielle et commerciale médiévale est loin de correspondre à l'acception moderne du terme qu'il utilise pour la décrire. En dépit du fait qu'il qualifie la situation de marché des corporations de monopole, il décrit également la concurrence à laquelle elles étaient soumises. Outre les producteurs étrangers présents aux Halles – «spectacle d'une exposition des produits de l'industrie nationale»¹⁵ –, les artisans corporatifs subissaient la concurrence directe des artisans des terres abbatiales. «Dès le

¹³ E. COORNAERT (1941, p. 280) a vivement critiqué cette thèse. «Il ne faudrait pas voir dans la charité corporative une vertu générale, un fruit spontané de l'organisation corporative d'autrefois : il s'en faut de beaucoup que tous les métiers aient assumé de telles obligations». Certaines corporations percevaient des cotisations spéciales, parfois une quête hebdomadaire, tarifée ou non, pour subvenir aux besoins des artisans nécessiteux. D'autres corporations leur accordaient un logement dans leur hôtel ou dans quelque immeuble leur appartenant. Enfin, la plupart prenaient en charge la formation des fils de maîtres pauvres ou décédés.

¹⁴ H. F. WESTLAKE, 1919, *The parish Gilds of Mediaeval England*, New York : Macmillan. Au Moyen Age, religion et profession étaient si intimement liées qu'aucune distinction ne pouvaient s'établir entre elles dans les communautés professionnelles. Selon lui, les artisans se sont regroupés dans un même sentiment de piété pour prier Dieu et lui demander le bien moral et matériel des vivants et le bonheur éternel pour les morts. Pour notre part, nous pensons que cette explication ne rend pas compte du fait que les corporations se sont formées à partir du regroupement d'artisans d'un même métier. Si le partage d'une même foi était à l'origine des corporations, pourquoi ces organisations se seraient-elles construites exclusivement au sein d'une même profession ? Il est certes difficile de décider si, en règle générale, la forme religieuse des corporations – la confrérie – a précédé leur forme professionnelle ou inversement mais il est établi que ces deux formes d'association étaient bien distinctes. Le plus souvent, les chefs des corporations n'étaient pas les mêmes que ceux des confréries correspondantes. Le but de ces dernières est défini par un édit de 1319 rétablissant la confrérie des pâtisseries parisiens abolie en 1307 : «Faire avec le produit des biens de larges aumônes, nourrir les confrères indigents et faire dire des messes tant pour les vivants que pour les morts» (E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 191).

¹⁵ G-B. DEPPING, 1837, p. 1.

XIII^{ème} siècle, nous voyons la plupart des métiers exercés à Paris par une foule d'artisans, et la rivalité entre les habitants des terres royales et ceux des terres seigneuriales ne pouvait qu'entretenir une émulation utile aux progrès de l'industrie, et aux habitudes laborieuses des artisans»¹⁶.

A cette concurrence individuelle s'ajoutait également une concurrence entre villes. Pour l'illustrer, il prend l'exemple de la draperie parisienne qui rivalisait avec celle de Saint-Denis, Lagny, Bauvais et Cambrai, sans compter celles des villes de Flandre. «Quoique les autres villes manufacturières eussent la faculté de vendre leurs draps à Paris, les drapiers parisiens soutenaient fort bien la concurrence, du moins pour les draps communs»¹⁷. En d'autres termes, les monopoleurs de G-B. DEPPING (1837), comme ceux de ses contemporains, permettaient à d'autres monopoleurs d'accéder à leur marché, vendaient des biens homogènes en se concurrençant pour obtenir les faveurs des consommateurs, régulaient rarement la vente en gros et, surtout, ne possédaient aucun pouvoir sur les marchés extérieurs où ils écoulaient une part non négligeable de leur production.

Si l'utilisation du terme de monopole pour décrire une telle situation nous semble aujourd'hui impropre, elle correspond, cependant, à l'acception qui prévalait à l'époque. A. SMITH (1776) utilisait ce terme pour décrire des industries composées de plusieurs firmes profitant de protections statutaires. Le même constat peut être fait pour tous les économistes pré-marshalliens. Même C. MENGER¹⁸ utilisait indifféremment le concept de monopole pour décrire des vendeurs uniques, des acheteurs uniques, des restrictions commerciales, des cartels,... J. SCHUMPETER (1954, p. 673) a d'ailleurs très bien décrit cette situation : «les économistes pré-marshalliens étaient tellement convaincus que la situation de concurrence était une chose évidente qu'ils n'ont pas tenté d'analyser son contenu logique. En fait, le concept n'était souvent pas défini. Il signifiait juste l'absence de monopole, considéré comme anormal et devant être condamné, notion n'ayant pas elle-même été clairement définie...». Les chercheurs appartenant à cette première vague qualifiaient donc de monopole une industrie qui profitait d'une forme quelconque de privilège politique incluant protection tarifaire, exonération fiscale, subvention,... Dans cette acception, nous admettons que les corporations médiévales ont été des monopoles.

¹⁶ G-B. DEPPING, 1837, p. xlix.

¹⁷ G-B. DEPPING, 1837, p. lxix.

¹⁸ C. MENGER, 1883, *Problems of Economics and Sociology*, édition anglaise de 1963.

122 / Corporation, monopole et monopsonne : la révolution marshallienne

Durant la première moitié du XX^{ème} siècle apparut une deuxième vague de chercheurs. Ceux-ci proposèrent des modèles du monde médiéval fondés sur les interprétations des documents collectés par leurs prédécesseurs. Pour tous, il ne faisait aucun doute que les corporations avaient monopolisé les marchés urbains : «le monopole qu'[elles] détiennent est désigné en Angleterre par le mot *Gild*, en Allemagne par ceux de *Zunftzwang* ou d'*Innung*» précise H. PIRENNE (1933, p. 323). Une telle affirmation semble claire jusqu'à ce que l'on réalise que l'auteur ne définit pas ce qu'il entend par monopole. A l'époque, A. MARSHALL¹⁹ a déjà proposé sa définition moderne du monopole : le monopoleur est un vendeur exclusif de produits sans substitut proche. C'est également le moment où E. CHAMBERLAIN²⁰ et J. ROBINSON²¹ élaborèrent la théorie de la concurrence imparfaite ou monopolistique, affinant ainsi la terminologie de l'économie industrielle. Apparaissent des gradations de pouvoirs de marché et des termes décrivant des comportements qui, auparavant, entraient dans la définition du monopole : monopsonne, concurrence monopolistique, oligopole, collusion, cartel, prédation, intégration verticale,...

Peut-on en déduire pour autant que H. PIRENNE (1933) avait à l'esprit la définition marshallienne du monopole lorsqu'il parlait des corporations ? Rien n'est moins sûr. D'un côté, il affirme que les corporations «écrasaient l'initiative individuelle» et «toute possibilité de concurrence». D'un autre, il souligne qu'elles ne pouvaient absorber toute l'économie urbaine. «Faites pour le commerce de détail et capables de le dominer parce qu'il fonctionnait sous leur emprise, elles ne pouvaient enserrer le grand commerce [...]. Elles se trouvaient impuissantes devant le marchand en gros qui faisait débarquer sur les quais de la ville la cargaison de plusieurs bateaux»²². Même si, en leur qualité d'étrangers, les marchands devaient obligatoirement avoir recours à la population locale pour vendre et acheter, il n'en demeure pas moins que les produits qu'ils amenaient sur les marchés urbains concurrençaient ceux des corporations locales. La concurrence entre corporations de villes différentes va d'ailleurs s'accroître à partir du XIV^{ème} siècle quand apparaît le pouvoir souverain dans l'histoire économique. «Seuls les princes pouvaient s'élever jusqu'à la compréhension d'une

¹⁹ A. MARSHALL, 1890, *Principles of Economics : An Introductory Volume*, London : Macmillan Press, édition de 1988.

²⁰ E. CHAMBERLAIN, 1933, *La théorie de la concurrence monopolistique*.

²¹ J. ROBINSON, 1933, *L'économie de la concurrence imparfaite*.

²² H. PIRENNE, 1933, p. 317.

économie territoriale englobant les économies urbaines et les soumettant à leur contrôle»²³. Même si leur politique n'était au fond qu'une politique urbaine au sens où elle en présentait le caractère essentiel, à savoir le protectionnisme, elle affaiblissait les barrières que les villes avaient construites entre elles. Le particularisme urbain fit place au particularisme national. Au regard de ses écrits, il est donc peu probable que H. PIRENNE (1933) fasse référence à la définition d'A. MARSHALL lorsqu'il emploie le terme de monopole. Le même constat prévaut pour les autres historiens de l'époque.

Afin d'éclairer les travaux de cette deuxième vague, G. RICHARDSON (2001a) propose de distinguer les économistes du courant dominant qui, selon lui, auraient adopté la définition marshallienne des économistes radicaux et des historiens qui utiliseraient celle de K. MARX²⁴. Pour notre part, cette distinction nous paraît réductrice et contestable. Il nous semble que la seule façon d'élucider la question de l'acception du terme de monopole est d'étudier précisément les écrits de ces auteurs. Quand H. PIRENNE (1931, p. 376) écrit que «l'exercice d'une profession dépend de l'affiliation au métier qui en détient le monopole», ou que chaque corporation «a reçu le droit de réserver à ses membres l'exercice du métier auquel elle s'adonne», nous en déduisons que le monopole auquel H. PIRENNE fait référence correspond à la définition du terme de monopsonie que nous utilisons aujourd'hui. Au final, la conclusion générale de cette deuxième vague tient à l'affirmation selon laquelle les corporations avaient un monopsonie sur les marchés urbains du travail qualifié. Si les innovations terminologiques de E. CHAMBERLAIN et J. ROBINSON ne s'étaient pas encore répandues elles étaient cependant en marche.

La standardisation de la terminologie du pouvoir de marché amenée par ces auteurs est à l'origine du consensus existant au sein de la troisième vague de chercheurs. Celle-ci synthétisa les interprétations de la deuxième vague dans de plus larges hypothèses historiques. Pour D. NORTH (1973, 1991), R. THOMAS (1973), M. OLSON (1980), N. ROSENBERG et L. E. BIRDZELL (1986), M. POSTAN (1971),... les corporations ont monopolisé les marchés au sens où A. MARSHALL l'a défini. En tout temps et en tout lieu, elles ont, selon eux, détourné le système légal à leur profit et ont gêné l'expansion du commerce et étouffé les innovations. Le fait que l'acception moderne du monopole soit devenue une connaissance

²³ H. PIRENNE, 1933, P. 355-356.

²⁴ Notons que dans l'analyse marxiste, le terme de monopole s'applique à des firmes capitalistes de plus en plus grandes qui concentrent la propriété des moyens de production dans les mains de la bourgeoisie et exploitent les travailleurs.

commune simplifiait la compréhension et permettait à plus de chercheurs de participer aux débats académiques.

Les définitions passées du terme de monopole s'effaçant des mémoires, les citations des auteurs du XIX^{ème} siècle furent reprises pour étayer l'approche monopolistique du XX^{ème} siècle. Or, il suffit de reprendre les statuts pour voir que le monopole corporatif ne signifiait pas un droit exclusif de vente mais l'obligation d'appartenir à la corporation pour exercer une profession. La différence ne peut être plus grande entre ces deux acceptions. Le terme moderne de monopole et sa version ancienne sont certes des homonymes mais en aucun cas des synonymes. Les marchés des produits ont été monopolistiques au sens prévalant au XIX^{ème} siècle mais ils sont loin de l'avoir été au sens où on l'entend aujourd'hui. C'est précisément ce que s'attachent à montrer les chercheurs de la quatrième vague comme J. SCOTT (1917), S. THRUPP (1942,1965), J. MUNRO (1977), E. HIRSCHLER (1954), HICKSON et THOMPSON (1991), S. A. EPSTEIN (1991), G. RICHARDSON (1999, 2001),... Tous s'efforcent de réinterpréter les écrits originaux en les transcrivant dans la terminologie moderne du XX^{ème} siècle. Pour aucun d'entre eux la thèse monopolistique n'a de fondement empirique. Certains comme S. A. EPSTEIN (1991), G. RICHARDSON (2001),... mettent l'accent sur le monopsone que détenaient les corporations sur les marchés locaux du travail, tandis que d'autres comme J. MUNRO (1977), E. HIRSCHLER (1954),... s'attachent à montrer qu'une concurrence monopolistique régnait sur les marchés artisanaux urbains. Ce dernier thème fera l'objet de notre prochain paragraphe.

§2 / Le comportement monopolistique des corporations : critiques et approches alternatives

Fréquemment citées comme preuves du comportement monopolistique des corporations, la manipulation des prix des produits artisanaux et les restrictions en facteurs de production imposées à l'entrée de ces organisations ne sont cependant pas sans susciter quelques interrogations. Certes, nous admettons que l'élasticité-prix de l'offre artisanale était faible, de même que nous ne remettons pas en cause le fait que les corporations limitaient significativement l'entrée de travail et de capital en leur sein. Mais cela ne signifie pas pour autant que nous acceptions l'interprétation qu'en donne le paradigme monopolistique dominant. Tout au contraire, nous défendons l'idée selon laquelle l'approche traditionnelle a trop vite assimilé ces deux éléments aux signes d'une politique de monopole menée par les corporations. Aussi nous attacherons-nous, tout d'abord, à proposer un modèle décrivant le comportement de production de ces organisations (21). Puis, nous présenterons deux explications alternatives aux restrictions en facteurs de production : celle de C. HICKSON et E. THOMPSON (1991) pour le facteur capital et celle de B. GUSTAFSSON (1987) pour le facteur travail (22).

21 / Analyse du comportement stratégique coopératif des corporations

Ayant mis en évidence une apparente rigidité des prix des produits artisanaux, W. KULA (1970) s'est interrogé sur le degré de dépendance de la corporation aux phénomènes de marché. Parmi les déterminants de la productivité globale de la corporation - le nombre d'ateliers, la quantité de main d'œuvre autorisée dans chacun d'eux et le degré d'utilisation du potentiel productif des ateliers - seul ce dernier facteur était, selon lui, sensible aux variations de la demande. Aussi en conclut-il que l'élasticité prix de la production corporative était quasiment nulle à court terme et limitée dans le long terme. Autrement dit, «le système corporatif [était] extrêmement peu sensible aux fluctuations du marché et très peu capable de s'adapter chaque fois que la situation [changeait]»²⁵.

L'analyse de W. KULA (1970) nous semble contestable sur deux points : sa trop rapide assimilation de la rigidité des prix artisanaux à une politique tarifaire de monopole et la

²⁵ W. KULA, 1970, pp. 56-57.

déconnexion de la corporation par rapport aux phénomènes de marché. Dans cette perspective, nous nous intéresserons tout d'abord au rôle de la corporation dans la formation des prix (211) avant d'analyser les principes de décision de production de ces organisations (212).

211 / La politique tarifaire corporative : stratégie coopérative versus stratégie monopolistique

Le principal signe du comportement monopolistique des corporations tient, pour W. KULA (1970), à la relative stabilité des prix des produits artisanaux. Selon lui, les périodes de bas prix étaient profitables aux artisans corporatifs pour deux raisons principales. La première tenait aux faibles prix des produits de l'agriculture, de l'élevage et des forêts – c'est-à-dire des denrées alimentaires et des matières premières - durant ces années de paix et de bonnes récoltes. Ces bonnes conditions générales se traduisaient, pour l'artisan, par une baisse de ses coûts de production résultant de la baisse du prix des matières premières et de la main d'œuvre dont tout ou partie de la rémunération était versée en nature. La seconde raison tenait à l'accroissement de la demande globale²⁶ qui permettait d'utiliser les pleines capacités de production des ateliers et qui laissait le champ libre à l'action effective des régulations monopolistiques. Si W. KULA (1970) reconnaît que le maintien de ces circonstances favorables finissait par entraîner une baisse des prix des produits artisanaux - par exemple sous la pression de certains groupes de consommateurs – il précise toutefois que cette baisse se produisait beaucoup plus tard que celle des prix des facteurs de production. Ce décalage temporel permettait donc aux membres de la corporation de profiter d'une marge de profit supplémentaire. A l'inverse, durant les mauvaises périodes où l'ensemble des prix était à un niveau élevé, les prix artisanaux suivaient le mouvement en réponse à l'augmentation du coût des matières premières et de la main d'œuvre. Mais, compte tenu de la contraction de la demande globale, cette augmentation des prix finaux restait limitée. Face à cette relative rigidité des prix des produits artisanaux, W. KULA (1970) en conclut que l'action de la corporation en tant que cartel tendit à limiter les variations de prix dans un intervalle centré autour du prix de monopole.

²⁶ Les périodes de bas prix coïncidaient avec les périodes d'accroissement du revenu national et de plein emploi des facteurs de production stimulant ainsi la demande effective globale.

Si nous ne contestons pas la faible élasticité prix de l'offre artisanale, nous ne l'attribuons pas, pour autant, au comportement monopolistique des artisans corporatifs. En effet, grâce à l'analyse de B. GUSTAFSSON (1987), les critiques permanentes contre le monopole des corporations et leur tendance à augmenter les prix de leurs produits peuvent être éclairées sous un jour nouveau. Certes, la vision traditionnelle des problèmes d'inflation dans les villes médiévales – liant la hausse des prix à des chocs exogènes associés à une faible élasticité-prix de l'offre – est certainement justifiée mais leurs conséquences étaient intensifiées par l'inversion de la courbe d'offre corporative. A une augmentation des prix les corporations répondaient par la diminution et non par l'augmentation attendue de leur production. Cette spécificité était intrinsèquement liée au principe fondamental régissant l'organisation corporative, à savoir la solidarité unissant ses membres.

Dans le chapitre précédent, nous avons admis comme objectif interne des corporations la garantie de l'égalité des chances entre les artisans qui la composaient. C'est dans cette perspective que nous avons interprété les différentes mesures de la législation corporative en soulignant qu'elles visaient à encadrer et non à éliminer la concurrence. L'expansion des affaires des uns était maintenue dans un intervalle qui ne devait pas rompre l'équilibre et l'indépendance des autres. Cette conception revient à considérer que la corporation fixait un intervalle de variation autour de l'activité d'un atelier type. Par conséquent,

- si la production réalisée dans un des n ateliers de la corporation résultait d'un comportement de maximisation du revenu net de l'artisan qui le dirigeait,
- et si la corporation visait à garantir l'égalité des chances entre ces n artisans,

alors nous pouvons en conclure que l'objectif assigné à cette organisation était de maximiser le revenu moyen de ses membres.

Détaillons la réaction de la corporation à une augmentation exogène du prix de son produit sous l'hypothèse qu'elle tendait à maximiser le revenu moyen de ses membres. Pour se faire, nous nous appuierons sur l'analyse de B. GUSTAFSSON (1987) qui considère les corporations comme des coopératives de producteurs ajustant leur nombre selon les circonstances. Précisons que cette assimilation nous sert uniquement à étudier le comportement de la corporation étant entendu que l'artisan corporatif constituait une entité économique indépendante supportant les conséquences économiques de ses propres décisions. Nous supposons que la corporation, en tant que structure de production, utilisait deux types de facteur : le capital, dont l'offre était donnée, et le travail dont les unités correspondaient au

nombre de maîtres admis au sein de cette organisation. Le prix du produit est donné (sa fixation sera analysée dans le sous-paragraphe suivant). Si la corporation pouvait fixer librement le nombre d'ateliers qu'elle regroupait, elle admettait le nombre d'artisans maximisant la valeur de son produit moyen par unité de travail. Il représentait l'équilibre à court terme de la corporation en terme de nombre d'ateliers et, corrélativement, de production.

Sous l'hypothèse que les corporations aient eu le contrôle complet du facteur travail de sorte qu'elles aient pu l'ajuster en permanence pour maximiser le revenu moyen de leurs membres, cette forme d'organisation productive présentait une particularité en cas de hausse du prix du produit fabriqué. Supposons une hausse exogène de ce prix. Le produit marginal augmentait alors dans les mêmes proportions. Le produit moyen augmentait lui d'un pourcentage supérieur. Par rapport à l'équilibre initial, et compte tenu de la décroissance de la productivité marginale, le maximum du produit moyen était atteint plus tôt, c'est-à-dire pour une quantité de travail inférieure²⁷. En d'autres termes, le nombre de maîtres, et corrélativement l'offre de produit, diminuait quand le prix du bien fabriqué augmentait. La courbe d'offre de la corporation avait donc une pente négative.

Ce comportement des artisans corporatifs contraste donc fortement avec celui d'un producteur maximisant son profit qui réagit à une augmentation des prix par une augmentation de sa demande de facteurs et de son offre de biens. Ce type de réaction a parfois été interprété comme l'expression d'un comportement de subsistance de la part des artisans médiévaux. Or, il ressort de l'analyse de B. GUSTAFSSON (1987) que tel n'était pas le cas : cette réaction résultait bien d'un comportement de maximisation mais de maximisation du revenu moyen des membres d'un collectif. Cette logique d'action permet également d'éclairer sous un nouveau jour le problème de la hausse des prix des produits artisanaux. Attribuée par W. KULA (1970) à la poursuite d'une stratégie monopolistique, on constate ici qu'elle pouvait avoir une autre origine. En l'occurrence, la hausse des prix des produits artisanaux n'était pas imputable à la volonté délibérée des artisans corporatifs d'exploiter une rente de monopole mais à un effet pervers du principe de solidarité mutuelle qu'ils avaient insufflé aux

²⁷ Nous savons que la courbe de produit moyen est coupée en son maximum par la courbe de produit marginal. En cas de hausse de prix, le produit moyen s'élève relativement plus que la courbe de produit marginal. Puisque cette dernière est dans sa partie décroissante lorsqu'elle coupe la courbe de produit moyen alors la nouvelle courbe de produit marginal va couper la nouvelle courbe de produit moyen à gauche du point d'équilibre initial.

corporations. L'objectif de maximisation de leur revenu moyen avait pour conséquence d'intensifier les effets négatifs d'un choc exogène affectant les prix de leurs produits.

Si, jusqu'ici, nous avons supposé que ces prix étaient donnés et s'imposaient aux corporations, il convient maintenant de nous intéresser au rôle de ces organisations dans leur formation.

212 / La décision de production des corporations : une position dominante face à une frange concurrentielle

Les partisans de l'approche monopolistique soutiennent que l'intérêt principal des artisans à se regrouper au sein de corporations tenait à la possibilité que leur offraient ces organisations d'imposer des prix de monopole sur les marchés artisanaux urbains. Bien que cette thèse soit la plus répandue parmi les économistes, elle n'est pas sans susciter quelques objections. Il existe, en effet, peu de preuves que les corporations aient réellement mené une politique monopolistique cohérente.

Souvent incriminée, la participation des corporations à l'élaboration de réglementations tarifaires, conjointement avec les autorités locales, aboutissait à la fixation de prix maximaux. Or, un cartel se forme autour d'un prix de vente minimum. Dans ces conditions, la seule façon pour la corporation de fonctionner comme un cartel aurait été de jouer non pas sur les prix nominaux mais sur les prix réels en faisant varier la qualité des produits vendus. Elle aurait ainsi pu fixer un prix réel minimum en imposant à ses membres des normes de qualité maximales. De cette façon, elle aurait permis à l'entente corporative de remplir pleinement son rôle et de s'assurer qu'aucun artisan ne viole l'accord en camouflant une réduction de prix réel par une amélioration de la qualité. Une telle stratégie n'est cependant pas concevable au regard du choix de définir des standards minimaux de qualité qui rendaient possible une concurrence sur les prix réels entre les membres d'une même corporation. Cette conclusion est corroborée par l'analyse de C. HICKSON et E. THOMPSON (1991, p. 128) qui affirment que «la seule rationalité concevable pour une politique fixant à la fois des prix nominaux maximum et des standards de qualité minimum, c'est-à-dire établissant des prix réels maximum, tient à une stratégie anti-monopole».

Si nous partageons l'interprétation de ces deux auteurs quant au sens des réglementations tarifaires et qualitatives édictées par les corporations, il nous semble néanmoins difficile de conclure à l'établissement, *in fine*, de conditions concurrentielles sur les marchés artisanaux. Les prix dépendaient de l'influence respective de ces réglementations tarifaires et des phénomènes de marché. Or, les corporations comprenaient suffisamment d'artisans pour leur permettre d'agir collectivement sur l'offre des produits artisanaux. En conclure à un comportement monopolistique est un pas que nous ne franchirons pas car ce serait occulter toute pression concurrentielle. Supposer que la corporation ait pu instaurer un prix de monopole pour les produits de ses membres implique de nier l'existence d'une production artisanale non corporative. En tenir compte nous conduit à assimiler la décision de production d'une corporation à celle d'un cartel dominant confronté à une frange concurrentielle ou, pour le moins, non protégée²⁸. Nous pouvons décomposer le programme de la corporation en deux étapes :

- la fixation du prix du produit de façon à maximiser le revenu net total de ses membres ;
- la fixation du nombre de maîtres de façon à maximiser le revenu net moyen de ses membres, le prix du produit étant donné.

En d'autres termes, nous admettons que la corporation fixait d'abord un prix maximisant son gain net total – objectif externe – et ajustait ensuite sa taille de façon à maximiser le gain moyen de ses membres – objectif interne.

Chaque corporation contrôlait une part de marché suffisamment importante pour lui permettre d'influencer le prix alors qu'elle était en concurrence avec des artisans indépendants preneurs de prix. Ces derniers, qui constituaient la frange, avaient chacun une très faible part de marché, même si collectivement leur part pouvait être assez importante. Etant donné le poids du secteur corporatif, les artisans de ce secteur pouvaient augmenter le prix de marché en restreignant leur production. Cependant, le problème de la corporation en tant qu'entreprise dominante était plus complexe que celui du monopole, lequel doit simplement prendre en compte la courbe de demande du marché et sa courbe de coût marginal pour déterminer la production qui maximise son profit. L'entreprise dominante, en revanche, ne doit pas seulement prendre en compte ces facteurs. Elle doit intégrer la réaction de la

²⁸ Nous entendons par frange non protégée l'ensemble des artisans qui n'appartenaient pas à une juridiction corporative. Soulignons que ce statut n'implique pas que ses bénéficiaires n'étaient soumis à aucune autorité. Simplement l'activité de ces artisans non organisés en collectifs professionnels n'était limitée par aucun règlement et n'était protégée par aucun privilège exclusif.

frange à ses propres actions. Etant donné que la corporation n'avait pas les moyens de contrôler la production de la frange, elle était confrontée à une courbe de demande résiduelle obtenue en soustrayant la production des artisans indépendants de la demande du marché. La production des artisans non corporatifs était conditionnée par le prix fixé par la corporation et, sauf si le prix était très élevé, ils ne produisaient pas suffisamment pour satisfaire l'ensemble du marché. Ne considérant que la demande résiduelle, le problème de la corporation se ramenait alors à celui du monopole. Simplement, la courbe de demande résiduelle intégrait le fait que lorsque les artisans corporatifs augmentaient le prix en diminuant leur production, la frange non corporative pouvait augmenter sa production car sa courbe d'offre était une fonction croissante du prix²⁹. Par conséquent, la production totale disponible sur le marché d'un bien donné diminuait moins que la corporation ne l'aurait souhaité et le prix n'augmentait pas autant que si la corporation avait été en pur monopole. En d'autres termes, les limitations de production exercées par la corporation pour agir sur le prix de vente de ses produits étaient affaiblies par rapport à une situation de monopole.

Cette analyse du comportement stratégique des corporations met en évidence la trop rapide assimilation de l'évolution des prix des produits artisanaux aux signes d'une politique monopolistique menée par ces organisations. D'une part, la prise en compte de l'existence d'une production artisanale non corporative conduit à relativiser la position dominante de ces organisations sur les marchés urbains et, corrélativement, leur capacité à fixer un prix de monopole. D'autre part, la définition de l'objectif spécifique des corporations, à savoir la maximisation du revenu moyen de leurs membres, éclaire sous un nouvel angle la rigidité à la baisse des prix des produits artisanaux. Outre les prix, les restrictions en facteurs de production imposées par les corporations sont souvent présentées comme des indicateurs du comportement monopolistique de ces organisations.

²⁹ Les artisans non corporatifs s'inscrivaient dans une démarche individualiste les conduisant à rechercher la maximisation de leur revenu net. Leur courbe d'offre était donc inclinée positivement par rapport aux prix.

22 / Les restrictions en facteurs de production imposées par les corporations : l'ultime rempart de l'approche monopolistique

A. SMITH (1776) qualifie les corporations européennes d'organisations monopolistiques en s'appuyant sur les restrictions en capitaux humains et non humains qu'elles imposaient à leur entrée. Si nous ne contestons pas le fait que la plupart des corporations restreignaient significativement l'entrée de facteurs de production durables, l'interprétation qui en est donnée nous semble plus discutable. Aussi nous attacherons-nous à présenter deux explications alternatives à l'approche monopolistique. La première concerne les restrictions en capital que C. HICKSON et E. THOMPSON (1991) considèrent comme des substituts à une taxation efficiente du capital (221). La seconde, résultant des travaux de B. GUSTAFSSON (1987), présente la régulation du nombre de maîtres comme la variable d'ajustement nécessaire à la maximisation du revenu moyen des artisans membres de la corporation (222).

221 / Les restrictions en capital : taxes efficientes ou barrières à l'entrée ?

Les corporations sont souvent considérées comme ayant traversé deux phases : une première phase durant laquelle elles auraient laissé leurs rangs ouverts à l'entrée de facteurs de production et une seconde phase, débutant dès la deuxième moitié du XIV^{ème} siècle, pendant laquelle elles seraient devenues exclusives et monopolistiques. Sur la pertinence de cette conception classique du renforcement des restrictions à l'entrée à partir du XIV^{ème} siècle C. HICKSON et E. THOMPSON (1991, p. 131) portent un jugement extrêmement sévère. Selon eux, «l'approche monopolistique essaie d'échapper à son inconsistance par rapport aux faits – le succès économique précoce des villes corporatives – en affirmant que les corporations sont devenues sérieusement monopolistiques longtemps après qu'elles soient devenues des institutions établies. En dépit de l'incohérence de n'importe quel argument exigeant des délais exprimés en termes de siècles, cette interprétation monopolistique des restrictions en capital à l'entrée des corporations comme origine de l'effondrement de la croissance économique après les catastrophes démographiques du XIV^{ème} siècle s'est imposée comme vision dominante».

Le succès de cette conception monopolistique tient, en grande partie, à l'incapacité des approches alternatives à expliquer pourquoi, dès 1350, les corporations ont restreint l'entrée

de capitaux fixes, y compris ceux qui pouvaient contribuer à améliorer la qualité des produits finis. C'est donc essentiellement par défaut que cette interprétation a été érigée en paradigme. De plus en plus contestée, elle voit aujourd'hui sa suprématie menacée par la thèse de C. HICKSON et E. THOMPSON (1991) que lui préfère un nombre croissant d'historiens économistes. Toute la force de l'interprétation de ces deux auteurs réside dans l'argumentation qu'ils avancent pour justifier qu'à un moment précis de l'histoire les corporations se sont fermées à l'entrée de capitaux. Considérer ce comportement comme le signe d'une stratégie de monopole n'explique pas pourquoi ces organisations ont attendu près de deux siècles pour l'appliquer alors que dès leur création elles disposaient déjà de tous les instruments pour le faire. En d'autres termes, il nous semble que les économistes classiques ont trop vite déduit de ces restrictions croissantes en capital une intensification du degré de monopolisation des corporations sans tenir compte de l'influence que pouvait avoir l'environnement socio-économique sur le comportement de ces organisations.

C. HICKSON et E. THOMPSON (1991) considèrent le besoin de protection du capital privé comme étant à l'origine de la création des corporations. Selon eux, l'existence de ces organisations tiendrait à la conjonction des intérêts des détenteurs de capitaux fixes – les artisans – et des intérêts de leurs protecteurs – les autorités locales. Les premiers se seraient regroupés pour tenter de se prémunir contre les risques d'expropriation interne. Dans le système féodal, le principe d'inviolabilité de la propriété était loin de prévaloir. «Les hommes [des villes] étaient sans garantie vis-à-vis du pouvoir, leur sort dépendait du seigneur dont la volonté était variable et arbitraire»³⁰. Plus encore que par les seigneurs, les artisans se sentaient menacés par une bureaucratie soumise aux préceptes chrétiens qui résistait difficilement à la tentation de redistribuer les richesses. Empêcher une telle expropriation exigeait, de la part des victimes potentielles, des efforts et des dépenses administratives et politiques importantes que seule l'action collective pouvait minimiser.

Outre cette menace interne, les capitaux privés suscitaient également la convoitise d'étrangers prêts à assaillir la ville pour s'en emparer. C'était alors sur les autorités locales que reposait la responsabilité de défendre le capital détenu dans l'enceinte de la ville contre les agressions extérieures. Autrement dit, l'accumulation de capitaux privés créait une externalité de défense supportée par les autorités publiques. Dans ces conditions, l'optimum social requerrait l'équivalent d'une taxe sur le capital de façon que les investisseurs privés

internalisent le coût de défense qu'ils infligeaient à leurs gouvernants. La conjonction des intérêts privés et publics dans la création des corporations se fit à partir du moment où il était relativement moins coûteux pour les autorités d'utiliser, comme système de taxation efficient, les groupements professionnels formés par les artisans pour se protéger de l'administration civile plutôt que de recourir à l'instauration et à la gestion d'un système d'imposition autonome. Dans ce domaine, la supériorité des corporations tenait à la rapidité de mobilisation des fonds en cas d'urgence et à l'importance des capacités de financement qu'elles offraient. Le soutien militaire et financier des corporations aux efforts de guerre était tel qu'il suscitait une concurrence entre les villes pour conserver et/ou attirer ces investisseurs grâce à des faveurs fiscales. Les autorités devaient donc arbitrer entre les effets négatifs de l'externalité de défense inhérente à la détention de capitaux fixes à l'intérieur des murs urbains et les effets positifs de la contribution aux efforts de guerre des investisseurs privés. Dans cette perspective, les corporations leur offraient le compromis idéal en leur permettant de lever des contributions d'urgence obligatoires auprès des détenteurs de capitaux, contributions compensées, en temps de paix, par l'octroi de faveurs fiscales spécifiques.

Cette idée de taxation comme réponse optimale à l'externalité de défense créée par la détention de capitaux à l'intérieur des murs de la ville constitue le cœur de la théorie de C. HICKSON et E. THOMPSON (1991). Elle aboutit, *in fine*, à renverser le sens de la corrélation traditionnelle entre taux d'investissement industriel et taux de croissance économique. La croissance régulière de la production urbaine entre le XI^{ème} siècle et le début du XIV^{ème} siècle généra une croissance du capital fixe détenu à l'intérieur de la ville. Cette accumulation de capitaux augmentait d'autant le coût total de défense que devaient supporter les seigneurs locaux pour repousser les agresseurs extérieurs. Les investisseurs privés n'internalisant pas le coût de défense croissant que leurs actions infligeaient aux autorités, une

³⁰ P. HUBERT-VALLEROUX, 1885, p. 10.

absence d'intervention aurait conduit à un surinvestissement en capital fixe³¹. Le regroupement spontané des investisseurs privés en associations professionnelles administrativement et politiquement actives fournissait aux autorités un moyen d'action efficace. Imposer, concurremment avec les artisans, des restrictions corporatives à l'entrée leur permettait d'obtenir le même comportement d'investissement industriel que celui qui aurait résulté d'une taxe proportionnelle efficiente sur le capital. «Après avoir payé des droits d'entrée correspondant à l'internalisation du coût de défense résultant de leur investissement initial en capital fixe, les artisans corporatifs en tant qu'investisseurs se voyaient accorder le droit de restreindre, conjointement avec les autorités, les investissements additionnels de chacun en échange de leur participation active aux efforts de guerre»³². C'est ainsi que la régulation du montant maximum de capital autorisé pour chaque artisan devint un trait caractéristique de la politique corporative. Les corporations disposaient de plusieurs types de réglementation permettant d'ajuster le stock de capital fixe urbain. D'abord, la durée de l'apprentissage avait une influence sur ce stock puisque l'ouverture d'une échoppe était conditionnée par l'accession des apprentis à la maîtrise. Ensuite, le principe d'unité d'atelier et l'interdiction de produire en dehors de l'échoppe permettaient de diminuer les stocks de capitaux détenus. Enfin, le moyen le plus direct tenait à la limitation de l'équipement qu'un maître pouvait posséder.

En mettant en avant le fait qu'un optimum social exigeait l'équivalent d'une taxe sur le capital à cause du coût de défense que l'accumulation de ce facteur faisait supporter aux autorités publiques, C. HICKSON et E. THOMPSON (1991) présentent les restrictions en capital à l'entrée des corporations comme une réponse socialement optimale à cette

³¹ Pour C. HICKSON et E. THOMPSON (1991), la forme efficiente de taxation diffère selon le nombre de seigneurs locaux résidant dans la ville et selon l'autonomie de la ville considérée. Ils distinguent trois cas de figure : une ville avec plusieurs seigneurs, une ville avec un seul seigneur et une ville autonome. Pour notre part, nous avons choisi de considérer le premier cas et de passer sous silence les deux autres qui, d'une part, ne représentent que des cas particuliers du modèle principal et qui, d'autre part, reposent sur des hypothèses contestables, à savoir la position de monopsonne détenu par un seigneur unique et le monopole de vente des corporations. Concernant le cas de la ville ne comportant qu'un seul seigneur, celui-ci est supposé être le principal acheteur des produits corporatifs. Dans ce cas, l'externalité de défense disparaît : l'accord que le seigneur passe en tant que monopsonneur avec les corporations intègre le coût de défense qu'il supporte. Quant aux villes politiquement indépendantes, elles sont supposées avoir comme objectif de capter des rentes de monopole sur les consommateurs extérieurs. La recherche de ce transfert potentiel de richesses les conduit à agir efficacement soit en fixant une taxe à l'exportation pour limiter la production domestique dans une optique monopolistique, soit en permettant aux corporations spécialisées de limiter l'entrée de facteurs de production pour obtenir une solution de monopole. Cette dernière solution épargne aux autorités le coût de calculer et collecter une taxe optimale à l'exportation. Puisque ces restrictions monopolistiques sur le capital n'internalisaient pas le coût de défense, ces cités politiquement indépendantes devaient également avoir une taxe indépendante sur le capital.

³² C. HICKSON et E. THOMPSON, 1991, p. 140.

externalité de défense. Ils éclairent ainsi sous un jour nouveau le frein mis par les corporations à l'entrée de capitaux après la Peste Noire de 1348. «Dans la mesure où une baisse nette du taux socialement efficient d'investissement commercial et industriel doit suivre un choc démographique négatif, le ralentissement – voire la baisse – conjugué du taux d'investissement industriel et du taux de croissance économique peut être facilement interprété comme une réponse socialement efficiente à une série de chocs démographiques plutôt que comme le résultat d'une monopolisation croissante»³³. En d'autres termes, les restrictions en capitaux devaient nécessairement être renforcées suite à un choc démographique négatif de façon à atteindre un niveau optimal plus faible de taux d'investissement industriel. Le maintien ultérieur de restrictions relativement fortes aux XV^{ème} et XVI^{ème} siècles – c'est-à-dire après le renouvellement de la population – peut également être justifié. *Ceteris paribus*, l'apparition de la poudre à canon dans la technologie militaire ayant fortement augmenté le coût de défense, *ceteris paribus*, l'équivalent d'un taux de taxation élevé devait nécessairement être atteint³⁴.

Cette théorie d'efficience des restrictions en capital comme substituts à une taxation efficiente contraste fortement avec la conception traditionnelle de corporations se fermant, sans justification solide, pendant les pestes, famines et guerres des XIV^{ème} et XV^{ème} siècles. Après avoir présenté l'analyse de C. HICKSON et E. THOMPSON (1991), nous allons nous attacher à relativiser la portée de l'interprétation monopolistique des restrictions en travail à partir des travaux de B. GUSTAFSSON (1987).

³³ C. HICKSON et E. THOMPSON, 1991, p. 131.

³⁴ La théorie de C. HICKSON et E. THOMPSON (1991) permet également d'expliquer la chronologie du déclin des corporations. Lors de la construction des Etats modernes européens, l'externalité de défense résultant de la possession de capitaux fixes est passée du niveau local au niveau national. Les corporations passèrent donc de la tutelle des seigneurs locaux à la tutelle des rois. Elles constituèrent des sources inespérées de financement pour les rois des XVI^{ème} et XVII^{ème} siècles confrontés à des dépenses militaires croissantes et à l'appauvrissement parallèle des nobles locaux. C'est précisément pour cette raison que les rois de l'époque moderne n'ont pas éliminé les corporations. Leurs contributions, réelles comme financières, constituaient une source de financement qu'ils pouvaient utiliser plus facilement qu'une taxe sur le capital soumise au contrôle de l'autorité législative. Dans un premier temps, les corporations furent seulement dépouillées de leurs fonctions administratives. Même l'Angleterre a attendu pratiquement un siècle entre le moment où ses corporations perdirent leur rôle administratif et le moment où elle les remplaça par une taxe sur la propriété. Ce fut seulement lorsque les gouvernants purent se reposer sur des engagements de convertibilité or pour financer leurs dépenses d'urgence que leur dépendance financière par rapport au pouvoir d'emprunt et de liquidité des corporations s'arrêta. Ce fut seulement à ce moment que ces organisations purent disparaître.

222 / Les restrictions en travail comme mode de répartition interne : maximisation du revenu moyen ou maximisation de la rente de monopole ?

Nous avons décomposé le programme de la corporation en deux étapes. La première intervient sur le marché des biens où la corporation en tant qu'entreprise dominante choisissait de produire le prix et la quantité qui maximisaient le revenu net total de ses membres. Cette production globale résultait du travail individuel des n artisans appartenant à la corporation. Sachant que chacun d'eux était économiquement indépendant au sens où ils prenaient leurs propres décisions de production, leur objectif était de maximiser leur revenu net respectif. La corporation n'assignant pas de quota de production à ses membres, la limitation de la quantité totale offerte passait par la régulation du nombre de maîtres, seconde étape de l'arbitrage corporatif. La question de l'ajustement du nombre d'adhérents de la corporation, c'est-à-dire de sa taille, s'apparente à la question des modalités de répartition interne de la rente issue de la position dominante détenue collectivement par les artisans corporatifs.

Accepter la thèse, soutenue notamment par W. KULA (1970), d'un partage égal des revenus nets ainsi générés suppose de faire abstraction de toute concurrence entre artisans corporatifs ce qui, comme nous l'avons souligné, est loin d'avoir été observé. A l'opposé de cette conception, S. EPSTEIN (1998) qualifie les relations entre membres d'une corporation d'oligopolistiques. Réduire ainsi le rôle économique de la corporation à un simple contrôle oligopolistique de la production nécessite, par définition, de considérer les artisans corporatifs comme agissant en toute indépendance tout en étant pleinement conscients de leur coexistence. Or, il nous semble que cette hypothèse sous-estime l'intensité des liens entre membres d'une corporation. Si nous ne rejetons pas l'idée qu'une concurrence oligopolistique pouvait s'établir entre producteurs artisanaux, son action était néanmoins limitée par les principes de base de la corporation, à savoir la solidarité et l'assistance mutuelle. C'est la raison pour laquelle, à l'instar de B. GUSTAFSSON (1987), nous privilégions comme objectif interne de la corporation la maximisation du revenu net moyen de ses membres.

Cet objectif n'est d'ailleurs pas incompatible avec les conceptions extrêmes de la corporation, respectivement comme cartel strictement égalitariste et comme oligopole non coopératif, qui peuvent être considérées comme des cas particuliers de ce modèle. Dans le premier cas, plus les réglementations corporatives ayant trait aux capacités de production et à

la quantité de main d'œuvre auxiliaire autorisée étaient rigides, plus les processus de production mis en œuvre dans les n ateliers tendaient à être uniformes. Dès lors, puisque les artisans corporatifs évoluaient dans des conditions de coûts semblables, le résultat de la maximisation individuelle de leur revenu tendait vers une production optimale sensiblement identique dans tous les ateliers. A mesure que l'intervalle de variation des productions individuelles toléré par la corporation se rétrécissait, la maximisation du revenu moyen de ses membres tendait vers l'équilibre corporatif égalitaire décrit par W. KULA (1970). Et inversement, *mutatis mutandis*.

Intéressons-nous aux mécanismes de régulation du facteur travail sur lesquels la corporation s'appuyait pour maximiser le revenu moyen de ses membres. L'analyse que nous proposons ici se fonde et complète celle proposée par B. GUSTAFSSON en 1987. Supposons une augmentation de l'offre de travail qualifié disponible en ville. Cette augmentation pouvait résulter d'une vague d'immigration entraînant l'arrivée en ville de nombreux artisans étrangers ayant quitté leur précédent lieu d'activité pour échapper à des persécutions politiques, à des crises économiques, à des épidémies,... Si la corporation pouvait déterminer librement le nombre de ses membres, grâce à la modulation des conditions d'adhésion requises des postulants, l'équilibre initial ne changeait pas. Les nouveaux venus en ville n'étaient pas admis au sein de cette organisation puisqu'ils auraient menacé les opportunités de revenu des artisans déjà en place. En revanche, si, sous la contrainte des autorités, la corporation se voyait obligée d'admettre les artisans issus de cette vague d'immigration, l'équilibre interne comme externe était rompu. Sur le marché des biens, la production corporative totale augmentait et dépassait celle qui maximisait le revenu net total de la corporation. Sur le plan interne, un nombre supérieur d'artisans devaient se contenter d'une espérance de revenu moyen inférieure. Toutefois, deux mécanismes pouvaient permettre à la corporation de retrouver un équilibre : l'un jouant à court terme, la variation de la productivité des ateliers, et l'autre à plus long terme, l'apprentissage.

Dans un premier temps, la corporation pouvait faire diminuer la productivité de chaque atelier de façon à maintenir le même niveau de production avec un nombre de maîtres supérieur. Pour cela, elle réduisait la quantité de main d'œuvre auxiliaire autorisée par maître. A plus long terme, le système d'apprentissage donnait à la corporation le contrôle du nombre de futurs maîtres. Dès lors, il lui suffisait de diminuer le nombre de jeunes admis en apprentissage et/ou de multiplier les obstacles à l'admission à la maîtrise pour provoquer *in*

fine une baisse de l'offre de travail. Par le complet contrôle du facteur travail les corporations pouvaient réaliser en permanence l'objectif de maximisation du revenu moyen de leurs membres. Remarquons, à l'instar de B. GUSTAFSSON (1987), que dans la plupart des métiers artisanaux le capital étant constitué d'une échoppe et d'outils rudimentaires, il est probable que la production maximisant le revenu moyen des artisans corporatifs requérait la force de travail d'un maître, de deux valets et d'un apprenti.

Tout au long de cette première section, nous nous sommes attachés à montrer que la théorie monopolistique des corporations était une vision trop absolue qui se devait d'être nuancée tant du point de vue théorique que factuel. On ne peut, en effet, reprendre les conclusions d'auteurs du XIX^{ème} siècle qualifiant les corporations de monopoles sans s'interroger sur l'acception de ce qualificatif. Au regard de l'évolution de la terminologie de l'économie industrielle, un effort de transcription nous a paru nécessaire pour mettre en évidence qu'alors le monopole ne faisait pas référence à la définition marshallienne que nous utilisons aujourd'hui. Aucun de ces auteurs ne conclut, en effet, à une quelconque exclusivité des ventes dont auraient joui les corporations. Aussi nous a-t-il semblé opportun de tenir compte des pressions concurrentielles auxquelles étaient soumises ces organisations pour proposer un modèle de comportement corporatif que nous avons défini comme étant celui d'un cartel dominant face à un secteur non protégé.

Si les restrictions en facteurs de production durables pouvaient servir les intérêts de ce cartel corporatif, leur assimilation systématique à des indicateurs du degré de monopolisation des corporations nous semble contestable. Hausses des prix et limitations en facteur travail peuvent également être interprétées comme les signes d'un comportement de maximisation du revenu moyen des membres d'un collectif (B. GUSTAFSSON, 1987). Quant aux limitations en capital, elles peuvent aussi jouer le rôle de substituts à une taxation efficiente du capital en présence d'externalités de défense (C. HICKSON et E. THOMPSON, 1991). Nous ne contestons pas que les corporations ont effectivement dû chercher à capter des rentes mais nous pensons que les privilèges dont elles jouissaient les prédisposaient plus à en rechercher sur les marchés urbains du travail que sur les marchés artisanaux. Autrement dit, si nous réfutons la thèse d'un monopole corporatif, nous défendons celle d'un monopsonne corporatif.

Section 2 / Le monopsonne des corporations sur les marchés urbains du travail

Si le privilège exclusif dévolu aux corporations de pratiquer une activité donnée n'impliquait pas l'exclusivité des ventes de leurs produits, il impliquait, en revanche, que toute personne exerçant une activité artisanale appartienne – sauf dérogation – à l'organisation régissant son métier. De cette nuance J. SCOTT (1917) déduit que les corporations ont eu des «monopoles de production» mais jamais des «monopoles de vente» soulignant que «ces deux types de monopole n'étaient pas intrinsèquement liés». Transposé dans le vocabulaire moderne de l'économie industrielle, le «monopole de production» revient à reconnaître la position monopsonique des corporations sur les marchés urbains du travail qualifié qu'elles dominaient. E. HIRSHLER (1954, p. 55) parvient à la même conclusion en reconnaissant aux corporations un pouvoir de monopsonne «réel mais limité à l'enceinte de la ville».

Dans cette perspective, nous consacrerons cette section à l'analyse des liens entre corporations et marchés du travail. Dans un premier paragraphe, nous nous proposerons d'apprécier le pouvoir de monopsonne détenu par ces organisations et ses conséquences sur le marché externe du travail. Nous mettrons en parallèle le coût social attaché à l'exploitation de cette rente de monopsonne et les conséquences bénéfiques qu'une telle position dominante peut générer. Cette analyse nous amènera, dans un second paragraphe, à mettre l'accent sur les effets salutaires du monopsonne corporatif, à savoir l'incitation à l'investissement en capital humain spécifique et la coopération entre employeurs et employés. Ces conséquences positives étaient renforcées par le fait que l'organisation corporative constituait un véritable marché interne du travail au sens où P. DOERINGER et M. PIORE (1971) l'ont défini.

§1 / Le comportement de la corporation sur les marchés urbains du travail qualifié

De l'avis de W. J. ASHLEY (1892), le développement des corporations marque une seconde étape de l'histoire industrielle : celle du passage du système familial au système artisanal. Le premier se caractérise par l'absence d'artisans spécialisés. Les besoins d'une famille ou d'un groupe – monastère ou manoir – sont satisfaits par le travail de ses membres et, plus ponctuellement, par des marchands. Au fur et à mesure que le groupe s'agrandit, l'accroissement des besoins qui en résulte rend profitable l'exercice d'activités non agricoles spécialisées. Apparaissent alors des artisans professionnels dont le principal problème consiste à trouver de la main d'œuvre au-delà du cercle familial. Leur regroupement en associations amène à considérer les corporations sous un nouvel angle : celui d'associations d'employeurs (11) jouissant d'une position privilégiée sur les marchés urbains du travail qualifié (12).

11 / La corporation comme association d'employeurs : une gestion collective du travail qualifié

Si S. A. EPSTEIN (1991, p. 64) définit les corporations comme des associations d'artisans ayant choisi de se grouper pour promouvoir leurs propres intérêts, il est le seul à placer ces intérêts sur le marché du travail et non sur le marché des produits finis. Selon lui, «les corporations sont des associations d'employeurs ayant pour objectif de contrôler la concurrence existant entre eux pour recruter de la main d'œuvre. Pour preuve, les statuts corporatifs portent tous, dès leur origine, les traces de cette activité régulatrice considérée comme essentielle aujourd'hui pour la continuité de n'importe quelle activité exigeant plus de main d'œuvre que le développement et la division du travail au sein de la famille peut en fournir». Aussi allons-nous nous attacher à définir le rôle des corporations dans la gestion de la main d'œuvre qualifiée à partir des réglementations corporatives relatives au recrutement des valets (111) et à la négociation des contrats de travail (112).

111 / Les réglementations corporatives relatives au recrutement des valets : des garanties à l'égalité d'accès des maîtres à l'offre de main d'œuvre qualifiée

Précisons tout d'abord que S. A. EPSTEIN (1991) considère le besoin de normaliser les relations entre employeurs comme le déterminant essentiel à la création des corporations. Pour notre part, nous ne considérons ce besoin ni comme une condition nécessaire ni comme une condition suffisante à l'émergence de ces organisations. Il contribue seulement à expliquer certaines fonctions auxiliaires remplies par ces organisations. Plus précisément, nous pensons que les corporations ayant été créées pour répondre au besoin impératif de résoudre les problèmes d'asymétries de l'information sur les marchés des biens, il devenait, dès lors, moins coûteux de leur attribuer des fonctions auxiliaires telle que la gouvernance des relations de travail plutôt que de créer d'autres organisations destinées à satisfaire ces besoins spécifiques³⁵. Dans ce cas précis, la corporation fournissait, à moindre coût, le cadre nécessaire à l'instauration et au maintien d'un comportement mutuellement coopératif entre des artisans nouvellement promus au statut d'employeurs.

En l'absence de gouvernance corporative, leurs besoins individuels de main d'œuvre les incitaient non seulement à inscrire leur procédure de recrutement et d'embauche dans un processus d'enchères salariales mais également à recourir à des moyens plus ou moins loyaux pour soustraire des valets à leurs concurrents. Or, «la prospérité économique des maîtres reposait sur une offre de travail qualifiée et sur des accords explicites et/ou implicites destinés à réguler la concurrence dans le recrutement de main d'œuvre. Les artisans en tant qu'employeurs avaient ainsi tout à gagner à adopter une stratégie coopérative afin d'éviter une inflation salariale que le comportement contraire n'aurait pas manqué d'entraîner»³⁶. En d'autres termes, il était dans leur intérêt d'instaurer des règles communément élaborées et acceptées dont le respect était garanti par la menace de sanctions collectives.

L'encadrement corporatif des procédures de recrutement commençait par la définition de places de louage, c'est-à-dire des lieux spécifiques où se rencontraient les maîtres qui voulaient recruter et les valets qui voulaient être embauchés. Chaque métier avait ainsi son

³⁵ Ces fonctions sont celles que nous avons qualifiées d'auxiliaires par opposition aux fonctions essentielles qui n'auraient pu être assurées en l'absence des corporations (cf. partie I - chapitre 1). En d'autres termes, nous plaçons sur le même plan les fonctions de gouvernance des relations de travail (S. A. EPSTEIN, 1991), de gouvernance des relations d'apprentissage (S. EPSTEIN, 1998) et de protection du capital privé (C. HICKSON et E. THOMPSON, 1991).

propre marché du travail géographiquement défini au sein des murs urbains. Dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, les statuts de la corporation des foulons fait explicitement référence à l'obligation pour les valets de proposer leurs services en un lieu précis :

- «*Li vallet commandé à année [retenu ou engagé pour l'année] sont tenu d'aller en l'oeuvre de leur mestres à l'eure [l'heure] et au point que li maçon et li charpantier vont en place pour eus alouer. Et se li vallès ne sont commandé cil doivent aller en la place jurée à l'Aigle [enseigne d'une taverne] au quarrefour des chans pour eus alouer, se alouer se voelent à l'heure et au point devant dite*»³⁷.

Le regroupement en un même lieu, connu par tous, des valets libres de toute obligation contractuelle contribuait à assurer à tous les maîtres un égal accès à l'offre de main d'œuvre qualifiée en bannissant les comportements peu loyaux. Principalement visé, le recrutement de valets sous contrat avec d'autres maîtres était interdit par la quasi-totalité des corporations :

- «*Li crespiner [fabricants de coiffes] pueent avoir tant d'ouvrières et de ouvriers come il leur plaist ; mès qu'il ne les alouent [embauche] devant [avant] donc qu'il aient parfait leur service entour ceux qui il servent quant il les alouèrent*»³⁸.

Le fait que ce type de disposition soit aussi courant reflète la tendance habituelle des maîtres à soustraire des valets à leurs confrères en leur proposant de meilleures conditions de travail. Afin d'éviter cette inflation salariale, la corporation interdisait le débauchage et assortissait cette mesure d'amendes financières pour les contrevenants :

- «*Nus boucliers de fer ne puet alouer vallet que autres de son mestier ait loué, devant que li terme sera passé et acompliz ; et se cil le fet, il est à x [dix] sols d'amende à poier au prevost de Paris*»³⁹.

³⁶ S. A. EPSTEIN, 1991, p. 112.

³⁷ Statuts des foulons parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, pp. 131-132.

³⁸ Statuts des fabricants de crépines parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 86.

³⁹ Statuts des fabricants de boucles de fer parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 59.

Dans le même esprit, le roulement des valets entre les différentes échoppes était garanti par l'interdiction faite aux maîtres de retenir de force leurs valets après la fin de leur contrat :

- *«Item, que nulles mestresses dou dit mestier ne pueent ne ne doyvent retenir ouvrières en leur hostel, sus paine de l'amende paier»⁴⁰.*

Afin de s'assurer du respect de ces différentes dispositions, les corporations les doubleraient d'obligations réciproques imposées aux valets. Tout comme il était interdit aux maîtres de débaucher des valets, il était interdit aux valets de quitter leur maître avant la fin de leur contrat. On ne dérogeait à cette règle qu'en faveur du maître actuel qui pouvait valablement conclure avec son valet un nouveau contrat dans le dernier mois de son temps de service :

- *«Nus mestres ne doit louer le vallet son voisin, devant qu'il ait fet son service, se n'est [sauf] son mestre, qui le puet alouer j [un] mois devant ce qu'il ait fet son service, se il li plest»⁴¹.*

Le respect du terme du contrat était garanti par deux types de sanction frappant l'un et/ou l'autre des contractants. D'un côté, le valet devait terminer son service auprès du maître avec qui il avait rompu son contrat sous peine de ne plus être embauché par d'autres :

- *«Et se li valet s'en va devant son terme par sa volenté, ou par joliveté [insouciance], et il revient, il ne puet ovrer ailleurs devant que il ait fait son servise avèque son mestre il estait aloué, pour quoy son mestre le vienge [veuille] prendre»⁴².*

De l'autre côté, un maître qui aurait embauché un valet ayant rompu son contrat de travail s'exposait à des représailles collectives de la part des autres maîtres :

⁴⁰ Statuts des fabricant(e)s d'aumônières sarrazinoises de Paris référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 59. Les aumônières étaient de petites bourses que les femmes attachaient à leur ceinture et qui contenaient la petite monnaie destinée aux aumônes.

⁴¹ Statuts des tréfiliers d'archal parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 63.

⁴² Statuts des chapuiseurs de selles parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 217.

- *«Si aucun des vallez s'enfuist ou s'en part ainz [avant] qu'il ait fet ou paracompli son service, et il se coumende[fait recruter] chiès aucun home du mestier, nus deicier de Paris ne puet ne ne doit achater nules des denrées devant dites de icelui ouvrier devant donc que il ait getez d'entour lui le vallez»⁴³.*

Aussi était-il fréquemment demandé aux valets de justifier du bon déroulement de leur contrat de travail précédent :

- *«En cestui mestier ne puet nus ouvrier se il ne se fet créable par lui et par autres que il bien et loialement ait fet le service tel come au mestier apprend, tel come il a esté devisé, en tèle manière que son mestre l'ait quitté bien et debonnairement»⁴⁴.*

Le maître devait, en outre, exiger du valet qu'il s'apprêtait à recruter la production d'autres justifications. Il devait tout d'abord s'assurer que le valet avait bien fait son apprentissage. Tous les moyens de preuve étaient acceptés, y compris le témoignage et le serment de l'intéressé :

- *«Quiconques est atachiers à Paris, il puet avoir tant de sergans que il li plaira, por tant que li sergans aient esté vj [six] ans au mestier au mains, et de ce convient-il que le vallet se face créable par tesmoignage ou par serment»⁴⁵.*

D'autres prescriptions relevaient de considérations morales. Les corporations interdisaient ainsi l'embauche de valets susceptibles de perturber l'organisation du travail. Un maître ne pouvait engager un valet meurtrier, ni banni de la ville, ni rêveur :

- *«Nus foulons ne puet ne ne doit metre en oeuvre nul vallet houlier [débauché] ne larron ne murtrier, ne bani de vile»⁴⁶ ;*

⁴³ Statuts des fabricants de dés parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 182.

⁴⁴ Statuts des pâtenotriers de corail parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 69.

⁴⁵ Statuts des fabricants de clous en fer ou en cuivre [attacheurs] parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 64.

⁴⁶ Statuts des foulons parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 131.

- *Nus mestre ne doit souffrir entour li vallet qui ne soit bons et loiaus, ne réveeur ne mauvès garçon*»⁴⁷.

Les corporations ont donc contribué à définir un cadre dans lequel devaient s'inscrire les procédures de recrutement. Les règles édictées tendaient à assurer à chaque artisan d'égales possibilités d'accès à l'offre de travail qualifié sans interférer dans la négociation et le déroulement des contrats de travail.

112 / La libre négociation des contrats de travail

Au regard des exemples que nous offre le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, un trait caractéristique de la réglementation corporative se doit d'être souligné : l'absence d'ingérence de la corporation dans la gestion des relations de travail entre employeurs et employés. Si les corporations définissaient de strictes procédures de recrutement elle ne sont, en revanche, jamais intervenue dans l'utilisation postérieure de la main d'œuvre ainsi recrutée. Tout ce pan de la réglementation corporative n'est que l'expression du principe sous-jacent de l'organisation corporative, à savoir garantir l'égalité des chances entre ses membres par l'établissement d'une concurrence loyale. A contrario, si tout aspect concurrentiel avait été éliminé, la réglementation corporative se serait traduite par une égale répartition des valets entre les maîtres. Or, dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, aucun statut ne fait référence à une telle mesure. Pour illustration, le tableau 2.1 présenté à la page suivante récapitule la fréquence des limitations quantitatives en apprentis et en valets imposées aux maîtres.

⁴⁷ Statuts des boucliers d'archal parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 61.

Tableau 2.1 – Fréquence des réglementations quantitatives de main d'œuvre imposées par les corporations référencées dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU

	Limitation du nombre de valets	Non limitation du nombre de valets	Aucune mention	Total
Limitation du nombre d'apprentis	1	6	39	56
Non limitation du nombre d'apprentis	0	26	7	33
Aucune mention	0	0	17	17
Total	1	42	63	106

39,6% des statuts étudiés expriment clairement le caractère illimité du nombre de valets que pouvait recruter un maître. 59,5% ne mentionnent ni l'existence ni l'absence d'une telle restriction. Il est probable que cette indétermination traduise la liberté d'embauche accordée aux maîtres de ces corporations. Le principal enseignement que nous pouvons tirer de ce tableau est que les corporations régulaient l'offre de travail au niveau collectif mais pas au niveau individuel. Le système d'apprentissage constituait le principal mode d'ajustement du stock de valets et du flux de nouveaux maîtres. Il n'est alors pas étonnant que 63 corporations, parmi lesquelles 39 limitaient le nombre d'apprentis, ne mentionnent aucune information sur la gestion du nombre de valets. Leur limitation aurait, en effet, fait double emploi avec la régulation du nombre d'apprentis.

Seule une corporation sur les cent six corporations parisiennes fait explicitement référence à une limitation du nombre de valets par maître : celle des merciers dont les statuts fixent un plafond à l'embauche de main d'œuvre qualifiée.

- «*Li merciers de Paris pueent avoir ij [deux] aprentis ou aprentices, et ij [deux] ouvriers à tel terme come il voudront, et à tant d'argent come il porront*»⁴⁸.

⁴⁸ Statuts des merciers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 192.

Cette limitation s'accompagne cependant d'une libre négociation du contrat de travail entre employeur et employés. Soulignons également le cas de la corporation des pâtissiers qui imposait un seuil minimum de production pour embaucher un valet :

- «*Nus de ceux du mestier dessus dit ne pueent ne ne doivent tenir ouvrier, quel que il soit, se il ne fet j [un] mil de nièles le jour au mains [les nièles ou nieules étaient de petits gâteaux très communs à l'époque]*»⁴⁹.

Nous pensons que cette disposition spécifique s'explique par la rareté de main d'œuvre qualifiée dans ce secteur. L'absence de limitation du nombre d'apprentis par maître pâtissier va dans le sens de cette interprétation. Face à la relative pénurie de main d'œuvre qualifiée, cette corporation favorisait l'allocation des valets vers leur usage le plus efficace, c'est-à-dire vers les maîtres dont l'échelle de production montrait le succès de leur commerce.

Au même titre que ces deux exemples font figure d'exception vis à vis de la libre demande de travail des maîtres, seules trois des corporations référencées dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU s'immisçaient dans la négociation des termes du contrat de travail entre valets et maîtres (cf. annexe V). La corporation des foulons fixait le temps de déjeuner que les maîtres devaient accorder à leurs valets :

- «*Li vallet foulon se doivent desjeuner en charnage cieuz leur mestres, à l'heure de prime, s'il desjeuner se voelent hors de l'ostel à leurs mestres, où il leur plaist dedenz la vile de Paris ; et doivent venir après disner à l'oeuvre au plutost que il porront, sans attendre li uns li autre à desmesure*»⁵⁰.

La corporation des pâtissiers imposait à ses maîtres la rémunération du travail de nuit qu'ils devaient à leurs valets :

- «*Et est assavoir que les maistres du mestier dessus dit doivent à leur vallez ij [deux] deniers pour toutes les nuiz qu'ils deffaudront de baillier leur dou mestier [travailler]*»⁵¹.

⁴⁹ Statuts des obliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 350.

⁵⁰ Statuts des foulons parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 131.

⁵¹ Statuts des obliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 351.

Enfin, apparaît également dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU un texte⁵² rapportant une décision datant d'avril 1270, prise par le prévôt Regnaut Barbou. Celle-ci détermine un véritable salaire minimum en faveur sinon des valets proprement dits du moins d'ouvriers tisserands travaillant à domicile pour le compte d'autres maîtres. En voici les passages essentiels :

- *«Nous faisons assavoir que comme contens litiges et discort feust entre le commun des menuz mestres tessarans de Paris qui font euvres à autrui, d'une part ; et de ceux qui font fere euvres à autrui d'autre part ; c'est assavoir que li menuz mestres requièrent aux preudes hommes qui leur dras font fere que l'on meist certain pris en la tisture des draps que l'en tistrat [...]. Seur tous dras raiez de la Saint Remi jusque à la mi quaresme dix-huit solz parisis pour tistre chacun drap ; et dès la mi quaresme jusques à la Saint Remi des rayez dras sessus diz de chacun drap quinze solz parisis».*

Ce texte est remarquable en ce qu'il allouait au valet tisserand ou au petit maître travaillant à façon pour un maître qui louait sa main d'œuvre une rémunération dont le taux minimal était fixé. Sinon, toutes les autres corporations prônaient la libre négociation entre employeurs et employés aussi bien sur la durée du contrat – *«à tel terme come il voudront»* – que sur le taux de salaire – *«à tant d'argent come il porront»*. Les conditions de la relation de travail se débattaient donc librement, sans intervention des corporations dont les statuts se bornaient à stipuler que :

- *«Se mestre a mestier [besoin] de vallet à la vesprée devant dite qui a cèle journée ait ouvré à lui, aloer le puet se il se pueent concorder du pris»⁵³.*

Le salaire que pouvait exiger un valet était essentiellement fonction de son âge et de ses compétences. L'expérience professionnelle de l'employé était une source de gain de valeur ajoutée pour le maître sur le produit fini, ce qui permettait au valet de mieux négocier sa rémunération. Celle-ci dépendait également de la saison à laquelle le contrat était conclu. Ainsi que le souligne S. A. EPSTEIN (1991, p. 118), «la saisonnalité du marché du travail était une réalité pour l'économie urbaine. L'agriculture était, par définition, une activité

⁵² Décision reprise dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 340.

⁵³ Statuts des foulons parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 132.

saisonniers et aucune ville médiévale n'était suffisamment indépendante de l'agriculture pour ne pas en ressentir les changements de rythme». L'hiver était la période creuse par excellence et tendait à faire diminuer les rémunérations des valets engagés à cette époque et inversement *mutatis mutandis* en été. Le lissage de ces variations saisonnières ne pouvait être obtenu que par des engagements à l'année sur la base d'un taux de salaire constant.

La durée et le type d'engagement étaient extrêmement variables. Le valet était embauché à la journée, à la semaine ou, le plus souvent, à l'année. Peu de valets travaillaient à la tâche. Ce mode de travail, caractéristique des ouvriers non qualifiés, était mis à l'index par les corporations. Par exemple, les statuts des fabricants de sièges et de fauteuils interdisaient aux maîtres de confier leurs outils aux ouvriers de cette catégorie :

- *«Que nul mestre de leur mestier ne quère [prête] ne ne puisse querre [prêter] ostruiz [des outils], qu'ix qu'ils soient, à ouvrier qui face euvre en tâche ou à journée»⁵⁴.*

Le terme du contrat arrivé, chaque partie était libérée de ses obligations mutuelles et pouvait à nouveau contracter avec autrui. Si ce type d'engagement – entre maîtres et valets incorporés – était le plus courant, il nous faut néanmoins signaler l'existence de deux relations de travail plus marginales. Tout d'abord, l'interdiction faite aux valets de louer leurs services à des personnes n'appartenant pas à sa corporation pouvait être levée à titre ponctuel :

- *«Nulle ouvrière de ces mestier, puis qu'elle aura fet son terme, ne se pueent ne ne doivent alouer à persone nulle, qu'ele que elle soit, se ele n'est mestresse du mestier ; mès elles pueent bien prendre oevre à ouvrier de qu'elle voudra, et de qui que il li plera»⁵⁵.*

En d'autres termes, s'il était défendu aux valets de s'engager chez des particuliers pour y travailler de façon régulière, il leur était généralement permis de travailler ponctuellement pour leur compte. Les bourgeois pouvaient ainsi embaucher soit à la tâche soit à la journée des valets.

⁵⁴ Statuts des huchers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 374.

⁵⁵ Statuts des rubanières parisiennes référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 88.

La seconde exception tient aux valets qui travaillaient à leur compte, situation que certains statuts laissent deviner par le biais, notamment, de l'interdiction qui leur était faite de prendre des apprentis.

- *«Li valet gantier de Paris ne puent tenir, ne prendre, ne fortraire [soustraire] les aprentiz à leurs mestres, se ce n'est par leur congié»⁵⁶.*

Il est assez difficile de trouver une explication à cette dérogation aux règles ordinaires des corporations. Pour E. MARTIN SAINT-LEON (1909), le terme valet utilisé dans ce type de statuts pourrait être interprété comme un synonyme de jeune maître n'ayant bénéficié d'aucun privilège, c'est-à-dire n'étant pas fils de maître. Cette interprétation n'est toutefois pas généralisable à l'ensemble des corporations. Les statuts des tabletiers interdisaient aux valets de prendre des apprentis lorsqu'ils travaillaient pour un maître, ce qui sous-entendait qu'ils pouvaient le faire lorsqu'ils travaillaient à leur compte :

- *«Nus vallez ne puet prendre aprentiz tant qu'il soit en autrui servise ; et qui le feroit, il seroit à v [cinq] sols d'amende au Roy»⁵⁷.*

Cette possibilité est explicitement reconnue par l'article suivant qui spécifie que l'apprenti doit travailler dans la même échoppe que le maître ou le valet :

- *«Nus vallez ne nus mestres ne puet aprentiz prendre pour metre en oeuvre en autrui ovroer [échoppe], que en son propre ovroer»⁵⁸.*

Telles étaient les règles principales qui présidaient aux rapports entre artisans et valets. Passons maintenant du comportement individuel des maîtres au comportement collectif de la corporation sur le marché du travail.

⁵⁶ Statuts des gantiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 242.

⁵⁷ Statuts des tabletiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 174.

⁵⁸ Statuts des tabletiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 174.

12 / Le monopsonne corporatif

Lorsque H. PIRENNE affirme que «[chaque corporation] a reçu le droit de réserver à ses membres l'exercice du métier auquel il s'adonne»⁵⁹ ou encore que «l'exercice d'une profession dépend de l'affiliation au métier qui en détient le monopole»⁶⁰, le monopole auquel il se réfère n'est pas un monopole de vente mais un monopole de production. Ce privilège exclusif de pratiquer une activité donnée signifie que, dans le secteur artisanal, les seuls employeurs habilités étaient les maîtres des corporations. En d'autres termes, les marchés du travail qualifié des villes médiévales étaient théoriquement dominés par des monopsones corporatifs. Dans cette perspective, nous allons tout d'abord nous intéresser aux fondements réglementaires sur lesquels les corporations ont pu s'appuyer pour s'ériger en tant que monopsonne (121) avant d'apprécier les conséquences de cette position dominante sur la négociation des termes de l'échange entre maîtres et valets (122).

121 / Les principes fondateurs du monopsonne corporatif

Si l'obligation corporative ne garantissait pas à ces organisations l'exclusivité de l'offre de produits artisanaux, en revanche, elle garantissait à leurs membres l'exclusivité d'accès à l'offre de travail qualifié grâce à la combinaison de deux éléments. D'un côté, tout demandeur de travail qualifié se devait, en vertu de l'obligation corporative, d'appartenir à une corporation. D'un autre côté, tout offreur de travail qualifié devait, en vertu de la préférence corporative, réserver ses services aux maîtres corporatifs. Revenons en détail sur ces deux dispositions.

Concrètement, l'obligation corporative se traduisait par un serment que devait prêter tout artisan souhaitant exercer son activité dans les murs urbains. Ce serment tenait dans la promesse de respecter les règles communément élaborées comme l'illustre, notamment, les statuts des batteurs d'or et d'argent parisiens :

⁵⁹ H. PIRENNE, 1933, p. 323.

⁶⁰ H. PIRENNE, 1931, p. 376.

- *«Quiconques veut estre batères d'or et d'argent à filer à Paris, estre le puet franchement pour tant qu'il oevre ad us et ad coustumes du mestier, qui tel sont...»⁶¹.*

Sans exception, tous les statuts référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU commencent invariablement par cet engagement à respecter les différentes dispositions qu'ils contiennent. Ce serment imposé à tout artisan, gage de son appartenance à la corporation, devait être prêté devant les jurés du métier. Il était exigé non seulement des artisans indigènes mais également de tout artisan étranger souhaitant s'établir dans la ville :

- *«Se aucuns estranges ouvriers vient à Paris pour ouvrer el mestier devant dit, il doit jurer par devant les jurez qui gardent le mestier que il fera et tendra le mestier bien et loiaument en la manière desus devisée»⁶².*

Souvent, les artisans étrangers devaient formuler leur engagement non devant les jurés de leur corporation mais devant le représentant des autorités locales :

- *«Et se nuz vient d'estrangle país pour ouvrer, que il soit justicié [obligé] par le prevost de Paris à tenir les ordenances desus dites, par son serment avant que il puisse ouvrer»⁶³.*

Le fait que l'obligation corporative s'applique à tous les artisans exerçant dans une ville donnée, quelle que soit leur origine, assurait aux maîtres une position privilégiée sur le marché du travail. Si, en tant qu'offreurs de produits finis, ils devaient faire face à la concurrence de producteurs extérieurs, en tant qu'employeurs ils étaient, en principe, les seuls demandeurs de travail qualifié. Leur regroupement au sein d'associations professionnelles spécialisées pouvait donc leur permettre d'agir collectivement comme un cartel d'achat de travail. En d'autres termes, l'obligation corporative conférait à ces organisations un monopsonne sur les marchés urbains du travail. Outre ce droit exclusif de pratiquer une activité artisanale, les corporations avaient également le droit de contraindre les valets à travailler exclusivement pour leurs membres :

⁶¹ Statuts des batteurs d'or et d'argent parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 74.

⁶² Statuts des batteurs d'or et d'argent parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 74.

⁶³ Statuts des patenôtriers d'ambre et de jayet référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 71.

- «*Nul vallès corroiers ne se puet alouer à nul home se il n'est corroiers ; et s'il le fesoit, il seroit à v [cinq] sols d'amende au Roy*»⁶⁴.

Ce type de disposition statutaire avait une double conséquence. L'offre de travail des valets était non seulement limitée au cercle corporatif mais encore de façon plus restrictive à la seule organisation régissant leur métier. Aucun valet exerçant une activité A ne pouvait travailler pour un maître corporatif du secteur B en dépit du fait que ces activités pouvaient être complémentaires. Une exception à cette règle concerne la corporation des tisserands parisiens. Ces derniers étaient, en effet, autorisés à embaucher des valets teinturiers. Cette spécificité tient au fait que la teinturerie a longtemps été un privilège partagé par les corporations de teinturiers et les corporations de tisserands.

- «*Quiconques est toissarans à Paris, il puet teindre à sa meson de toutes coleurs [...] et que ycilz toissarans peussent avoir des vallès tainturiers sans nule alience [alliance] et sans nule banie [interdiction], et ensement li toissaran pueent avoir des vallès as tainturiers, pour taindre les coleurs devant dites*»⁶⁵.

Le marché urbain du travail qualifié comportait donc autant de segments qu'il existait de corporations. Cette segmentation était tellement nette et les frontières tellement imperméables que chaque activité artisanale disposait de son propre marché du travail.

Précisons, en outre, que les corporations détenaient le contrôle de la principale source d'offre de travail qualifié, à savoir les apprentis. Les valets n'étaient, en effet, que d'anciens apprentis formés. Hormis les valets émigrants, tous les autres étaient issus du système d'apprentissage corporatif local. Les corporations pouvaient donc réguler la durée de l'apprentissage et le nombre d'apprentis autorisé par maître en fonction des besoins en main d'œuvre de leurs membres. L'activité était-elle en pleine expansion que le temps de formation était raccourci et le nombre d'apprentis augmenté afin que les maîtres puissent trouver la main d'œuvre dont ils avaient besoin et inversement *mutatis mutandis* pour une activité en déclin. L'efficacité de cette régulation tenait précisément au monopole d'offre de compétences que détenaient les corporations. Seuls les maîtres artisans étaient autorisés à former de la main

⁶⁴ Statuts des corroyeurs de ceintures parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 239.

⁶⁵ Statuts des tisserands parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 117.

d'œuvre. Aucune autre source de main d'œuvre qualifiée n'existant alors, la flexibilité du système d'apprentissage était maximale.

Nous ne pouvons terminer sans souligner l'existence de deux limites au monopsonne détenu par les corporations sur les marchés urbains du travail. Tout d'abord, d'autres opportunités d'emploi s'offraient aux valets. Ils pouvaient travailler soit pour le compte de grands marchands soit sur les terres seigneuriales hors du contrôle des corporations. Ils pouvaient également, avec l'accord des autorités locales, s'installer à leur compte dans les faubourgs de la ville situés au-delà des juridictions corporatives. Au regard de ces différentes possibilités d'emploi, S. EPSTEIN (1998, p. 692) en conclut que «le marché du travail était plutôt un oligopsonne qu'un monopsonne». Comme nous le verrons dans notre prochain chapitre, cette conclusion est à relativiser selon le secteur d'activité considéré.

La seconde limite tient plus au pouvoir de monopsonne dont pouvaient jouir les corporations qu'à leur position monopsonique elle-même. L'exploitation d'une rente de monopsonne par les corporations se heurtait, en effet, à la résistance des valets. La relative rareté de leurs compétences leur conférait un pouvoir de négociation significatif. En limitant le nombre d'apprentis et, corrélativement, le nombre de valets, les corporations fourbissaient elles-mêmes les armes de leurs adversaires. Compte tenu du statut spécifique des valets, représentant à court terme de la main d'œuvre qualifiée salariée et à plus long terme des maîtres, les corporations devaient arbitrer entre les besoins en main d'œuvre des maîtres actuels et les flux futurs de nouveaux maîtres que ces besoins allaient entraîner. Afin de ne pas entamer les perspectives de revenu de leurs membres, elles devaient donc privilégier la limitation du nombre de valets au prix d'une augmentation de leur pouvoir de négociation dans les relations de travail. Même si elles avaient les moyens d'empêcher l'accès à la maîtrise de tous les valets, elles devaient se garder d'en former un nombre trop important afin de ne pas fournir de la main d'œuvre qualifiée à leurs concurrents.

Il nous reste maintenant à étudier, à travers le niveau relatif des taux de profit⁶⁶ et de salaire, le rapport de force qui s'est instauré entre des maîtres bénéficiant collectivement

⁶⁶ Pour la clarté de l'exposé, nous assimilerons ici la rémunération du maître artisan à un profit de façon à la distinguer de la rémunération d'un valet travaillant pour le compte d'autrui. Au sens où nous l'entendons, le profit de l'artisan médiéval se définit comme son revenu net.

d'une position monopsonique et des valets dont les compétences relativement rares étaient recherchées.

122 / Définition et évolution des termes de l'échange sur les marchés urbains du travail qualifié

Paielements monétaires, fluctuations saisonnières des prix et des salaires, stabilité dans la longue période tant des salaires nominaux que du rapport entre les profits des maîtres et les salaires des valets, tels étaient les traits que F. TRIVELLATO (1999) considère comme étant les plus significatifs des rétributions des artisans dans l'Europe pré-industrielle. L'idée de stabilité des salaires nominaux – tant absolue que relative – a trouvé son illustration la plus achevée dans les travaux de H. PHELPS BROWN et S. HOPKINS⁶⁷ consacrés aux maçons de l'Angleterre méridionale : le rapport entre le revenu nominal des maîtres et le salaire nominal des valets serait demeuré stable de la fin du XIII^{ème} siècle jusqu'en 1348. Après les perturbations dues à la Peste Noire, la stabilité aurait de nouveau été de mise à partir de 1412 à un niveau relativement plus avantageux pour les valets que lors de la période précédente.

Une évaluation précise des revenus des artisans et des valets s'avère difficile. Faute de connaître les prix de revient et les prix de vente de chaque produit ainsi que les charges pesant sur l'artisan – données qui ne seraient, en outre, jamais susceptibles de généralisation – nous nous proposons de donner une vision d'ensemble des conditions économiques des maîtres et des valets. Concernant les premiers, nous nous appuierons sur le *Registre de la Taille de 1292*⁶⁸ dans lequel la fortune privée de chaque habitant de Paris se trouve indirectement déterminée. En effet, la taille frappait non seulement les revenus des immeubles mais également ceux des meubles et les bénéfices industriels. Sachant qu'elle représentait, en principe, le cinquantième du revenu du contribuable, il devrait suffire de multiplier par cinquante le montant de la taille due pour déterminer le revenu imposable. Si nous connaissons les bases théoriques de la perception de cet impôt, nous connaissons mal le mode d'évaluation utilisé par les agents du fisc. Quelles charges étaient déduites du revenu brut imposable ? Des minorations n'étaient-elles pas accordées aux plus pauvres ? Comment évaluer l'évasion fiscale ? Nous devons donc nous garder de considérer comme une

⁶⁷ H. PHELPS BROWN et S. HOPKINS, 1981, *A Perspective of Wages and Prices*, Londres, Methuen.

⁶⁸ Cité par E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, pp. 164-182, à partir du registre publié par M. GÉRAUD en 1837 dans la collection des documents inédits.

évaluation précise des revenus industriels les informations que nous pourrions tirer du *Registre de la Taille de 1292*. De nombreux historiens pensent d'ailleurs qu'il convient de majorer ces revenus d'un cinquième, d'un quart voire d'un tiers pour avoir une appréciation plus précise du revenu réel des Parisiens⁶⁹. Le tableau 2.2 présente la répartition des artisans de six paroisses de Paris en cinq classes de revenu.

Tableau 2.2 – Répartition des artisans selon leur niveau de revenu
*estimé à partir du *Registre de la Taille de 1292**

Montant de la taille	> 10 livres	De 5 à 10 livres	De 1 à 5 livres	De 5 à 20 sous	De 12 deniers à 5 s.
Revenu imposable estimé	> 500 l.	De 250 l. à 500 l.	De 50 l. à 250 l.	De 12l.10s. à 50l.	De 2l. 10s. à 12l. 10s.
Paroisse Sainte Eustache	2	2	50	120	170
Paroisse Saint Merri	1	5	40	140	420
Paroisse Saint Barthélemi	0	0	11	37	31
Paroisse Saint André-des-Arts	0	0	5	9	40
Paroisse Saint Nicolas- du-Chardonay	0	0	1	8	30
Paroisse Sainte Geneviève	0	1	14	61	130

Légende :

l : livre s : sous d : deniers

1 livre équivaut à 20 sous et un sous équivaut à 12 deniers

Source : E. MARTIN SAINT-LEON (1909, pp. 170-175)

Dans la paroisse Sainte Eustache, le nombre d'artisans appartenant à la cinquième catégorie, c'est-à-dire la plus pauvre, était pratiquement égal au total des quatre premières. Dans celle de Saint Merri et de Sainte Geneviève, les artisans des quatre premières classes

⁶⁹ Pour les artisans les plus pauvres – appartenant à la cinquième catégorie de notre tableau 2.2 – le rapport de 1 à 50 entre la taille et le revenu est visiblement trop faible dans la mesure où il serait, sinon, pratiquement impossible de comprendre comment ces artisans pouvaient survivre.

représentaient seulement la moitié des artisans de la cinquième. Dans les paroisses Saint André-des-Arts et Saint Nicolas-du-Chardonay, deux artisans sur trois appartenaient à la cinquième classe. La plus grande partie des artisans appartenaient donc aux deux dernières catégories, c'est-à-dire gagnaient théoriquement moins de 50 livres.

Il est néanmoins probable qu'il faille interpréter ce revenu comme un revenu net des autres impôts ou charges industrielles et de toutes les dépenses de logement, d'entretien, de nourriture,... Sans cette hypothèse, les artisans n'auraient jamais pu assurer la subsistance de leur famille. D'après E. MARTIN SAINT-LEON (1909, p. 181), le pain nécessaire à la nourriture d'une famille de quatre personnes – les parents et leurs deux enfants – représentait dix setiers de blé coûtant, en 1292, 6 sous 3 deniers l'unité⁷⁰. Un artisan aurait donc dû dépenser 31 livres et 5 sous par an pour acheter le blé nécessaire à sa famille. Cette somme doit encore être majorée du prix de la mouture du blé et de celui de la préparation du pain. On conçoit donc que les artisans qui ne payaient que 12 deniers de taille, ce qui supposerait un revenu annuel de 2 livres et 10 sous, n'auraient pu vivre avec un tel revenu⁷¹.

Si le *Registre de la Taille de 1292* offre un moyen d'évaluer, même approximativement, les revenus des artisans, il est encore plus difficile d'estimer les salaires des valets qui variaient selon les métiers et les conventions. «Sans prétendre établir une moyenne rigoureuse que l'insuffisance des renseignements ne permet pas de calculer avec précision, il semble que pour la période de 1290 à 1320 le salaire moyen du compagnon de métier se soit sensiblement rapproché à Paris du taux de 18 deniers [par jour]»⁷². Compte tenu du nombre important de jours chômés dans l'année, des dépenses de nourriture, de vêtement et de logement, on peut admettre que le revenu net du valet représentait entre 50 et 75% de celui de l'artisan qui l'employait⁷³, proportion stable jusqu'au début du XIV^{ème} siècle.

⁷⁰ E. MARTIN SAINT-LEON se fonde sur les données recueillies par M. D'AVENEL dans *Histoire économique de la propriété, des salaires, des denrées et de tous les prix en général depuis l'année 1200 jusqu'en 1800*.

⁷¹ Il leur fallait, en outre, souvent payer le loyer de leur échoppe. Dans la première moitié du XIV^{ème} siècle, E. MARTIN SAINT-LEON (1909) rapporte qu'en 1322 «un potier d'étain loue 22 livres et 10 sous une maison près de l'hôpital Saint-Jacques ; en 1346, un tavernier loue 30 livres une maison rue de Calandre ; en 1353, un gainier loue une maison rue Jean-Pain-Mollet 18 livres et 15 sous ; un maçon loue 8 livres 2 sous et 6 deniers une maison rue des Marmousets. Enfin, en 1355, un barbier loue 20 livres une maison rue Notre Dame».

⁷² E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 184.

⁷³ Cet ordre de grandeur est retenu par L. BRENTANO, E. COORNAERT, S. A. EPSTEIN, A. GOURON, B. GUSTAFSSON, E. MARTIN SAINT-LEON, S. THRUPP,...

La perte démographique⁷⁴ consécutive à la Peste de 1348 vint bouleverser cet équilibre en provoquant une forte hausse des salaires réels. Elle représenta un premier virage dans l'histoire corporative. En effet, ce ne furent pas les qualités dynamiques de l'organisation corporative qui furent sollicitées pour répondre à ce bouleversement économique mais les autorités publiques. Ainsi que le souligne F. SEUROT (1998, p. 20), ce furent «les artisans et les patrons [qui] demandèrent aux autorités politiques d'intervenir pour limiter les salaires. Ce sont les capitalistes qui suscitèrent les contrôles administratifs et la réglementation des marchés. Ils avaient besoin de l'Etat». Le défi économique que représentait l'environnement postérieur à la peste appelait une réponse qui dépassait le simple cadre des corporations marquant ainsi, pour la première fois, une prise de contrôle direct de la politique économique par les autorités. «Quelles qu'aient été l'indépendance et l'étendue des prérogatives légales des corporations avant la Peste, ces organisations ne les retrouvèrent jamais par la suite»⁷⁵. En France, l'ordonnance de février 1351 et, en Angleterre, celle de 1349 suivie en 1351 par les *Statutes of Labourers* représentent les premières affirmations de la tutelle des autorités publiques sur la législation corporative avec pour objectif de stabiliser les prix et les salaires ainsi que de favoriser la reprise de l'activité productive.

Si les prix des produits alimentaires ont peu varié, tel ne fut pas le cas des biens manufacturés. «H. MISKIMIN est parvenu à estimer, en comparant la moyenne des prix européens de la période 1261-1350 à celle de la période 1351-1400, l'ampleur des hausses : 76% pour les métaux en général, 60% pour les textiles, 135% pour les instruments destinés à l'agriculture (clous, fers à cheval, charrues,...)»⁷⁶. Concernant les salaires, la baisse de l'offre de travail résultant de la peste provoqua une forte augmentation du prix du travail. E. MARTIN SAINT-LEON (1909, p. 184) cite, par exemple, le cas des salaires des maçons qui de 18 deniers par semaine en 1328 sont passés à 32 deniers en 1351. Afin de limiter cette inflation salariale l'ordonnance française de 1351 interdit tant aux valets embauchés à l'année qu'aux ouvriers journaliers d'exiger une augmentation supérieure au tiers des salaires qu'ils percevaient avant la Peste. Toujours pour atténuer les effets de la dépopulation, l'ordonnance supprimait les entraves qui s'opposaient à l'accroissement de la main d'œuvre en permettant à tous les maîtres d'avoir autant d'apprentis qu'ils le voulaient «à temps convenable et à prix

⁷⁴ Selon E. LE ROY LADURIE [1974, «Un concept : l'unification microbienne du monde», *Revue suisse d'histoire*], la population française aurait atteint 17 millions d'habitants vers 1330 pour tomber à moins de 10 millions vers 1450, soit une baisse de 42% au minimum.

⁷⁵ S. A. EPSTEIN, 1991, p. 241.

⁷⁶ F. SEUROT, 1998, p. 18.

raisonnable». En Angleterre, les *Statutes of Labourers* interdirent aux salariés de changer de maître et obligèrent tout homme valide à accepter un travail au salaire légal fixé au niveau de celui prévalant en 1346/1347.

Même si ces ordonnances fixaient un maximum pour les salaires des valets et supprimaient la limitation du nombre d'apprentis, elles avaient moins pour but de favoriser les maîtres que d'amener indirectement une baisse des prix des produits. En France, l'ordonnance de 1351 n'hésita pas, en effet, à fixer des prix maxima pour les produits et à protéger les forains contre les tracasseries des jurés de façon à faciliter l'approvisionnement des villes : «toutes mesures qui révèlent un souci évident d'empêcher les marchands d'exploiter le public. On respecte sans doute les privilèges des corporations mais on sent déjà poindre la défiance que leur puissance croissante a éveillée»⁷⁷. Certaines clauses vont jusqu'à annihiler le pouvoir des jurés en les plaçant sous le contrôle d'officiers nommés par le prévôt et en leur ôtant leur droit d'inspection sur les produits vendus par des marchands forains.

Cet affaiblissement relatif des maîtres corporatifs profitaient aux valets dont les salaires ont augmenté dans une proportion supérieure à celle autorisée. Dans certaines activités, leurs salaires nominaux ont doublé voire triplé en moins d'une décennie. En Angleterre, cette inflation salariale fut plus limitée. Afin de faire respecter au mieux les restrictions légales sur les prix et les salaires, tous les travailleurs anglais, salariés et indépendants, devaient jurer, devant les autorités, de se conformer à la loi sous peine de sanction. Cependant, les hausses observées furent plus importantes que celles autorisées. Il semble donc que ces tentatives publiques de stabilisation des salaires furent d'une efficacité réduite, contribuant à réduire le rapport entre le taux de profit des artisans et le taux de salaire des valets. Malgré cette amélioration relative de la rémunération de la main d'œuvre qualifiée après 1350, «la hiérarchie économique continua, tout au long du Moyen Age, à recouvrir la stratification des corporations»⁷⁸ à laquelle nous allons consacrer notre prochain paragraphe.

⁷⁷ E. COORNAERT, 1941, p. 256.

⁷⁸ F. TRIVELLATO, 1999, p. 246.

§2 / La corporation comme marché interne du travail

L'analyse des relations d'emploi analysées dans le paragraphe précédent montre que la corporation fonctionnait en circuit fermé. L'organisation corporative englobait toutes les étapes de la vie professionnelle de l'artisan : l'apprentissage, le travail salarié et, enfin, le travail à son propre compte. Chaque artisan était amené à passer, au cours de sa vie, par ces trois statuts : apprenti, valet et maître. Le parallèle avec le concept moderne de marché interne du travail tel que l'ont défini P. DOERINGER et M. PIORE (1971) semble donc s'imposer de lui-même. Les relations d'emploi à long terme, le nombre limité de ports d'entrée pour l'embauche, les possibilités de carrière au sein de l'organisation et les promotions sont autant d'éléments qui définissent le concept de marché interne du travail et qui se retrouvent dans l'organisation corporative. Aussi allons-nous, dans ce paragraphe, nous intéresser à l'organisation interne du travail au sein des corporations (21), à sa rationalité et à son efficacité (22).

21 / L'organisation interne du travail au sein des corporations

Comme toute organisation, la corporation devait faire face à un problème essentiel : assurer la stabilité et la pérennité de son organisation malgré la divergence d'objectifs des acteurs qui la composaient. En conséquence, elle a dû mettre en place des modes de gouvernement pour surmonter et atténuer ces éventuels conflits d'intérêts. A cet égard, la synthèse des travaux d'O. WILLIAMSON (1985) sur la question de la coopération des individus dans la firme montre que l'obtention de cette coopération relève de deux logiques distinctes mais complémentaires : d'une part, une logique économique par le biais des promotions dans le cadre d'un marché interne du travail et, d'autre part, une logique non économique grâce à la culture d'organisation et aux rites. Dans cette perspective, nous allons mettre en évidence la façon dont la corporation a réussi à combiner ces deux logiques pour assurer sa continuité.

211 / Hiérarchie professionnelle et partage de valeurs extra professionnelles : le lien entre corporations et confréries

Si les règlements des corporations font très tôt référence à la place respective du maître et de l'apprenti, à l'origine, le statut du valet est très largement ignoré. Les distinctions entre maîtres et valets n'apparurent que très lentement et n'ont pris une réelle importance, tant socialement que juridiquement, qu'au XIV^{ème} siècle. Auparavant, les artisans évoluaient, semble-t-il, dans une relative égalité en dépit de la distinction juridique existant entre ceux qui travaillaient à leur compte et ceux qui travaillaient pour le compte d'autrui. L'état de maître, c'est-à-dire de la personne qui travaillait à son propre compte, était, au XIII^{ème} siècle, le seul ou presque à être connu. L'état de valet n'avait alors pas vocation à constituer un statut durable. Il ne représentait qu'un état transitoire entre l'apprentissage et la maîtrise. Une fois sa formation achevée, le jeune artisan travaillait, si nécessaire, pour le compte d'autrui dans un seul but : réunir les fonds nécessaires à sa propre installation en tant qu'artisan indépendant. Compte tenu de la faiblesse du capital requis pour exercer une activité, les artisans ne restaient pas longtemps valets. Il n'est alors pas étonnant que les premiers règlements corporatifs aient fait aussi peu de cas de ce statut.

Au XIV^{ème} siècle apparut, dans les règlements des corporations, l'expression de maître utilisée par opposition au terme de valets. Cette évolution terminologique est le reflet des transformations qui ont affecté le statut des artisans à l'intérieur de la corporation. Si, pour L. BRENTANO (1871), il n'était pas question de conflits d'intérêts entre maîtres et valets au XIII^{ème} siècle, ces relations harmonieuses n'allèrent cependant pas plus loin que le début du XIV^{ème} siècle. Selon lui, l'expansion des activités économiques qui marqua ce siècle se traduisit par une utilisation plus intensive de capital, requérant une mise de fonds initiale plus élevée pour s'installer en tant que maître. Se développa ainsi à côté des maîtres une catégorie de travailleurs qui louaient leurs services à ces maîtres et qui pouvaient accéder au statut de ces derniers moyennant l'accomplissement de travaux et de formalités de plus en plus difficiles et onéreux. La réglementation des relations entre cette classe de travailleurs avec des opinions et des intérêts propres et les artisans indépendants qui les employaient devint alors nécessaire.

Jurés, maîtres, valets et apprentis constituaient les maillons d'une hiérarchie corporative qui, diverse dans ses formes à l'origine, tendit aux XIV^{ème} et XV^{ème} siècles à s'uniformiser

d'un métier à l'autre et même d'une ville à l'autre. Maîtres, valets et apprentis étaient soumis à l'autorité exécutive des jurés, chefs effectifs des corporations. Tout conflit entre gens de métier était, en premier ressort, arbitré par ces jurés⁷⁹. Leur mode de désignation est, à ce titre, illustratif de la place accordée aux valets dans les corporations. Bien qu'en faisant partie intégrante, les valets n'avaient pas nécessairement voix aux décisions corporatives, c'est-à-dire à l'établissement et à la révision des statuts ainsi qu'à la désignation des jurés. Dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, seules cinq corporations comportaient des valets jurés qui exerçaient leur fonction concurremment avec les maîtres jurés. Ainsi les valets foulons élaient-ils deux valets jurés sur les quatre du métier et les valets boucliers d'archal en comptaient deux sur cinq. Chez les épingliers, on élaient des maîtres jurés et des valets jurés sans que les statuts en précisent le nombre exact. De même, les tanneurs élaient deux valets jurés. Dans six autres corporations, il semble que les valets aient eu un droit de suffrage pour l'élection de jurés choisis exclusivement parmi les maîtres. Les statuts des fabricants d'anneaux en laiton, gainiers de fourreaux, fourreurs de chapeaux, merciers, fabricants d'oripeau et pâtisseries stipulaient que les jurés étaient élus du «*commun assent du mestier*» ou par «*le commun du mestier*». Les valets étaient-ils compris dans cette communauté ? A l'instar d'E. MARTIN SAINT-LEON (1909, p. 123), nous le pensons. Chez les gaigniers de fourreaux où le prévôt nommait un juré à la requête de «*tous ceux du mestier*», l'article 10 nous apprend que cette ordonnance est faite «*par le commun assent de tous ceux du mestier, mestres et varlez*». De même, chez les fourreurs de chapeaux, il est prescrit à «*tous ceux du mestier soient maistres et valets*» d'arrêter les faux chapeaux. Mais le texte le plus significatif est le préambule des statuts des pâtisseries⁸⁰ que rédigea le prévôt d'alors :

- «*Nous faisons à savoir que par devant nous vindrent le commun des obliers [pâtisseries], mestres et vallez d'oubloierie, de la ville de Paris, et recognurent qu'il avoient faite ceste ordenance de leur mestier en la manière qui suit...*»

Dans tous les autres statuts, le choix des jurés ou la révision des règlements reviennent à la «*greigneur partie du commun*», c'est-à-dire exclusivement aux maîtres. En d'autres termes, seules 10% des corporations parisiennes permettaient aux valets de prendre part aux

⁷⁹ Lorsqu'une conciliation ne pouvait être obtenue, l'affaire était soumise au prévôt ou tout autre représentant de l'autorité publique.

⁸⁰ Statuts des obliers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 350.

décisions collectives. Ainsi que le souligne S. A. EPSTEIN (1991), si la plupart des corporations ont permis aux valets d'en être membres, c'était parce que leur adhésion permettait aux maîtres de mieux les contrôler. Leur appartenance formelle à la corporation permettait d'introduire une relation d'ordre entre les participants : chacun occupait une place régie par des règles hiérarchiques assurant la discipline interne nécessaire à la poursuite de l'objectif de l'organisation corporative.

Outre cette procédure formelle, la corporation disposait également d'un système informel contribuant activement à la convergence des motivations individuelles : la confrérie. Ce que l'on appelle aujourd'hui la culture d'entreprise ou d'organisation⁸¹ et qui sert de support à l'ordonnancement et à la convergence des intérêts individuels existait alors par le partage de valeurs chrétiennes au sein de confréries religieuses. Le fait que les corporations soient doublées de confréries leur permettait d'influer de façon informelle sur l'univers cognitif de leurs membres de façon à rendre compatible les motivations individuelles. Le partage de valeurs chrétiennes conduisait les différentes catégories d'artisans à percevoir, interpréter et agir sur la base d'un cadre de représentations communes permettant ainsi de mieux coordonner les décisions et actions de chaque participant. Ces croyances communes étaient d'autant plus prégnantes dans l'esprit de chacun qu'ils y étaient initiés dès leur plus jeune âge. L'apprenti était, en effet, de toutes les manifestations et cérémonies corporatives de manière à façonner ses représentations conformément à celles de ses maîtres. Dans cette perspective, les rites⁸² corporatifs avaient une fonction économique précise : amener les motivations des participants à converger, réduisant d'autant la complexité des mécanismes incitatifs alternatifs nécessaires.

La coopération entre les différentes catégories d'artisans appartenant à la corporation – maîtres, valets et apprentis – a donc été favorisée, d'une part, par la structure hiérarchique de cette organisation et, d'autre part, par le partage de valeurs extra professionnelles communes. Cependant, l'acceptation de l'autorité des maîtres passait essentiellement par les perspectives

⁸¹ E. SCHEIN, 1985, *Organizational Culture and Leadership*, Jossey Bass. Il définit la culture d'organisation comme «la structure des valeurs de base qu'un groupe a inventées, découvertes ou développées, en apprenant à surmonter ses problèmes d'adaptation extérieure et d'intégration interne, valeurs qui ont suffisamment bien fonctionné pour être considérées opérationnelles et, à ce titre, être enseignées aux nouveaux participants en tant que façon correcte de percevoir, de penser et de réagir face à des problèmes similaires».

⁸² H. TRICE et J. BEYER, 1984, «Studying Organizational Culture Through Rites and Ceremonials», *Academy of Management Review*, pp. 653-659. Ils définissent les rites comme un ensemble d'événements programmés en vue de mettre en relief les valeurs et les comportements considérés comme fondamentaux par l'organisation.

de promotion offertes par le marché interne du travail que constituait l'organisation corporative.

212 / La rationalité de l'organisation corporative comme marché interne du travail

L'analogie entre le système corporatif et le concept de marché interne du travail se justifie par le fait que l'on retrouve dans le premier les caractéristiques définissant le second : des ports d'entrée limités par le système d'apprentissage, la garantie d'emploi des valets incorporés et les possibilités de carrière via l'obtention de la maîtrise. Il est généralement admis qu'un marché interne du travail ne reflète pas vraiment les conditions générales du marché mais qu'il fonctionne plutôt selon ses propres règles administratives et ses conventions tacites. Concernant la classification des emplois et des rémunérations, les salaires sont plus liés aux emplois qu'aux individus. En d'autres termes, à l'intérieur d'une même classe d'emplois, l'amplitude des rémunérations est faible car la rémunération d'un employé est déterminée prioritairement par les caractéristiques de son emploi plutôt que par sa productivité réelle. Cette tendance peut également être observée dans l'organisation corporative. Sans parler des apprentis qui, généralement, n'étaient pas rémunérés mais dont les conditions de formation variaient peu d'une échoppe à l'autre, la rémunération des valets semble avoir été sensiblement la même à l'intérieur d'un métier. Les statuts des tailleurs parisiens interdisaient, par exemple, aux valets d'exiger un salaire supérieur au taux d'usage, c'est-à-dire à la moyenne des rémunérations perçues par l'ensemble des valets du métier :

- *«Li valet aus tailleurs ne puent demander autre louier [salaire] de leurs mestres que le droit pris que il ont usé depièça [par le passé]»⁸³.*

La rationalité des marchés internes du travail corporatifs reposait sur deux facteurs contribuant à leur efficience : les opportunités d'investir de façon rentable en capital humain spécifique et les promotions comme système d'incitation à la coopération. Maîtres et apprentis devaient en effet être investis des droits appropriés pour se garantir contre les risques d'opportunisme inhérent à l'investissement en compétences spécifiques (cf. partie I - chapitre 3). Mais, une fois acquis, le capital humain spécifique ne génère une valeur maximale qu'à condition de ne pas s'écarter de l'emploi auquel il était destiné. En d'autres termes, les

garanties dont devait bénéficier un jeune artisan ne devaient pas s'arrêter avec la fin de son apprentissage mais continuer au-delà. Or, les garanties formelles qu'offrait la corporation ne couvraient que le temps de formation, d'où l'importance des garanties informelles que constituaient les perspectives de carrière au sein de ces organisations. Les investissements coûteux en savoir et compétences spécifiques étaient alors motivés par la perspective d'entrée dans la corporation qui leur garantissait la sûreté d'emploi en tant que valets incorporés et les possibilités d'accession à la maîtrise. De nombreuses corporations obligeaient en effet les maîtres à embaucher prioritairement les valets locaux :

- *«Il est ordené et acordé que nule persone du dit mestier ne puist ouvrer [embaucher] home estrange tant come tant que] il puist trouver à ouvrer entour home du mestier»⁸⁴.*

Les valets, en tant que main d'œuvre qualifiée, constituaient une catégorie privilégiée parmi les offreurs de travail dans la mesure où, hormis les périodes de grandes crises qui stoppaient l'activité économique, ils étaient assurés d'avoir du travail. Les statuts des fourbisseurs renferment notamment une clause très favorable aux valets dans la mesure où leur contrat de travail était automatiquement renouvelé à moins que le maître n'ait eu une raison valable pour le refuser :

- *«Que nus mestres ne puisse donner congé à son varlet, se il ne treuve reson aperte por quoi il doit fere, au dit et à l'esgart des quatre mestres gardes du mestier et de deus varlet du dit mestier»⁸⁵.*

Ces relations de long terme entre l'artisan et la corporation encourageaient donc le développement de capital humain spécifique et productif : relations de long terme et capital humain spécifique sont complémentaires.

Les perspectives de carrière au sein de la corporation, assimilables aux promotions qu'offrent les marchés internes du travail, fournissaient également les incitations nécessaires à la coopération. Les promotions jouent, en effet, un rôle majeur comme dispositif incitatif dans

⁸³ Statuts des tailleurs parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 143.

⁸⁴ Statuts des fabricants de clous en fer ou en cuivre [*attacheurs*] parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 65.

⁸⁵ Statuts des fourbisseurs parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 367.

beaucoup d'organisations hiérarchiques. Leur importance explique la politique usuelle d'embauche à travers un nombre limité de ports d'entrée qui sont, généralement, des positions basses dans la hiérarchie. Supposons que les employés aient constamment à s'inquiéter qu'aucun d'entre eux ne soit promu lorsqu'une opportunité se présente et qu'un postulant extérieur soit embauché à un niveau supérieur au leur. Leur incitation à travailler dur pour gagner une promotion serait alors sévèrement affectée car leur chance d'être récompensés serait bien moindre. Ce schéma incitatif se retrouvait dans l'organisation corporative. Les maîtres n'étaient recrutés que parmi les valets incorporés qui, eux-mêmes, étaient issus du système d'apprentissage corporatif. Ainsi que le souligne P. HUBERT-VALLEROUX (1885, p. 46), «les relations harmonieuses entre maîtres et valets n'étaient dues qu'aux perspectives d'accès à la maîtrise des valets». Nous rejoignons donc la position d'O. WILLIAMSON (1984) pour qui le marché interne du travail encourage l'adoption d'un comportement coopératif par les différents agents constituant l'organisation.

Le dernier point que nous devons aborder concerne le risque de *hold-up* auquel étaient exposés les valets du fait de la spécificité de leurs compétences. Les artisans qui les employaient étaient, en effet, tentés d'accaparer la totalité des gains générés par la présence d'actifs humains spécifiques. *Ceteris paribus*, les travailleurs qui ont acquis un capital humain spécifique sont plus efficaces dans leur emploi courant que dans un autre emploi. Ils ont donc une plus grande incitation à rester dans la firme qui les emploie. Mais, en même temps, leur employeur est incité à profiter de leur dépendance pour renégocier leur contrat en sa faveur. Cette stratégie n'est, pour O. WILLIAMSON, pas tenable compte tenu de trois éléments : la réputation de l'employeur qui aurait alors des difficultés d'embauche, l'existence de syndicats qui serviraient de contrepoids à l'arbitraire de l'employeur et la sanction des salariés qui ajusteraient la qualité de leur travail au détriment de l'employeur prédateur. Qu'en était-il au Moyen Age ? C'est précisément la question à laquelle nous allons maintenant nous intéresser en montrant que les associations formées par les valets étaient une réponse à l'opportunisme des maîtres.

22 / La désagrégation du marché interne du travail corporatif

Ainsi que l'ont souligné L. BRENTANO (1871) et P. HUBERT-VALLEROUX (1885), l'équilibre de la chaîne hiérarchique corporative a pu se maintenir tant que les perspectives d'évolution de chaque maillon restaient ouvertes. La dynamique interne des corporations suffisait à assurer la coopération entre les maîtres, les valets et les apprentis. Or, cet agencement connut des perturbations à partir du XIV^{ème} siècle. Le tassement de la croissance économique au début de ce siècle leva le voile sur la stratégie familiale des maîtres qui, auparavant, passait inaperçue. Aussi allons-nous nous intéresser au verrouillage de la maîtrise en faveur des fils de maître (221) qui fut à l'origine de la constitution des organisations de valets (222) et de la désagrégation du marché interne du travail corporatif.

221 / Le glissement vers une maîtrise héréditaire : la fin du fonctionnement efficace du marché interne du travail

Dès l'origine, les statuts des corporations reflètent l'une des préoccupations majeures des maîtres, à savoir assurer la continuité de leurs affaires. La plupart d'entre elles garantissaient aux veuves le droit de poursuivre l'activité de leur défunt mari au moins le temps que l'un de leurs enfants soit en âge de reprendre la profession à son compte :

- *«La fame au chavetonnier puet le mestier tenir après la mort de son seigneur»⁸⁶ ;*

L'éventualité du remariage des veuves était également prévue. Si aucun problème ne se posait lorsque la dame se remariait avec un homme appartenant au métier, le cas contraire donnait lieu à des traitements différents selon les corporations. Certaines, comme celle des foulons, retiraient alors le droit d'exercice du métier à la veuve ainsi remariée :

- *«Se fame veue [veuve] tenent le mestier de foulons devant dit se remarie à home qui ne soit du mestier devant dit, èle ne puet pas tenir le mestier ; et se èle se marie à home qui du mestier soit, soit à aprentis ou à vallet, tenir le puet franchement»⁸⁷.*

⁸⁶ Statuts des cordonniers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 232.

⁸⁷ Statuts des foulons parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 131.

D'autres corporations permettaient aux veuves de continuer à exercer l'activité du défunt mais leur interdisaient de prendre des apprentis :

- *«Se aucune fame qui ait esté fame à home du métier se marie à aucun autre qui ne soit mie du métier, elle ne pourra ne devra prendre point d'apprentiz ; mès elle pourra bien ouvrer ou métier»⁸⁸.*

Enfin, certaines permettaient aux femmes remariées avec des hommes extérieurs au métier de continuer leur activité à la seule condition d'avoir été apprentie auprès de leur père ou d'avoir travaillé au côté de leur défunt mari :

- *«Chascune fame de ci en avant qui aura esté fame de mestre ouvrier, si come dessus dit, pourra ouvrer et faire ouvrer en toute sa veuветé [durant son veuvage] ou dit mestier, en tèle manière que si elle se remarioit à autre home que du mestier, d'illec en avant [à partir de ce moment] elle n'en pourroit ne devroit ouvrer se èle ne le savoit faire de sa main ; mais chascun enfant de mestre du mestier le pourra tenir franchement descendi en avant pour tant que il le sache faire»⁸⁹.*

Le souci de la continuité des affaires familiales amenait donc les corporations à ouvrir leurs rangs aux femmes, non sans réticence. Si la plupart acceptaient que les veuves reprennent le commerce à leur nom, certaines leur interdisaient toutefois de participer activement à la production :

- *«Se il avenoit que nus des mestres du mestier desus dit moureust, sa fame puet tenir les mestiers, et les ouvriers tant come [tant que] elle est veive [veuve] ; ne ne [mais ne] puet ouvrer de sa main. Et se il avenoit qu'elle se*

⁸⁸ Statuts des patenôtriers de corail et coquilles référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 69.

⁸⁹ Statuts des drapiers de soie référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 93.

mariast à aucun preudomme qui ne fust de ce mestier desus dit, elle perdroit les ouvriers et les mestiers»⁹⁰.

La plupart des corporations prévoyaient également différents arrangements permettant de combler les éventuels déficits d'héritiers masculins. S. A. EPSTEIN (1991) cite l'exemple de corporations qui subventionnaient le mariage de filles de maîtres avec des valets ou des apprentis du métier. Cette disposition permettait aux maîtres qui n'avaient pas de fils d'assurer la pérennité de leur commerce en le transmettant à leur gendre. Le problème n'était cependant pas résolu si la fille du maître ne se mariait pas avec un homme du métier. Aussi certaines corporations, telle celle des corroyeurs de ceintures parisiens, prévoyaient la couverture de ce risque. Leurs statuts permettaient aux filles de faire leur apprentissage :

- *«Nus ne puet prendre fame à aprentiz se èle n'a esté fille à corroier»⁹¹.*

De cette façon, elles pouvaient apprendre le métier à leur mari néophyte lorsque leur père devrait se retirer des affaires :

- *«Se fille à corroier set le mestier, et èle n'est mariée à home qui ne le set ; elle puet à son seigneur [mari] apprendre le mestier, quar èle ne puet estre mestres se èle n'a esté fame à corroier»⁹².*

Le plus simple était de permettre aux filles de reprendre directement le commerce de leur père en leur propre nom comme c'était le cas, par exemple, dans la corporation des éleveurs de poulets parisiens :

- *«Fame puet estre polaiillière aussi franchement come un home en toutes choses»⁹³.*

⁹⁰ Statuts des fabricants de tapis sarrazinois référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 406. Cette corporation justifie d'ailleurs l'interdiction faite aux femmes de travailler en soulignant les dangers que représente cette activité : *«Que nule fame ne doit ouvrer au mestier, pour les périz qu'il i ont ; car quant une fame est grosse et le mestier despiécé, elle se porroit bléchier en telle manière que son enfant seroit périz, et pour mout d'autrez périz qui y sont et pueent avenir ; pourquoi il ont resgardé pieça qu'il ne doivent pas ouvrer».*

⁹¹ Statuts des corroyeurs de ceintures référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 236.

⁹² Statuts des corroyeurs de ceintures référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 236.

⁹³ Statuts des poulaillers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 179.

Dans la plupart des corporations, l'attribution du titre de maître aux femmes se heurtait, toutefois, à des conceptions morales. Les corroyeurs de ceintures dénonçaient notamment la vie dissolue qu'avaient menée les filles de maîtres lorsqu'elles étaient encore autorisées à se mettre à leur compte :

- *«et ce establirent li preudome anciénement por ce que les garces lésoient leurs pères et leurs mères, et commençoient leur mestier, et prendroient aprentis, et ne fesoient se ribauderies non ; et quant èles avaient ribaudé et guillé ce poi que elles avoient enblé à leurs pères et leurs mères, elles revenoient avec leurs pères et leurs mères, qui ne les poient faillir, à mains d'avoir et à plus de péchiez [elles revenaient avec moins d'avoir et plus de pêchés chez leurs parents qui ne pouvaient les abandonner]»⁹⁴.*

Au regard des exemples que nous offre le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, il semble que la stratégie patrimoniale des artisans ait existé dès la création des corporations. Simplement, dans le contexte économique du XIII^{ème} siècle, cette stratégie n'amputait pas les chances des valets n'appartenant pas à une famille de maîtres de s'installer à leur compte. La croissance de l'activité économique était alors suffisamment forte pour autoriser tous les jeunes artisans formés à ouvrir leur propre échoppe. Ils pouvaient soit créer leur commerce soit reprendre celui de leurs parents. Compte tenu de la faiblesse du capital requis pour exercer une activité artisanale, le certificat d'apprentissage constituait la seule véritable condition nécessaire et suffisante pour obtenir la maîtrise. Ainsi que le souligne P. HUBERT-VALLEROUX (1885, p. 46), le valet «pouvait aspirer à devenir maître et cette espérance était, au début de l'institution corporative, ouverte à tout compagnon qui avait seulement de la capacité».

Le ralentissement de la croissance économique, à partir des années 1290, eut un impact négatif sur la dynamique interne de l'organisation corporative. Celle-ci reposait, en effet, sur le degré d'accessibilité à la maîtrise, c'est-à-dire la mesure dans laquelle s'équilibraient compétences, accès au capital et liens familiaux pour déterminer les chances d'un valet de devenir maître. Or, à partir du moment où l'accroissement de l'activité productive se tassa, la stabilisation du nombre d'échoppes qui suivit réduisit les opportunités de devenir maître. Dans ces conditions, il était relativement plus facile de s'installer à son

compte en reprenant le commerce d'un artisan qui arrêta son activité professionnelle plutôt qu'en ouvrant une nouvelle échoppe. La reprise d'un commerce était accordée prioritairement à la descendance du maître. Ce fut donc seulement à ce moment que la stratégie patrimoniale des artisans corporatifs se révéla être un facteur discriminant entre les fils de maîtres et les autres pour l'obtention de la maîtrise. Dans ce contexte économique qui ne permettait plus l'ouverture de nouvelles échoppes, «les faveurs faites aux fils de maîtres diminuaient d'autant les chances d'admission des compagnons. Aussi les compagnons qui, dans les premiers temps, n'étaient que des aspirants à la maîtrise et ne remplissaient ces fonctions d'ouvriers que pour se perfectionner dans le travail et pour ainsi dire en attendant, commencèrent à rester compagnons toute leur vie. Ils commencèrent alors à former des conjurations et des ligues»⁹⁵.

La reprise ultérieure de la croissance économique ne se traduisit pas par une amélioration des perspectives de promotion de ces valets. En effet, l'activité productive devenant plus intensive en capital, elle requérait une mise de fonds plus importante pour les jeunes artisans souhaitant s'installer à leur compte et ne bénéficiant pas des équipements ou du soutien financier de leurs parents. L'accès au capital devint alors une nouvelle source de discrimination entre les enfants des maîtres et les autres. «L'activité artisanale commença alors à devenir une affaire de famille reléguant les valets au statut durable de travailleurs salariés. L'esprit borné du capital, les rivalités mesquines et l'égoïsme commencèrent à remplacer les grandes idées d'association et de solidarité qui avaient présidé à la création des corporations. Leur transformation en organisations capitalistes eut pour conséquence de créer un antagonisme entre des maîtres et des valets qui n'avaient plus aucune chance de le devenir s'ils n'étaient fils de maîtres. Il était alors évident que des lois et une organisation spécifique devenaient nécessaires pour les valets»⁹⁶.

222 / Les associations de valets : un contre pouvoir à la puissance des maîtres

Si la conscience collective des valets de constituer une classe particulière existait dès l'origine des corporations, elle ne se concrétisa que lorsque les divergences d'intérêts apparurent entre maîtres et valets. Selon E. THOMPSON⁹⁷, «le sentiment des valets de posséder des compétences et des techniques spécifiques les distinguait des travailleurs non

⁹⁴ Statuts des corroyeurs de ceintures parisiens référencés dans le Livre des Métiers d'E. BOILEAU, p. 235.

⁹⁵ P. HUBERT-VALLEROUX, 1885, p. 49.

⁹⁶ L. BRENTANO, 1871, p. CLXI.

⁹⁷ E. THOMPSON, 1968, *The Making of the English Working*, Harmondsworth Edition, p. 18.

qualifiés. Maîtriser les techniques requises pour transformer des matières premières en produits finis leur faisait prendre conscience des dus qu'ils pouvaient exiger pour l'usage de leurs compétences par autrui». Ces dus dépendaient, d'une part, de leur capacité à s'approprier des compétences spécifiques et, d'autre part, de leur capacité à les valoriser. Concernant la première condition, l'institution de l'apprentissage rendait possible la définition des compétences comme un droit de propriété puisque seuls ceux qui avaient été apprentis étaient autorisés à pratiquer une activité artisanale. La limitation du nombre d'apprentis permettait, quant à elle, de satisfaire la seconde condition. La relative rareté de leurs compétences étant à l'origine de leur force, l'intérêt des valets rejoignait celui des maîtres sur la réglementation de l'apprentissage. Elle permettait aux maîtres de limiter la concurrence interne et aux valets de limiter l'offre de travail qualifié, renforçant ainsi leur pouvoir de négociation.

Pour LIS et HUGO (1994), ce sont d'ailleurs les valets qui partout se montraient les plus stricts sur l'application des clauses d'apprentissage. Ils s'opposaient violemment à toute tentative de contournement de ces règles par leurs employeurs car, à court terme, les effets d'un tel comportement se traduisaient par un nombre d'apprentis plus important, c'est-à-dire un supplément de main d'œuvre auxiliaire à bon marché, tandis que les effets à long terme impliquaient une augmentation de l'offre de travail qualifié. Les valets fourreurs parisiens accusèrent ainsi, dès 1321, leurs maîtres de prendre trop d'apprentis alors que leurs règlements les limitaient à un seul⁹⁸. Lorsque la justice ne leur donnait pas raison et que les statuts perdaient alors leur usage d'armes légales, les associations de valets menaçaient leurs employeurs d'actions collectives pour les obliger à suivre les directives de recrutement des apprentis édictées par les corporations.

C'est également par l'exercice de telles pressions collectives que les valets pouvaient résister au pouvoir monopsonique des maîtres sur le marché du travail. En d'autres termes, les associations de valets se sont formées pour constituer un contre pouvoir aux corporations dans la négociation des conditions de travail. C'est la raison pour laquelle les artisans ont essayé de briser ces ententes soit indirectement en pressant les administrations municipales d'interdire les associations de travailleurs soit directement en usant de leur propre organisation. Ces efforts semblent néanmoins s'être révélés inefficaces au regard de l'augmentation des salaires observée à partir du XIV^{ème} siècle. Le pouvoir de négociation des valets s'est, en effet, trouvé

décuplé par la conjonction de leur regroupement en associations professionnelles et d'un contexte conjoncturel qui leur était favorable en raison de la pénurie de main d'œuvre qualifiée provoquée par les ravages de la Peste Noire.

Les associations de valets n'ont cependant pas toujours desservi les intérêts des maîtres. Elles ont également contribué à réguler les marchés du travail locaux et à en améliorer le fonctionnement. Pour S. EPSTEIN (1998), une allocation efficace du travail supposait, de la part des maîtres, de mettre en place des mécanismes pour filtrer les offreurs de travail et, de la part des valets, de collecter des informations sur l'état du marché du travail. Ces conditions étaient facilement réalisées sur des marchés locaux restreints avec de faibles taux de roulement de la population. Les maîtres connaissaient les compétences des valets qu'ils avaient formés et les besoins en main d'œuvre de chacun d'eux étaient rapidement repérés et satisfaits. Mais, au fur et à mesure que les marchés s'étendirent et que les chocs d'offre s'intensifièrent, comme ce fut le cas au XIV^{ème} siècle, des arrangements plus sophistiqués pour partager les informations et améliorer la mobilité de la main d'œuvre s'avérèrent nécessaires. Les associations de valets permirent de répondre à ces besoins.

D'abord, elles assurèrent le filtrage des offreurs de travail. Elles avaient en effet intérêt à manifester les atouts de leurs membres par rapport aux travailleurs qui ne possédaient pas les compétences recherchées par les maîtres. Pour cela, elles établirent des signaux sous forme de références de formation communes et reconnues par les maîtres artisans sur un large territoire. Par ailleurs, ces associations de valets réussirent à utiliser l'errance pour réguler le marché du travail. Plus précisément, elles créèrent des centres de placement où devaient se faire enregistrer les valets itinérants qui arrivaient en ville. Ces centres de placement centralisaient les informations locales relatives à l'offre et à la demande de travail. Le valet itinérant était ainsi placé chez un maître qui avait besoin de main d'œuvre. Lorsque toutes les demandes de travail étaient satisfaites, le nouvel arrivant recevait une compensation pour ses dépenses de voyage et était envoyé dans une autre ville.

La combinaison de la mobilité géographique et du contrôle des placements permettait non seulement de réguler efficacement la concurrence entre offreurs de travail mais également d'exercer des pressions sur les employeurs. Dans les périodes de faible activité, les tensions sur le marché du travail local pouvaient être réduites, voire éliminées, en envoyant les

⁹⁸ Exemple cité par LIS et HUGO, 1994, p. 19.

nouveaux arrivants et des valets locaux sans attache familiale offrir leur travail dans d'autres villes. Ce type de stratégie servait également de moyen de pression sur les maîtres. Dans le cas d'un conflit général avec les maîtres locaux, le système d'errance permettait à un grand nombre de valets de quitter la ville temporairement pour obtenir des concessions et pour échapper à la juridiction des autorités légales.

Puisque la puissance de ces associations dépendait de la solidarité et de la coopération de leurs membres, il leur fallait renforcer ces liens en se forgeant une identité commune. Des pratiques répétées et ritualisées calquées sur celles des corporations rappelaient continuellement aux valets qu'ils appartenaient à un groupe ayant ses propres normes, valeurs et règles auxquels ils devaient se conformer sous peine d'exclusion. Les valets qui ne voulaient pas se soumettre à ces directives ou qui acceptaient de travailler pour un moindre salaire étaient l'objet d'intimidations et de menaces. Le rôle crucial de la cohésion du groupe explique pourquoi ces associations utilisaient la violence contre ses propres membres plus souvent que contre les maîtres artisans. Ces derniers pouvaient d'ailleurs profiter de cette stratégie disciplinaire. Ces associations avaient en effet leur propre conseil pour juger de la conduite des membres qui avaient suscité des plaintes de la part de leurs camarades ou de leurs employeurs. Les maîtres pouvaient donc se reposer sur cette justice informelle pour faire respecter les accords de travail et maintenir l'ordre dans leurs échoppes.

La constitution d'associations de valets sur le modèle des corporations constitua le premier pas vers la désagrégation du marché interne du travail corporatif. «Le valet obéit encore à son maître et le respecte ; mais il n'a plus pour lui la même confiance et la même vénération qu'autrefois, de même qu'à son tour le maître n'a plus pour son ouvrier le même bon vouloir amical et protecteur. Les sociétés de compagnons se fondent comme une menace future pour l'unité de la corporation»⁹⁹. Instigatrices de nombreuses grèves, elles visaient au monopole de l'offre de main d'œuvre qualifiée, recourant à la force et à la violence pour imposer leurs volontés. Les artisans corporatifs avaient tendance, de leur côté, à fermer leurs rangs aux valets n'appartenant pas à leur famille. Les corporations tendaient, entre elles, à se hiérarchiser. «Ce ne sont encore là que des symptômes mal définis, les prodromes d'une maladie à très lente évolution. Mais dès le siècle suivant [le XVI^{ème} siècle], ces symptômes s'aggravèrent et se manifestèrent les abus qui devaient finir par rendre si impopulaires les corporations d'arts et métiers et par contribuer pour une si grande part à leur suppression»¹⁰⁰.

Conclusion

Dans la première section de ce chapitre, nous nous sommes efforcés de montrer la nécessité de retranscrire les intuitions des auteurs du XIX^{ème} siècle dans le langage microéconomique moderne. En effet, théorie des corporations et théorie du monopole ont évolué chacune de l'autre côté, ignorant leurs progrès mutuels. De cette ignorance sont nés des contresens sur le comportement économique des corporations, contresens qu'il nous a semblé opportun de corriger. Monopsonie, entreprise dominante avec frange non protégée et concurrence monopolistique n'ont pas les mêmes conséquences sur les performances économiques que celles du monopole marshallien. Tenir compte de ces nuances remet en cause la vision traditionnelle des corporations se comportant comme des cartels socialement inefficients.

Si un monopole altère l'allocation optimale des ressources et diminue l'efficacité économique, un monopsonie peut avoir des conséquences positives. Certes, il entraîne une baisse des salaires et de l'emploi mais il peut, en contrepartie, favoriser l'investissement en capital humain. Cet effet était d'autant plus bénéfique pour l'ensemble de la société médiévale qu'il n'existait alors pas de système d'éducation institutionnalisé. C'est pourquoi nous pensons que les distorsions de la concurrence introduites par les corporations ont eu des effets constructifs à long terme. Plus précisément, les monopsonies ont contribué à accélérer l'accumulation de capital humain et fourni une large part des biens publics qu'offrent aujourd'hui nos systèmes d'enseignement.

Tout au long de ce chapitre, nous nous sommes attachés à définir le comportement théorique des corporations sur les marchés urbains. Entreprises dominantes sur les marchés des produits artisanaux et monopsonies sur les marchés urbains du travail qualifié, les corporations semblaient disposer d'une position privilégiée leur permettant de capter des rentes. Jusqu'ici, nous n'avons pas tenu compte de l'environnement institutionnel dans lequel évoluaient ces organisations. Or, les marchés médiévaux étaient le théâtre d'interactions complexes entre pouvoirs publics, marchands et corporations artisanales. Aussi allons-nous, dans le chapitre suivant, proposer une classification du pouvoir de marché des corporations en fonction de la structure légale des marchés sur lesquels elles évoluaient.

⁹⁹ E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 261.

Chapitre 3

Les conditions historiques du pouvoir de marché des corporations médiévales

«Même si elles ont apporté sécurité et avantages sociaux à leurs membres, les corporations usaient avant tout de leur pouvoir de monopole et bien souvent du pouvoir politique pour défendre leurs intérêts. Elles ont diminué l'efficacité de l'économie et retardé l'introduction de nouvelles technologies. Elles ont naturellement voulu accroître les avantages dévolus au petit nombre de leurs adhérents à l'aide de prérogatives coercitives de la puissance publique ; beaucoup d'entre elles ont ainsi très réellement influencé, sinon contrôlé, les pouvoirs publics de leur ville»¹.

De l'avis de S. EPSTEIN (1998), la puissance que M. OLSON (1982) prête aux corporations est largement surestimée par rapport à la place que ces organisations occupaient réellement dans la vie économique et politique des villes médiévales. C'est précisément dans cette optique de l'analyse des liens entre pouvoirs publics et corporations artisanales que nous situons ce dernier chapitre. Jusqu'à présent, nous avons exclusivement envisagé les conditions théoriques favorables ou non à une stratégie corporative de monopolisation des marchés urbains. Si, en principe, toutes les corporations disposaient des mêmes chances de réussite, dans la réalité historique, toutes n'en ont pas tiré les mêmes profits. De ce constat nous pouvons déduire que les déterminants que nous avons pris en considération ne suffisent pas à rendre compte de la diversité, spatiale et temporelle, de la puissance corporative. Ils ne permettent pas d'expliquer pourquoi seules les corporations de certaines industries, dans certaines villes et à certaines époques, ont réussi à exploiter leur position dominante alors que toutes disposaient théoriquement des mêmes atouts. C'est pourquoi nous allons compléter l'analyse théorique des deux chapitres précédents par une analyse des conditions historiques ayant pu influencer la puissance des corporations européennes entre le XIII^{ème} et la fin du XV^{ème} siècle.

Dans cette perspective, nous adopterons comme clé d'interprétation du pouvoir de marché des corporations artisanales l'environnement politico-économique dans lequel évoluaient ces organisations. L'étude de la structure légale des marchés artisanaux fera l'objet de notre première section. Nous nous interrogerons sur les possibilités qu'avaient les corporations d'influencer la législation industrielle en leur faveur et de détourner les prérogatives de puissance publique qui leur avait été déléguées pour ériger des barrières à

l'entrée et aux échanges. A partir de cette analyse nous définirons trois principaux types de marché qui offraient aux corporations des opportunités différentes de recherche de rente. Ainsi montrerons-nous, dans une seconde section, que grouper ces organisations sous la seule dénomination de «corporations artisanales», par opposition aux guildes marchandes, efface des différences significatives de comportement et de pouvoir de marché. Si les marchés des produits alimentaires et des services offraient de réelles occasions de capter des rentes de monopole et de monopsonie, le marché des biens durables se caractérisait par une concurrence monopolistique. Seule l'offre de produits haut de gamme pouvait générer de substantielles rentes de monopole aux corporations régissant ce secteur d'activité.

Section 1 / Lois, marchés et corporations : la structure légale des marchés artisanaux urbains

Dans le chapitre précédent, nous avons précisé que le monopole corporatif ne pouvait être que d'origine légale. Ce qualificatif est utilisé par les économistes pour décrire des arrangements institutionnels fournissant à des producteurs des avantages économiques sur des concurrents potentiels. Ces arrangements comprennent notamment l'octroi de droits de distribution exclusifs de biens donnés, l'établissement de réglementations discriminantes, l'achat de privilèges spéciaux,... et résultent généralement de la captation de services gouvernementaux producteurs de réglementation au profit de groupes d'intérêt. Les multiples aspects que peut recouvrir la notion de monopole légal exige donc que la question qui est au cœur de ce chapitre – les corporations avaient-elles un pouvoir de monopole ? - soit décomposée en questions plus précises : les droits et pouvoirs de ces organisations leur permettaient-ils d'étouffer la concurrence en érigeant des barrières à l'entrée et au commerce ? L'application des lois anti-monopole était-elle rigoureuse ? Les corporations pouvaient-elles capter à leur profit la législation ? Si les deux premières questions nous renvoient à l'analyse des droits et obligations des corporations (§1), la troisième nous conduit à nous interroger sur le pouvoir de pression dont pouvaient disposer ces organisations sur les gouvernements municipaux et royaux, c'est-à-dire leur influence sur le système légal (§2).

¹ M. OLSON, 1982, p. 188.

§1 / Pouvoirs, droits et obligations des corporations

Si l'obligation corporative fournissait aux corporations le droit exclusif d'exercer une activité donnée à l'intérieur des murs urbains, ce privilège n'impliquait pas l'octroi du droit exclusif de vente. Par conséquent, «les inconvénients que pouvait présenter le monopole des corporations, au point de vue de l'élévation des prix de vente et de la rareté des produits étaient, dans une large mesure, compensés par l'afflux de marchandises étrangères venues du dehors»². A Paris, par exemple, les besoins en produits alimentaires et industriels étaient en grande partie satisfaits par des importations de la province et de l'étranger. Les beurres de Normandie, les fromages de Brie, les draps de Lagny, les basanes de Provence et d'Auvergne, les cuirs d'Espagne et de Flandre, les soies de Lucques, les armures de Savoie, de Lombardie et d'Allemagne,... approvisionnaient, dès le XIII^{ème} siècle, la capitale. Ainsi que l'a remarqué M. FAGNIEZ (p. 272), les corporations furent amenées à laisser une assez grande liberté d'accès aux produits extérieurs, soit parce que les citadins ne se seraient pas «résignés à se passer d'une foule d'objets que l'industrie locale ne pouvait leur fournir», soit à cause du «goût du public pour certains objets [...] proscrits par ses règlements et recherchés cependant à cause de leur bon marché ou de leur commodité». S'ajoutant à ces ventes régulières, des ventes ponctuelles de produits étrangers avaient lieu lors des foires.

Face à cet afflux de produits étrangers risquant de compromettre la position dominante des corporations, nous nous interrogerons sur les possibilités qu'elles avaient de s'en protéger en érigeant des barrières à l'entrée de leurs marchés urbains par le détournement de certaines de leurs prérogatives légales. Dans cette perspective, leur droit de police professionnelle (11) et leurs compétences judiciaires (12) semblaient particulièrement bien adaptés à la poursuite d'une telle stratégie.

² M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 167.

11 / A qui appartenait la police professionnelle ?

La police professionnelle, qui fut la première fonction des jurés, semblait constituer un pouvoir propre à générer des abus visant à limiter la concurrence. En effet, les statuts corporatifs octroyaient aux jurés un droit d'inspection non seulement sur les produits de leurs confrères mais également sur tous les produits ayant trait à leur activité, fabriqués à l'extérieur et vendus sur les marchés domestiques. Il n'est alors pas étonnant de constater la fréquence avec laquelle cette prérogative est présentée comme un moyen, pour les corporations, de restreindre la concurrence sous couvert de protéger les consommateurs contre des articles de mauvaise qualité. Pour notre part, il nous semble que cette interprétation du rôle de la police professionnelle se heurte à la définition de ses compétences. Aussi allons-nous nous intéresser tout d'abord aux origines et à la nature de ce pouvoir (111) avant d'envisager les détournements possibles auxquels il pouvait donner lieu (112).

111 / Aux origines du pouvoir de police professionnelle des corporations

La police professionnelle était sans nul doute la prérogative légale qui, coïncidant au plus près des intérêts et des compétences des artisans, paraissait devoir naturellement revenir aux corporations. Au premier abord, la police était avant tout une affaire corporative. Elle était spécialement confiée aux jurés qui assuraient le contrôle technique du processus de production par des tournées dans les échoppes et le contrôle de la qualité des produits finis par l'examen des articles offerts à la vente. Il serait donc tentant de penser que la police professionnelle était du ressort exclusif des corporations qui pouvaient la transformer en véritable police privée servant les intérêts de leurs seuls membres. Or, le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU marque déjà fort nettement le caractère d'intérêt général que devait prendre cette police. Il n'était, en effet, pas question de concession mais de délégation de la puissance publique en vertu de laquelle les jurés devenaient de véritables officiers de police judiciaire «*établis*» ou «*assermentés*» par le roi.

Avant même l'entrée en fonction des jurés, la tutelle publique s'imposait déjà aux corporations à travers le mode de désignation de leurs représentants. Dès cette étape, l'intervention et le contrôle de l'autorité publique s'exerçaient sous une double forme. Dans certains métiers, elle se contentait de donner l'investiture aux sujets élus ou présentés par la corporation :

- «*El mestier desus dit il a ij [deux] preuzdeshomes qui garderont le mestier de par le Roy ; les quez [auxquels] li prevoz de Paris fera jurer seur sainz [sur les saints] qu'il bien et léalment [loyalement] garderont le mestier desus dit, et qu'il feront à savoir au prevost de Paris ou à son commandement touz les meffez qui fez i seront [tous les méfaits qui y seront faits], au plustot qu'il porront par reson*»³.

Dans d'autres métiers, elle prétendait seule à la désignation des titulaires :

- «*El mestier desus dit a ij [deux] preudeshomes jurés et sermentés de par lou Roi, lesquex li prevoz de Paris met et oste à sa volenté [...]. Et ont pooir [pouvoir] les ij preudeshomes de prendre toute la mauveise oeuvre de leur mestier de par le Roi et apporter au prevost de Paris*»⁴.

Dès leur nomination les jurés étaient soumis à la volonté des autorités publiques et non à celle des corporations. C'était des premières qu'ils tiraient l'autorité qu'ils exerçaient sur les secondes. Ce n'était pas au métier qu'ils devaient rendre des comptes mais au prévôt. Les jurés ne faisaient donc qu'exercer un pouvoir de police qui leur avait été délégué par l'autorité publique. Très souvent d'ailleurs, le seigneur territorial ou le conseil de ville chargeait ses propres officiers d'assurer, à côté de celle des jurés, une police professionnelle de caractère publique. Ces deux corps collaboraient alors à une même action répressive.

En outre, certaines prérogatives attachées à la fonction médiévale traditionnelle de police échappaient aux jurés cantonnés à des tâches de surveillance et de témoignage. Fonction essentielle de la police économique, le contrôle des poids et mesures n'était pas de leur ressort. Souvent, les artisans corporatifs n'étaient pas libres de mesurer et peser eux-mêmes leurs marchandises. D'autres fois, les instruments de poids et de mesure dont ils se servaient étaient délivrés par les représentants de l'autorité publique et restaient sous le contrôle de ces derniers. C'est par exemple dans cette perspective que nous pouvons interpréter le serment que prêtaient, à Montpellier, les meuniers, fariniers et meneurs de bêtes, serment qui prévoyait que le blé serait «*pesé au poids des Consuls*»⁵. A. GOURON (1958, p.

³ Statuts des patenotriers d'os et de cor référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 68.

⁴ Statuts des cordiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 41.

⁵ Exemple cité par A. GOURON, 1958, p. 192.

193) précise également qu'à Narbonne, les consuls énumérèrent avec encore plus de fréquence et de précision qu'ailleurs leurs attributions en ce qui concerne le mesurage. Dans les listes de leurs droits, ils affirmaient qu'ils avaient depuis toujours la connaissance des contentieux portant sur l'utilisation et la possession de faux poids et de fausses mesures, aussi bien celles servant aux ventes de blé ou d'huile que celles utilisées dans les échanges de vin ou de sel. Ils détenaient les étalons des différentes unités de mesure utilisées dans la ville, étalons avec lesquels ils contrôlaient ceux qui étaient utilisés par les artisans corporatifs. Enfin, ils fixaient les peines applicables aux contrevenants. Dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU figurent également des cas où les gens de métiers étaient soumis à une police extérieure à celle de leur corporation. Par exemple, les statuts des marchands de blé en gros leur interdisaient d'acheter et de vendre des quantités qui n'auraient pas été pesées par des agents spécialement instaurés pour remplir cette fonction :

- *«Le sestier [setier] qu'il vendent ou achatent doivent-il faire mesurer aux mesureurs de la ville de Paris, mis et establiz par les bourgeois de Paris ; c'est à savoir par le prevost des marchands»⁶.*

Les prérogatives de police dévolues aux corporations n'étaient donc ni absolues ni exclusives. Les jurés qui en avaient la charge étaient, dès leur nomination, placés sous le contrôle des autorités publiques. Mais ces dernières avaient-elles réellement les moyens de contrôler l'action des jurés ? Pour répondre à cette question, nous allons envisager les possibles abus auxquels pouvait conduire la délégation de prérogatives de puissance publique à des organisations de défense d'intérêts privés.

112 / Quelles possibilités de détournement de la police professionnelle ?

La police professionnelle se traduisait essentiellement par le droit d'inspection dont disposaient les jurés pour vérifier la qualité des produits offerts sur les marchés urbains. Étaient donc soumis à ce contrôle de conformité aux normes qualitatives en vigueur non seulement les articles fabriqués par les artisans des corporations locales mais également les articles produits par des artisans étrangers. C'est précisément ce dernier aspect qui suscita les plus vives critiques. En effet, les personnes amenées à se prononcer sur l'autorisation de mise en vente d'un produit étranger étaient celles-là même qui avaient le plus intérêt à l'exclure de

leur marché. Dans cette optique, le droit d'inspection octroyé aux jurés corporatifs semblait constituer le parfait moyen de se protéger de la concurrence extérieure en invoquant la protection de l'intérêt général. En d'autres termes, la police professionnelle pouvait contribuer à ériger des barrières à l'entrée des marchés urbains en dépit du serment des jurés de garder leur métier *«bien et loyalement, à faire savoir au prévôt tous les délits qui seraient faits au métier et de ne décharger ni accabler personne par amour ou par haine»*⁷. Pour notre part, nous pensons que cette stratégie monopolistique aurait nécessité des pouvoirs de police supérieurs à ceux que les autorités locales avaient délégués aux corporations.

Ainsi que nous l'avons souligné dans la première partie de notre travail, l'essentiel était de veiller à l'authenticité des marques d'origine et de préserver la population contre les effets désastreux des malfaçons, des tromperies et des falsifications. Il n'était pas question d'exiger la conformité absolue des produits extérieurs aux normes de production édictées par les corporations indigènes. Les statuts des selliers-lormiers⁸ parisiens sont très clairs sur ce point :

- *«en Brabant et en autre païs l'en en fait, qui sont cuirées de toile et houssées de bazenne, qui sont bonnes et souffisans selon l'estat et la façon des païs où elles sont faites, et qui par les registres du mestier desdits selliers pourroient estre réputées pour fausses, à Paris»*⁹.

La spécificité des méthodes de production nécessitait un assouplissement des exigences envers les produits fabriqués dans d'autres villes. Les statuts de cette corporation prévoyaient ainsi un traitement différent selon l'origine de la marchandise contrôlée, origine qui devait être précisée aux acheteurs éventuels. Bien qu'aucune n'échappât au contrôle des jurés, celles fabriquées à l'étranger devaient être :

- *«vendues à part et séparées de celles de la façon de Paris pource qu'elles ne sont pas encore si bonnes, comme celles de Paris, et que ceux qui les vendront dient et signifient aux achateurs, les païs dont ils seront, ou*

⁶ Statuts des blatiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, pp. 20-21.

⁷ E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 123.

⁸ Cf. annexe I pour la description de ce métier.

⁹ Statuts des selliers-lormiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 362.

autrement qu'elles ne sont pas de la façon de Paris, que les dits acheteurs n'y soient déçus»⁸.

Les normes qualitatives exigées des produits fabriqués dans d'autres villes étaient donc moins élevées que pour les produits des corporations domestiques. Le rôle des jurés se bornait à vérifier «si les bières et cervoises étaient bonnes et dignes d'entrer dans le corps humain ; si les cuirs étaient susceptibles de faire de solides chaussures ou s'ils étaient brûlés et pourris ; si les armures étaient de bonne trempe et portaient bien le sceau des villes où on les avait fabriquées,...»¹⁰. Si «dans ces appréciations, la crainte de la concurrence et le souci exclusif des intérêts du métier parlaient quelques fois plus haut dans le cœur des jurés que la voix de la conscience»¹¹, l'autorité publique venait alors rétablir l'équilibre. Par exemple, l'ordonnance de février 1351 édictée par Jean Le Bon restreignit le droit de visite des jurés, jugés alors trop enclins à la sévérité, et leur interdit d'inspecter les produits étrangers sans la présence du prévôt de Paris, d'un des auditeurs du Châtelet, du procureur du Roi et du prévôt des marchands. Cette disposition ne dut pas être appliquée très longtemps dans la mesure où les statuts corporatifs postérieurs ne mentionnent nullement la nécessaire présence de cet état-major. Elle constitua néanmoins un rappel à l'ordre des jurés. E. MARTIN SAINT-LEON (1909, p. 189) a également recensé de nombreuses décisions judiciaires limitant leurs pouvoirs : en 1416, un arrêt du Parlement dispensa les marchands d'armures de pays étrangers de subir la visite des jurés de la heaumerie et de l'haubergeerie ; en 1422, la même Cour interdisait aux jurés fruitiers «d'usurper et de s'attribuer à l'avenir aucun droit, pouvoir et autorité de visite, saisir et retenir les marchandises de fruits, beurres, œufs, fromages, oranges et toutes autres denrées qui se débitent et vendent aux Halles et autres marchés de Paris, par les marchands forains,...».

Les droits de police professionnelle des corporations n'étaient donc ni arbitraires ni absolus. Les normes de qualité exigées des produits étrangers devaient être clairement définies et approuvées par les autorités. Cette tutelle explique que l'inspection des produits étrangers lors des foires ait été réduite au minimum. «L'intérêt de la cité commandait, en effet, de favoriser la participation aux foires de nombreux étrangers et de restreindre le plus possible les entraves qui auraient pu les décourager»¹². Les statuts dérogeaient alors souvent à

¹⁰ Exemples cités par E. COORNAERT, 1941, p. 159.

¹¹ M de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 169.

¹² M de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 174.

la règle traditionnelle en autorisant les forains à déballer leurs marchandises sans inspection préalable. Cet assouplissement ne signifiait cependant pas que les corporations de la ville où se tenait une foire abandonnaient tout droit de contrôle sur les marchandises amenées dans leur juridiction. Leurs statuts stipulaient qu'il restait *«permis aux jurés d'aller voir et visiter les dites marchandises en lieux et places où tels marchands les auront mises et exposées»*¹³. Les jurés de chaque corporation avaient donc le droit de parcourir les foires et de saisir, ou faire saisir, sur les étaux et comptoirs les produits défectueux ou falsifiés¹⁴. D'aucuns estimeront que cette prérogative était suffisante pour permettre aux corporations de restreindre la concurrence à laquelle elles étaient confrontées. Encore fallait-il toutefois que ce droit de police soit assorti d'un droit de justice.

12 / A qui appartenait la justice professionnelle ?

Avec la saisie des produits n'atteignant pas le seuil minimum de qualité finissait le champs d'action de la police corporative. La justice professionnelle prenait alors le relais pour se prononcer sur le bien-fondé de ces saisies et, le cas échéant, statuer sur les peines encourues par les contrevenants. Lorsque l'artisan incriminé était un résident de la ville, il encourait des peines allant de l'amende financière à l'exclusion de la corporation en cas de récidive. Lorsqu'il venait de l'extérieur, il risquait de devoir s'acquitter d'une amende et, surtout, il encourait la saisie et la destruction de tout le stock qui l'accompagnait. La définition de la juridiction corporative prend donc toute son importance en posant la question de la capacité des corporations à utiliser leurs prérogatives légales pour éliminer l'offre de produits extérieurs. Dans cette perspective, nous mettrons en évidence que seule une minorité de corporations jouissaient d'une véritable juridiction professionnelle (121) et que l'exercice de cette compétence était étroitement limité par les autorités judiciaires locales (122).

¹³ Statuts des tapissiers parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 127.

¹⁴ Certaines foires, comme celles de Champagne, étaient soumises à une administration spéciale comprenant des capitaines de foires élus par les marchands d'une même région et investis d'une véritable juridiction ainsi que des gardes et sergents de foires chargés de les seconder.

121 / Les tribunaux corporatifs : des exceptions dans le paysage juridictionnel professionnel

Les compétences des tribunaux professionnels étaient variables mais, quel que soit le pays considéré, aucun n'a jamais été totalement indépendant de la tutelle de la justice locale. Le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU nous offre quelques exemples d'assemblées d'artisans corporatifs érigées en tribunaux pour juger des infractions de leurs pairs. Une minorité de corporations disposait d'une juridiction professionnelle leur permettant de juger les plaintes relatives aux malfaçons et tromperies sur la qualité des produits vendus. Seule la corporation des poissonniers d'eau douce autorisait ses jurés à détruire sur le champ les marchandises jugées non conformes aux normes en vigueur sans autre forme de procès que leur appréciation immédiate de la qualité des poissons offerts :

- *«Li prevoz de Paris fait jurer iceus iiij [quatre] homes, seur sains, que il le mestier devant dit garderont bien et loiaument en la manière desus devisée, et que se il i trevent [trouvent] poisson pourri ou mauvès, que il le feront ruer [jeter] en Saine»¹⁵.*

Nulle part ne figure dans leurs statuts une quelconque obligation pour ces jurés de rendre compte de leurs agissements devant le prévôt ou même devant les autres maîtres de leur métier. Leur liberté d'action était totale et leur jugement difficilement contestable devant une autre instance puisque les preuves disparaissaient dans la Seine. Autres bénéficiaires de pouvoirs judiciaires étendus, les jurés tisserands parisiens pouvaient statuer sur la conformité des produits aux normes édictées par leur corporation et, le cas échéant, décider de l'amende encourue :

- *«Li preudome du dit mestier ont acordé que se il avenoit [arrivait] que aucuns ou aucune fust plaintis de meffaçon de s'uevre [accusé de malfaçon pour un ouvrage] qui ne fust faite si souffisamment come èle deust, les preudomes du mestier doivent regarder si cèle oevre est fète si souffisanment come l'en la doit faire. Et qui tistra [tissera] et qui pour meins [moins] les draps fait qu'il est dit desus, il l'amendera au Roy. Et est accordé que ces amendes seront prises et levées par les quatre jurez desus*

diz, qui en porteront au Roy ce que li Roys en devra avoir, c'est assavoir trois soulz»¹⁵.

Un recours était ici laissé à l'artisan mis en cause puisque sa marchandise n'était pas détruite par les jurés mais seulement confisquée. Remarquons que le montant de l'amende était fixé par les jurés dont la seule obligation consistait à en reverser un montant donné au roi. Enfin, les foulons s'étaient également vus reconnaître le droit d'infliger des amendes :

- *«Et se aucun en estoit plaignif [accusé] que son drap ne fust bien parez, li iiij [quatre] juré doivent le drap regarder, et se il treuvent qui li dras soit mau parez [mal paré], cil qui l'aura paré restorra le damage à celui qui le drap ert [possède], par le jugement aux iiij [quatre] jurez»¹⁷.*

A la différence des corporations précédentes, le jugement des jurés ne se faisait pas sur le lieu de l'inspection. Leurs statuts prévoyaient de réunir le métier *«pour voir et visiter et juger aucunes euvres prises par les iiij [quatre] juré desus diz»*. Ainsi que le souligne M. de GAILHARD-BANCEL (1912, p. 222), *«le désir d'éviter les erreurs irréparables et de prémunir les jurés contre tout soupçon de partialité retardait quelquefois ces exécutions jusqu'après la consultation de tous les membres de la profession»*.

Enfin, la dernière corporation référencée dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU et jouissant d'une juridiction professionnelle est celle des maçons :

- *«Li juré du mestier a la petite joustice et les amendes des maçons, des plastriers et des morteliers»¹⁸.*

Cependant, ne disposant de la force coercitive nécessaire pour faire appliquer ses jugements, cette corporation prévoyait de faire appel à la force armée du prévôt lorsque l'artisan jugé coupable refusait de se soumettre à la sanction prononcée par les jurés :

¹⁵ Statuts des poissonniers d'eau douce référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 267.

¹⁶ Statuts des tisserands parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 394.

¹⁷ Statuts des foulons parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 134.

¹⁸ Statuts des maçons parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 110.

- *«Et se cil qui l'amende a faite est si foz [fou] que il ne voille [veuille] obéir au commendement li jurez et se cil li volait efforcier [résister avec violence], li jurez le devroit faire savoir au prevost de Paris et le prévost de Paris li devroit abatre la force».*

Hormis ces quatre corporations, les cent deux autres référencées dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU ne jouissaient pas d'une juridiction professionnelle et étaient soumises à la justice des autorités locales. Au regard des recherches de S. A. EPSTEIN (1991), A. GOURON (1958) et S. THRUPP (1942), il semble que cette faible proportion de corporations érigées en tribunaux professionnels ait également été observée dans les autres régions françaises et en Angleterre. Quelles possibilités avaient-elles d'influencer les jugements en leur faveur pour se protéger de la concurrence extérieure ? Telle est la question à laquelle nous allons maintenant nous intéresser.

122 / La justice professionnelle : une justice supracorporative

La juridiction professionnelle échappait généralement aux compétences des corporations. Dès le début de la réglementation corporative, les statuts de la plupart des métiers marquaient leur dépendance vis-à-vis de l'autorité en obligeant les jurés à faire connaître les infractions aux représentants de celle-ci. A Paris, le prévôt disposait d'une juridiction répressive sur les artisans corporatifs et était seul à statuer sur les délits professionnels ou de droit commun qu'ils avaient commis :

- *«Et que il toutes les entrepresures [infractions] que il sauront que fêtes i seront, au prevost de Paris ou à son commandement le feront à savoir plus tost que il pourront par reson»¹⁹.*

Pour les métiers inféodés, cette fonction revenait au maître du métier qui jugeait tous les délits professionnels et, notamment, les poursuites intentées à un maître pour malfaçon. C'était, par exemple, le cas pour les maréchaux-ferrants parisiens :

¹⁹ Statuts des batteurs d'or et d'argent en feuilles référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 77.

- *«Li mestre marischaus a la joustice de touz les mestres des mestiers desus diz et de touz leur vallès, de touz les forfaits appartenans à leur mestiers, et de toutes les clameurs qu'il i font li uns seur l'autre»²⁰.*

En règle générale, ni les assemblées de maîtres ni les jurés ne pouvaient prononcer des peines afflictives. Quant aux peines disciplinaires, telles les amendes ou l'exclusion, elles n'étaient même pas toujours de leur ressort. Les statuts des cordiers de Toulouse²¹ nous offrent un exemple de cette dualité de juridiction. D'un côté, ils autorisaient les bayles (jurés) à confisquer *«de leur propre autorité»* les produits déloyaux. D'un autre côté, ils ajoutaient : *«ce qui n'empêchera pas les capitouls et leur cour d'appliquer au coupable un autre châtiment à leur décision»*. Il est probable que, dans ce cas, les peines infligées par la justice locale devaient être plus sévères que la saisie ou la destruction décidée par les jurés.

En outre, afin d'éviter les éventuels abus d'une justice professionnelle davantage guidée par un souci de protection des intérêts du métier que par un souci d'équité, les décisions des jurés n'étaient pas définitives et pouvaient faire l'objet d'appels. En 1346, par exemple, un fabricant de gobelets d'argent en appela au prévôt de Paris d'un acte de juridiction des jurés orfèvres qui avaient brisé l'un de ses gobelets. Il prétendait que son produit était de qualité suffisante et avait été cassé à tort. Le prévôt étudia l'affaire, entendit les différentes parties et confirma la sentence des jurés²². Les décisions du prévôt étaient elles-mêmes sujettes au contrôle du Parlement qui jugeait en dernier ressort. M. de GAILHARD-BANCEL (1912, p. 235) nous rapporte l'exemple d'un épinglier dont la marchandise avait été confisquée par les jurés. Le Prévôt de Paris s'était prononcé dans le même sens. Le fabricant décida d'en appeler au Parlement qui décida, par l'arrêt du 14 avril 1378, que l'affaire avait été mal jugée et que les épingles saisies étant de bonne qualité, elles devraient lui être rendues.

Il semble donc que les compétences judiciaires des corporations aient été trop réduites pour leur permettre d'agir significativement sur l'accessibilité de leurs marchés aux sources d'offre extérieures. Certes, les jurés avaient le droit d'inspecter tous les produits offerts et de saisir ceux qui ne leur paraissaient pas être de qualité minimale, mais leur autorité s'arrêtait là.

²⁰ Statuts des maréchaux-ferrants parisiens référencés dans le *Livre des Métiers* d'E. BOILEAU, p. 46.

²¹ Cités par M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 224.

²² Procès verbal de la visite des gardes orfèvres, 1360-61, cité par E. MARTIN SAINT-LEON (1909, p. 347).

Ils ne pouvaient que rarement prononcer eux-mêmes la sanction encourue ou exclure un marchand du marché. Seule l'autorité locale – seigneuriale, royale ou municipale – avait ce pouvoir. «La justice professionnelle relevait d'une justice supracorporative : une sentence des jurés était toujours susceptible d'appel ; le plus souvent, les délits qu'ils relevaient allaient directement devant le tribunal du seigneur, magistrat urbain ou prince»²³.

D'aucuns objecteront néanmoins que cette double juridiction n'était que mascarade et que les juges favorisaient les intérêts privés au détriment de l'intérêt public en allant dans le sens demandé par la corporation plaignante. Il est vrai que lorsqu'une instance était introduite devant la justice locale, les jurés jouaient le rôle d'experts, rôle qui se rapprochait fortement de leur fonction de police professionnelle. Compte tenu du faible nombre d'études factuelles existant à ce sujet, il est difficile de trancher sur cette question. D'un côté, les procès verbaux semblent montrer que les tribunaux suivaient le plus souvent l'avis des jurés²⁴. D'un autre côté, ces mêmes tribunaux poursuivaient également des corporations pour pratiques anti-concurrentielles sur les plaintes de consommateurs. Par conséquent, la prudence doit rester de mise et aucune interprétation ne peut *a priori* être rejetée. Pour notre part, il nous semble que le système judiciaire faisait respecter les lois en vigueur, quels que soient les intérêts en jeu. Si les corporations voulaient obtenir un monopole légal sur les marchés urbains, elles devaient donc agir en amont de la législation et non en aval. Quelles possibilités avaient les corporations de capter à leur profit la législation ? Telle est la question à laquelle nous répondrons dans notre second paragraphe.

²³ E. COORNAERT, 1941, p. 224.

²⁴ Cf. E. MARTIN SAINT-LEON, 1909.

§2 / Recherche de rente et structures d'autorité : les corporations comme groupes de pression

Pour H. ROOT (1994), les modes médiévaux d'organisation de l'appareil gouvernemental étaient tels que des groupes d'intérêts pouvaient détourner à leur avantage certains de ses services. Parce que les gouvernements urbains avaient le pouvoir d'accorder et de garantir des privilèges spéciaux aux différents groupes qui formaient la trame de la société, les groupes d'activité économique n'en étaient que plus enclins à exercer leurs moyens de pression pour prendre un avantage dans cette distribution. Conséquence de cette division du pouvoir politique, la recherche de rente prit, en France, une forme monopolistique.

Si les corporations disposaient, en principe, d'un monopole de droit sur l'exercice d'une activité donnée, il leur fallait toutefois, dans les faits, obtenir la coopération des autorités locales pour le faire respecter. Compte tenu de la diversité des organisations politiques de l'Europe médiévale, les moyens de pression dont les corporations disposaient pour se faire confirmer leur monopole n'ont pas eu partout les mêmes résultats. En effet, la possibilité d'influencer la décision politique dépend étroitement de la possibilité d'établir des liens de clientèle. Certaines structures politiques favorisaient donc plus l'efficacité des pressions corporatives que d'autres. En considérant les corporations comme des groupes d'intérêts particuliers exerçant des pressions sur les autorités pour obtenir d'elles des mesures préférentielles, nous pouvons comparer l'efficacité de leurs actions selon la structure politique face à laquelle elles se trouvaient. En d'autres termes, nous allons, dans ce paragraphe, examiner les possibles sources de rentes générées par les institutions politiques médiévales (21) avant de les relier au pouvoir de marché que les corporations ont pu obtenir (22).

21 / La corporation : un cadre propice à la mobilisation des énergies individuelles pour l'action collective

Dans l'optique de H. ROOT (1994) ou S. OLGIVIE (1997), les corporations se comportaient comme des groupes de pression cherchant à produire un bien ou un service collectif au profit de leurs seuls membres. Comme tous les producteurs de biens collectifs, les groupes de pression ont intérêt à ce que les bénéfices qu'ils recherchent profitent à leurs seuls membres ou à faire en sorte que les bénéficiaires externes soient conduits à rentrer dans le

groupe de pression. Ils peuvent l'obtenir en obligeant les pouvoirs publics à réserver les avantages aux seuls adhérents d'un groupe (*closed shop*). Les nombreuses tentatives qui jalonnent l'histoire des corporations de faire strictement appliquer l'obligation corporative peuvent donc être éclairées sous un autre jour. En l'occurrence, nous allons montrer que la structure de ces organisations était propice à l'action collective (211) dont l'efficacité à capter des rentes dépendait de la nature des pouvoirs publics auxquels les corporations étaient confrontées.

211 / Les fondements théoriques des incitations corporatives à l'action collective

En définissant le comportement des corporations comme étant celui d'organisations de recherche de rente faisant pression sur leurs autorités de tutelle pour obtenir et conserver des privilèges économiques, S. OLGIVIE (1997) et H. ROOT (1994) fondent leur conclusion sur l'analyse de la structure de l'action collective proposée par M. OLSON (1982). Sa théorie permet, en effet, d'expliquer le processus de pression qui a pu permettre aux artisans et marchands médiévaux de capter des rentes de monopole. Pour cela, il part de trois postulats de base :

- les pressions des groupes d'intérêt sont plus à même de se développer au sein de juridictions peu étendues.
- un petit groupe a plus de facilité à s'organiser en vue d'une action collective qu'un grand.
- les groupes diffus et de grande taille sont, en général, moins à même d'atteindre leurs objectifs collectifs que des groupes concentrés et de taille réduite car les avantages moyens que peuvent escompter les membres des grands groupes sont moindres que ceux allant aux membres des petits groupes.

Qu'en était-il de l'environnement médiéval ? A l'époque, les villes jouissaient d'une autonomie importante et de frontières parfaitement marquées. Le caractère primitif des moyens de transport et l'absence de réseaux routiers développés renforçaient la segmentation politique des marchés. Les villes ne regroupaient, en outre, qu'un nombre relativement limité de professionnels spécialisés et, ce, même si elles pouvaient compter plusieurs milliers d'habitants. A la lumière des trois postulats de M. OLSON (1982), il s'avère que les commerçants d'une catégorie donnée ou les artisans d'une même profession étaient particulièrement bien placés pour mettre en place un monopole en organisant un cartel de

production local. «Des conditions aussi favorables à l'action collective et à la cartellisation ont eu pour résultat bien connu la formation des corporations. Celles-ci ont naturellement voulu accroître les avantages dévolus au petit nombre de leurs adhérents [...] à l'aide des prérogatives coercitives de la puissance publique ; beaucoup d'entre elles ont ainsi très réellement influencé, sinon contrôlé, les pouvoirs publics de leur ville»²⁵. Ajoutons que les autorités locales trouvaient avantage à ces concessions ou délégations d'éléments de la puissance publique dans le prix que les corporations étaient prêtes à payer pour les obtenir. Ces dernières achetaient leurs privilèges au prix d'impôts exceptionnels permettant à leur gouvernement de tutelle de financer leurs dépenses de guerre et de combler leur déficit de recettes publiques résultant des insuffisances de leur administration. Dans cette perspective, reprise et affinée par la suite par S. OLGIVIE (1997) et H. ROOT (1994), les corporations sont donc avant tout des *coalitions à vocation redistributrice* qui usaient de leurs pouvoirs économiques et politiques pour défendre leurs propres intérêts.

Cette interprétation n'est pas sans susciter de nombreuses objections. Tout d'abord, elle ignore les conclusions de S. THRUPP (1965) selon lesquelles les pouvoirs de pression des corporations européennes étaient plus souvent illusoires que réels. Hormis les corporations les plus riches, la grande majorité de ces organisations offrait une capacité de financement réduite aux autorités publiques. S. EPSTEIN (1998) formula ensuite une critique à l'encontre de l'hypothèse sur laquelle est fondé le comportement de recherche de rente des corporations, à savoir l'existence de fortes barrières à l'entrée des marchés. Selon lui, ces barrières ont été exagérées. L'existence d'une concurrence tant sur le plan économique que politique affaiblissait le pouvoir contraignant des corporations. Enfin, nous devons l'objection la plus aboutie aux travaux de G. RICHARDSON (2001b) qui a utilisé des mêmes outils théoriques que S. OLGIVIE (1997) et H. ROOT (1994) pour étudier l'arbitrage coûts / avantages de l'action collective à finalité redistributrice au sein de la corporation. A cet égard, M. OLSON (1982) précise que la motivation de chaque individu à participer à l'action d'un groupe est moindre si le gain probable qu'il retirera de l'action collective ne compense pas le coût qu'il devra supporter pour en profiter. Par conséquent, lorsque pour chaque membre du groupe, le retour d'une action est moins que proportionné à son effort, la tendance pour ce groupe est de renoncer ou d'échouer à mener à bien l'action collective initialement prévue.

²⁵ M. OLSON, 1982, p. 188.

Au sein de la corporation, chaque artisan comparait les profits qu'il escomptait pouvoir tirer de l'obtention d'un monopole collectif légal aux concessions fiscales qu'il devrait accepter en contrepartie. G. RICHARDSON (2001b) estime que les coûts de cette recherche de rente devaient être d'autant plus importants que deux phénomènes se renforçant mutuellement jouaient en défaveur des artisans. D'une part, les corporations devaient acheter leurs privilèges aux individus les plus influents de la société médiévale - marchands, seigneurs laïques et ecclésiastiques. Or, les plus influents étaient également les plus riches. D'autre part, ces individus qui définissaient la loi tiraient eux-mêmes profit du commerce, directement pour les marchands et indirectement via les différentes taxes pour les seigneurs. Compenser les pertes que subiraient ces différents types d'agents suite à la baisse des transactions engendrée par l'octroi d'un monopole légal nécessitait donc des concessions financières et fiscales très importantes pour les corporations. Ce coût ne serait toutefois pas prohibitif si les avantages du monopole légal ainsi concédé lui étaient supérieurs. Or, cette condition, précise G. RICHARDSON (2001b), était loin d'être satisfaite : la faiblesse des profits attendus impliquait que les corporations n'avaient pas intérêt à se comporter en chercheurs de rente. En d'autres termes, les artisans corporatifs n'étaient pas incités à exercer des pressions sur les autorités locales pour se voir conférer un monopole dans la mesure où la forte élasticité de la demande et les réglementations tarifaires ne leur permettaient pas d'exploiter de substantielles rentes de monopole.

Ces interprétations opposées présentent, selon nous, un trait commun significatif : leur excès de généralisme qui les empêche, tout autant l'une que l'autre, d'expliquer pourquoi certaines corporations ont réussi à obtenir des privilèges que d'autres n'ont même pas pu revendiquer. D'un côté, G. RICHARDSON (2001b) soutient qu'aucune corporation ne recherchait de rente de monopole. De l'autre côté, H. ROOT (1994) et S. OLGIVIE (1997) affirment que c'était leur raison d'être. Aucune de ces deux approches ne permet vraiment de rendre compte de la diversité historique de la puissance corporative. Pour notre part, nous attribuons cette insuffisance au fait qu'aucune n'a pris en compte le contexte institutionnel dans lequel évoluaient les corporations. En effet, nous pensons qu'il ne suffit pas de considérer la taille de la juridiction politique comme déterminant exclusif de la puissance d'une corporation. La plupart des villes de l'Europe médiévale étaient de taille comparable. Pourtant, les corporations n'ont pas eu partout la même influence. Aussi nous proposons-nous de réintroduire dans l'analyse la nature, et corrélativement la structure, de l'autorité de tutelle des corporations. Selon le statut juridique des villes et la composition de l'appareil

gouvernemental en place, nous allons montrer que les corporations avaient plus ou moins de prise sur les décisions de politique économique. Nous utiliserons donc comme clé d'interprétation de la puissance corporative l'environnement institutionnel et politique dans lequel évoluaient ces organisations.

212 / La diversité des structures d'autorité comme déterminant de la diversité des pouvoirs des corporations

Si, comme l'affirme G. SCHMOLLER (1879, p. 159), «tout était fait au profit du législateur et que l'attitude envers les autres intérêts dépendait du pouvoir de pression de ces groupes», la question de la nature de ce législateur est déterminante pour situer son intérêt vis-à-vis de ceux des corporations. A partir du moment où les villes ont eu un pouvoir administratif ou politique, elles ont eu à se situer par rapport au seul système politique connu : le système seigneurial. Deux types de villes se sont alors distinguées : les *villes qui restaient dans la seigneurie* et les *villes-seigneuries*. Dans les premières, la juridiction et l'administration appartenaient au seigneur par son représentant. Les droits seigneuriaux étaient limités à l'égard des bourgeois. Parfois, le seigneur acceptait une sorte de partage administratif. Par exemple, à Paris, le Roi dirigeait la ville par son prévôt qui avait une juridiction sur toute la ville royale. A côté, existait une municipalité dirigée par le prévôt des marchands et quatre échevins. Quant aux *villes-seigneuries*, elles regroupaient les villes de commune et de consulat. Dans ce cas, ce qui rattachait la ville à son ancien seigneur, c'était un lien d'hommage : la ville était indépendante comme un seigneur. Le seigneur devait la protection à la ville qui elle-même lui devait un service militaire.

Pour certains historiens, «il n'y a pas lieu d'établir de différences entre les villes à communes et les autres villes»²⁶ parce que «l'esprit de toute politique urbaine était de mettre en avant la citoyenneté comme avantage et la concurrence extérieure comme handicap»²⁷. Si ce point de vue nous paraît justifié pour analyser la politique économique extérieure, il ne l'est plus lorsqu'il est question de la politique économique intérieure. Nous pensons, à l'instar de A. HIBBERT (1965, p. 289), que «si au niveau intérieur, la politique variait selon le type de ville, au niveau extérieur on ne voyait pratiquement aucune différence : une politique économique défensive et restrictive était de rigueur». Plus précisément, les statuts des métiers,

²⁶ H. PIRENNE, 1933, p. 133.

²⁷ G. SCHMOLLER, 1879, p. 200.

ordonnances de politique économique, étaient l'effet de la volonté, non pas strictement corporative, mais municipale ou seigneuriale selon le type de ville considérée. Autrement dit, l'organisation corporative était le lieu d'interactions complexes entre artisans et gouvernements urbains.

Seuls deux grands pouvoirs politiques de l'époque, féodal et municipal, étaient en mesure d'élaborer la réglementation économique et sociale. Sur la question du monopole légal des corporations, une distinction capitale nous semble devoir être faite entre tendance féodale et tendance municipale. La divergence de leurs intérêts était nette. La tendance féodale n'était pas hostile à la concession d'un monopole qui, à condition de respecter le principe de juste prix, s'intégrait facilement dans les cadres juridiques auxquels était habituée la société féodale. A l'opposé, la tendance municipale, fortement oligarchique, représentait le grand commerce des villes qui, par sa seule fonction, bénéficiait d'un contrôle quasi automatique sur l'artisanat urbain. Elle avait donc intérêt à empêcher les métiers de s'assurer une exclusivité de vente qui ne pouvait que nuire à sa domination économique et sociale.

Dans cette perspective, les privilèges dont jouissaient les corporations dépendaient du rapport de force entre ces deux tendances dans les gouvernements urbains. Il est probable que, *ceteris paribus*, les corporations avaient moins de chances de faire respecter leurs droits exclusifs de production dans les villes-seigneurie gouvernées par des oligarchies marchandes que dans celles régies par des seigneurs. Le seigneur d'une ville accordait volontiers à ses habitants un monopole vis à vis des étrangers : le monopole de la teinture en grana accordée par Guilhem VIII aux montpelliérains en 1181 est à ce titre représentatif²⁸. L'interdiction pour des étrangers de vendre en gros comme au détail tout drap de couleur était absolue. Cependant, à mesure que les consuls de la ville prirent conscience de leurs pouvoirs de police économique, ce monopole de la teinturerie se restreignit de plus en plus aux dépens des Montpelliérains. Dès 1204, la révision de leurs statuts fit apparaître l'autorisation de vendre des draps pour les étrangers qui se présentaient comme colporteurs et qui écoulaient les étoffes qu'ils portaient sur eux. En 1226, un établissement consulaire offrit la possibilité de teindre aux étrangers installés dans la ville depuis cinq ans, ayant juré fidélité au seigneur et au consulat, et mariés depuis deux ans à une Montpelliéraine. Enfin, par un établissement de 1251, le délai d'habitation dans la ville fut réduit à deux ans et la condition de mariage supprimée. La seule garantie que conservèrent les teinturiers déjà installés vis-à-vis des

nouveaux arrivés tenait à l'approbation que ces derniers devaient leur demander avant de s'installer. L'approbation des consuls étant également exigée, il est toutefois probable qu'en cas de désaccord ces derniers l'emportaient.

Enfin, soulignons que S. THRUPP (1965, p. 238) explique la bienveillance des seigneurs à l'encontre des monopoles corporatifs par le fait qu'«il reste possible de considérer l'industrie corporative essentiellement comme un moyen de maintenir l'apparatus du pouvoir royal ou féodal». Quand les corporations ont émergé dans la nouvelle économie urbaine, avec l'accord du pouvoir royal et seigneurial, c'était à des fins particulières. «Des arrangements de ce type servaient un double but : lier les hommes au seigneur et réduire la dépendance de ce dernier au marché». Accorder des privilèges aux corporations était également un moyen pour le seigneur de contrecarrer l'influence croissante des marchands qui contestaient son autorité sur la vie économique de la ville. Compte tenu des divergences d'intérêts entre tendance féodale et tendance municipale que nous avons soulignées, nous défendons l'idée que les requêtes des corporations avaient d'autant plus de chances d'être satisfaites que l'influence des marchands sur la politique de la ville était faible. Le pouvoir potentiel des corporations devait être plus faible dans les villes à oligarchie marchande que dans les autres, hypothèse dont nous allons maintenant vérifier la pertinence.

22 / Seigneurs, marchands et artisans : leur rapport de force comme clé d'interprétation de la puissance corporative

Au vu des arguments que nous avons avancés précédemment, nous pensons que le succès des pressions exercées par les corporations pour obtenir ou se voir confirmer des privilèges dépendait de la nature des pouvoirs publics auxquels elles étaient confrontées. Dans les villes gouvernées par une oligarchie marchande où la réglementation économique de l'industrie revenait à ceux-là mêmes qui vivaient de ses profits, les corporations n'étaient que des organisations de travailleurs étroitement subordonnées aux marchands. Les artisans corporatifs ne devaient alors avoir ni les moyens ni même l'opportunité de faire respecter les droits qu'ils détenaient. La situation était, en revanche, différente dans les villes soumises à une autorité seigneuriale. Celle-ci pouvait avoir intérêt à confirmer les privilèges des corporations en échange d'une part de leurs profits de monopole. Aussi allons-nous tout d'abord expliciter cette hypothèse d'une relation inverse entre les pouvoirs des corporations et

²⁸ Exemple cité par A. GOURON, 1958, pp.179-183.

l'influence des marchands dans les gouvernements urbains (221). Nous en proposerons ensuite un test au regard de l'évolution parallèle de l'accroissement des franchises urbaines, de l'entrée du pouvoir souverain dans l'économie et de l'affranchissement des corporations dans le Royaume de France entre le XIII^{ème} et le XV^{ème} siècle (222).

221 / L'hypothèse d'une relation inverse entre pouvoir corporatif et influence des marchands dans les gouvernements urbains

Sur la question du possible octroi d'un monopole aux corporations, la différence fondamentale entre les villes à oligarchies marchandes et les autres était que les premières vivaient *du* commerce alors que les secondes vivaient *par* le commerce, selon la distinction de A. HIBBERT (1965). En d'autres termes, les premières s'intéressaient aux marges commerciales et les autres aux recettes fiscales que le commerce générait. Pour les marchands, seule l'amélioration des termes de l'échange ou l'augmentation des flux commerciaux était dans leur intérêt. Dans ces conditions, il est difficilement envisageable qu'une oligarchie marchande ait pu consentir de quelconques privilèges aux corporations et surtout pas un monopole légal. Tirant avantage du différentiel entre prix d'achat et prix de vente, les marchands ont dû, au contraire, faire pencher les termes de l'échange en leur faveur en détériorant la condition des artisans. Non seulement les marchands n'avaient aucun intérêt à favoriser les artisans mais, en outre, ces derniers avaient fort peu de moyens de pression, en dehors de la violence, pour les faire céder. Aucune des concessions fiscales ou financières qu'aurait pu proposer une corporation en échange de l'octroi d'un monopole légal n'aurait compensé le coût d'un tel privilège pour les marchands. Leurs sources de profit nécessitaient de maintenir une étroite subordination des artisans au sein de corporations sans pouvoir réel.

Dans les autres villes, les gouvernements urbains restaient très soumis à l'autorité royale ou seigneuriale qui tirait avantage de l'exploitation du commerce. Ses ressources provenaient de l'ensemble des impôts et taxes frappant les transactions et les flux commerciaux : tonlieu, droit de hallage, impôt sur le revenu des artisans et marchands,... Une augmentation de ces recettes pouvait donc tout aussi bien passer par une expansion du commerce que par une augmentation des impôts et taxes versés par les artisans de la ville. A la différence des villes à oligarchie marchande, l'octroi de privilèges ou de monopoles légaux aux corporations pouvait être dans l'intérêt du seigneur local. Il suffisait pour cela que les

concessions fiscales et financières faites par les artisans corporatifs compensent les pertes de recettes fiscales subies par le seigneur suite à la fermeture des marchés locaux aux étrangers.

Le résultat de cet arbitrage entre coûts et avantages de l'octroi d'un monopole est, selon nous, à l'origine de la divergence entre tendance féodale et tendance municipale sur cette question. C'est également la raison pour laquelle nous pensons que, *ceteris paribus*, le pouvoir des corporations devait être inversement proportionnel à l'influence des marchands dans la conduite de la politique économique de la ville. Dans les communes et consulats, les oligarchies marchandes n'avaient de compte à rendre à personne alors qu'ailleurs une autorité seigneuriale pouvait contrôler les décisions des autorités locales. Le pouvoir politique était, dans les premières, concentré entre les mains d'une oligarchie bourgeoise, oligarchie semblant s'être confondue avec la fraction la plus riche des marchands qui avaient acquis aux XI^{ème} et XII^{ème} siècles le monopole du commerce de gros. Il était alors d'usage que les bourgeois les plus fortunés et influents soient élus pour gouverner la ville. Mais, peu à peu, ce droit d'élire les gouvernements urbains disparut de sorte que vers 1300, «un corps aristocratique usurpa les fonctions du conseil des citoyens». Cette évolution se traduisit par l'identification des guildes marchandes avec les gouvernements urbains et, corrélativement, à l'assimilation des intérêts de ce groupe à l'intérêt général. L'une des conséquences principales fut de limiter l'activité des corporations à la vente au détail sur le marché local et d'édicter des tarifs pour leurs produits. Lorsque le marché domestique n'en constituait pas le débouché principal, les artisans étaient assujettis à une corporation voisine de marchands. Etant dans l'obligation de traiter avec eux, ils devaient alors accepter les termes de l'échange que les marchands leur imposaient. Salaires, horaires, conditions de travail, prix, ... tout était soumis aux régulations des gouvernements urbains. Même la désignation des représentants officiels des corporations échappait aux artisans.

«Bien que l'influence économique des corporations ne soit pas uniquement une question de pouvoir légal [souligne S. THRUPP (1965, p. 232)] elle dépend néanmoins du degré de liberté dont les corporations pouvaient jouir». Principal indicateur de ce degré d'autonomie, le rôle plus ou moins actif de la corporation dans la désignation de ses jurés est, pour L. BRENTANO (1870), déterminant pour comprendre l'influence des corporations sur la politique économique des villes. Des jurés nommés par l'autorité municipale sans consultation préalable des artisans n'étaient que de simples fonctionnaires agissant pour le compte du pouvoir politique. Avant 1350, dans la situation chaotique de violences urbaines

diffuses, les corporations ne jouaient aucun rôle, ni comme médiateurs des conflits, ni comme organisations de combat. Pour B. CHEVALIER (1982, p. 24), «si les métiers proprement dits [étaient] absents du théâtre des opérations, c'est parce qu'ils [n'étaient] encore pas des corporations capables d'interventions autonomes dans l'action sociale». Ce n'était encore que des associations professionnelles dont l'action était réglementée par les gouvernements urbains qui en surveillaient l'application par l'intermédiaire des jurés qu'ils nommaient. En revanche, au fur et à mesure que leur désignation échappa à l'emprise des autorités locales, la corporation acquit une légitimité politique en représentant des intérêts particuliers. En tant qu'organisation autonome, elle put alors exercer des pressions sur le pouvoir politique, voire y revendiquer une participation.

222 / L'entrée du pouvoir souverain sur la scène économique : l'affranchissement des corporations vis-à-vis de la tutelle des gouvernements urbains

A partir du milieu du XIII^{ème} siècle, le prestige et les forces des communes déclinerent sous les effets conjugués de deux facteurs : l'affranchissement des corporations vis-à-vis de la tutelle des gouvernements urbains et l'entrée en scène du pouvoir souverain dans l'histoire économique. Ce glissement, initié dans la seconde moitié du XIII^{ème} siècle, aboutit au cours du siècle suivant. En durant, le régime patricien du XII^{ème} siècle avait fini par se transformer en une «oligarchie ploutocratique fermant l'accès du pouvoir à tous ceux qui n'appartenaient pas aux quelques familles qui l'exerçaient de plus en plus visiblement dans leur seul intérêt»²⁹. S'accumulait contre les gouvernements municipaux une opposition politique. Partout où le pouvoir seigneurial était trop faible soit pour défendre l'administration oligarchique soit pour la soumettre à son contrôle, il ne restait d'autre moyen que de la renverser ou l'obliger à partager son pouvoir. A la suite d'émeutes, les marchands furent obligés de céder une part plus ou moins large de l'administration municipale. La majorité de la population étant répartie dans des corporations, la réforme consista à associer celles-ci au gouvernement. Elles reçurent le droit de disposer de quelques sièges dans l'échevinage ou dans le conseil de la ville, de participer aux élections voire, parfois, de disposer d'un droit de regard ou de veto sur toutes les mesures intéressant les finances ou l'organisation politique de la commune.

²⁹ H. PIRENNE, 1933, p. 341.

Pour H. PIRENNE (1933, p. 340), l'époque où les corporations ont dominé ou influencé le régime économique des villes fut aussi celle où le protectionnisme urbain atteint son apogée. «Quelle que fut la divergence de leurs intérêts professionnels, tous les groupements industriels étaient d'accord pour renforcer jusqu'à ses plus extrêmes limites le monopole dont jouissait chacun d'eux et pour écraser toute velléité et toute possibilité de concurrence». Accrues du XIII^{ème} au XIV^{ème} siècle, les franchises des corporations atteignirent néanmoins vite leurs limites en France. Si, dans les autres pays européens, l'absence ou la faiblesse d'un pouvoir central leur avait laissé le champ libre, les corporations françaises subirent très tôt l'attraction d'un pouvoir royal dominateur. Ce pouvoir royal, pour ses propres intérêts fiscaux et politiques, fit évoluer la conception de corporation vers celle d'un groupe qui, par faveur royale, pouvait devenir une communauté assermentée ayant les pleins pouvoirs pour élire ses représentants. C'est pourquoi, à partir de 1350, les corporations recherchèrent l'appui de chartes royales.

Comme le souligne H. ROOT (1994), la monarchie française était non seulement en mesure d'accorder des privilèges spéciaux aux groupes d'activité économique qu'elle favorisait mais elle pouvait également garantir ces privilèges grâce à un système de juridictions administratives dominant les juridictions provinciales traditionnelles. «En conséquence, les groupes français d'activité économique n'en étaient que plus enclins à exercer leurs moyens de pression sur le gouvernement royal pour se faire confirmer leur monopole». Nous pouvons ajouter que le pouvoir royal était lui-même favorable à des corporations fortes. D'une part, elles constituaient, à ses yeux, une source importante de revenus fiscaux et, d'autre part, elles contrebalançaient le pouvoir des oligarchies marchandes et lui permettaient ainsi de mieux imposer son pouvoir sur des forces divisées. Au cours du Haut Moyen Age, les provinces françaises avaient, dans une large mesure, échappé au contrôle royal pour passer aux mains de grandes familles locales ou d'oligarchies marchandes dont l'autorité s'exerçait indépendamment de la monarchie. Le soutien de ces groupes bien organisés que formaient les corporations était donc nécessaire à la royauté pour imposer son autorité sur les places de commerce prospères du royaume. Pour s'assurer de leur coopération, le roi avait intérêt à acheter la loyauté des corporations locales en les reconnaissant légalement, en leur conférant des privilèges et des faveurs de toutes sortes. «La distribution de

privilèges a été un aspect du processus d'unification de l'Etat et a représenté la contrepartie que recevaient différents groupes pour leur coopération avec les agents du pouvoir central»³⁰.

Dans ce nouveau système politique qui se mettait progressivement en place, les corporations apparaissaient comme un contre-pouvoir à l'influence des marchands sur les politiques urbaines, remplissant de mieux en mieux ce rôle de 1350 à 1420. En ne devant leur existence qu'à la sanction royale, les corporations se trouvaient désormais entièrement dégagées de la tutelle des puissances locales, seigneuriales ou municipales. «On ne peut [cependant] parler de mainmise administrative du pouvoir d'Etat [sur les corporations] puisque tout au contraire le lointain patronage du souverain les libère du contrôle du corps de la ville qui n'a plus sur elles de droit de police»³¹. En l'espace d'un siècle tout au plus, les jurés échappèrent à leur désignation par les gouvernements urbains et se recrutèrent soit par cooptation soit par l'élection de leurs confrères. Plus qu'un simple changement de formalité, il se traduisit, dans la plupart des villes, par une augmentation du poids politique des artisans par rapport aux marchands. La conséquence en fut un affaiblissement des autorités locales sans pour autant impliquer l'indépendance des corporations. Les artisans, protégés par le roi des excès possibles des marchands, lui payaient cette protection sous la forme d'impôts publics et de dérogations à leur autonomie qu'étaient les ventes du droit de maîtrise faites par le roi pour compléter ses ressources.

Par leur structure et l'environnement politique dans lequel elles évoluaient, les corporations constituaient donc un cadre propice à la mobilisation des énergies individuelles pour l'action collective. Considérer ces organisations sous l'angle de groupes de pression nous permet de mieux comprendre leur comportement face aux pouvoirs publics et de proposer un autre éclairage du rôle qu'elles ont pu jouer tant sur un plan économique que sur un plan politique. Nous avons montré que les corporations se sont affirmées comme organisations autonomes lorsque l'influence des marchands sur les gouvernements urbains diminua. Ce ne fut que lorsque l'autorité royale fut suffisamment forte pour reprendre le contrôle des différentes places commerciales laissées aux mains des marchands que la situation des corporations s'est améliorée et homogénéisée. Le roi avait tout autant besoin de l'appui de ces organisations pour rétablir son autorité que les corporations avaient besoin de la sanction royale pour défendre leurs intérêts face aux marchands.

³⁰ H. ROOT, 1994, p. 121.

³¹ L. BRENTANO, 1870, p. lxxix.

Leur affranchissement de la tutelle des autorités locales ne leur offrit cependant pas la possibilité de capter des rentes de monopole par des accords de cartel ou l'élimination des concurrents locaux et étrangers. Cette stratégie était entravée par des conditions situées au-delà de leur contrôle. «L'influence de n'importe quelle corporation doit être considérée à la lumière des conditions régionales d'offre et de demande qui déterminent les flux commerciaux»³². En effet, l'environnement politique dans lequel évoluaient les corporations n'est pas suffisant pour rendre compte de leur pouvoir de marché. S'il nous a permis de définir des contextes plus ou moins favorables à l'action corporative, il ne peut toutefois pas être considéré comme le seul facteur explicatif de la puissance corporative. Même si elles appartenaient à une même ville, les corporations n'y avaient pas toutes le même statut et ne bénéficiaient pas toutes des mêmes privilèges. Il existe donc au moins un autre critère que nous devons introduire dans notre analyse : l'influence des conditions d'échange.

³² S. THRUPP, 1965, p. 231.

Section 2 / Nature des produits artisanaux et fréquence des transactions : l'influence des conditions d'échange sur le pouvoir de marché des corporations

De l'avis d'historiens tels que W. ASHLEY (1893), L. BRENTANO (1870) ou S. THRUPP (1942, 1965), la question du pouvoir de marché des corporations ne peut donner lieu à une conclusion générale mais requiert, au contraire, un traitement monographique. Selon eux, il ne saurait être question de réduire la question du pouvoir économique des corporations à un comportement moyen, supposé représentatif, de ces organisations. S. THRUPP (1965) propose de distinguer les corporations selon la nature de leur activité, leurs débouchés principaux, la ville où elles se trouvaient, leur taille, la richesse de leurs membres,... A l'opposé de cette conception, H. PIRENNE (1933), G. MICKWITZ (1936) ou D. NORTH (1973, 1981) concluent à la nature fondamentalement monopolistique de l'organisation corporative, quels que soient le lieu et l'époque. Pour notre part, nous pensons qu'affirmer que toute corporation profitait de rentes de monopole nous paraît réducteur et inexact au regard du grand nombre de corporations qui n'ont jamais profité, de fait ou de droit, d'un tel privilège. A l'inverse, il nous semble qu'une analyse au cas par cas ne permet pas de rendre compte de l'existence de trajectoires communes de corporations évoluant dans des conditions temporelles ou spatiales différentes. Atomiser l'analyse de la position des corporations comme le suggère S. THRUPP (1965) en élimine, selon nous, toute portée prédictrice.

Aussi proposerons-nous, dans un premier paragraphe, de construire une échelle du pouvoir de marché théorique des corporations en fonction des conditions économiques dans lesquelles elles évoluaient. A partir de cette échelle, nous montrerons, dans un second paragraphe, qu'une classification des corporations selon leur secteur d'activité - alimentation, services et biens durables - permet de nuancer la conclusion monopolistique traditionnelle. Nous justifierons ainsi économiquement l'idée de S. THRUPP (1942, p. 169) selon laquelle «dans l'industrie alimentaire les tendances monopolistiques étaient chroniques [alors que] dans l'industrie [...] il est hautement improbable que les artisans aient pu obtenir un monopole dans le cadre d'une corporation exclusive».

§1 / Echelle théorique du pouvoir de marché des corporations

«Le pouvoir de marché des corporations devait dépendre des conditions locales d'offre et de demande ainsi que de l'intérêt que pouvaient avoir les autorités de la ville à maintenir des conditions concurrentielles. Aucune corporation médiévale n'avait un contrôle absolu sur l'offre et n'était entièrement à l'abri de la concurrence existant dans la vente au détail»³³. Afin de prendre en compte le contexte économique local dans lequel ces organisations évoluaient, nous allons construire une échelle théorique du pouvoir de marché potentiel des corporations en fonction de trois variables économiques qui, selon nous, en déterminaient le degré (11). Cette échelle nous permettra de distinguer trois secteurs d'activité qui offraient à ces organisations des possibilités différentes d'exploiter des rentes de monopole et/ou de monopsonne (12).

11 / De la concurrence au monopole : le contraste des structures des marchés

En règle générale, le pouvoir de marché d'une entreprise dépend de sa capacité à fixer avec profit le prix au-dessus de son niveau concurrentiel. Ce pouvoir de marché est donc lié à la situation de l'entreprise sur le marché et aux caractéristiques de la demande qu'elle satisfait. Pour un environnement politique et institutionnel donné, nous considérerons comme déterminant du pouvoir de marché des corporations sur le marché des biens trois variables économiques : l'élasticité de la demande, son origine et la diversité des sources d'offre existantes (111). Les différentes combinaisons de ces trois éléments nous permettront de définir une échelle de conditions plus ou moins favorables à la recherche de rentes (112).

111 / Les déterminants économiques du pouvoir de marché des corporations : élasticité et localisation de la demande et diversité des sources d'offre

Tout d'abord, les perspectives de profit d'une entreprise dominante dépendent de l'élasticité de la demande. Plus l'élasticité de la demande est forte, plus le prix que peut fixer l'entreprise se rapproche du prix concurrentiel. Selon le domaine d'activité de la corporation, la demande plus ou moins élastique influait sur sa capacité à exploiter des rentes de monopole. Elle était, *ceteris paribus*, plus importante pour les biens de première nécessité,

³³ S. THRUPP, 1965, p. 246.

c'est-à-dire les produits alimentaires, que pour les autres. Au Moyen Age, l'élasticité de la demande de biens durables était, en effet, relativement forte. Dans le meilleur des cas, les achats pouvaient être reportés. Sinon, ils étaient annulés et remplacés par des fabrications domestiques. Dans ces secteurs d'activité, la possibilité de fixer un prix supérieur au coût marginal était donc limitée par la forte élasticité de la demande.

Le second déterminant du pouvoir de marché d'une corporation tenait à l'origine de la demande qu'elle satisfaisait : locale ou étrangère. Dans le premier cas, en étant directement en relation avec les clients finaux, les artisans pouvaient manipuler le marché à leur avantage. En revanche, dans le second cas, très peu d'artisans étaient capables d'assurer eux-mêmes des ventes hors de leur ville. Leur activité commerciale était subordonnée à celle des marchands. Ces derniers, tirant profit de la marge existant entre le prix auquel ils achetaient leur marchandise et celui auquel ils la revendaient, exploitaient au maximum les artisans chez lesquels ils s'approvisionnaient. Par conséquent, le pouvoir de marché des corporations artisanales était inversement proportionnel à leur degré de subordination aux guildes marchandes. Les corporations satisfaisant une demande locale étaient plus à même de capter des rentes que celles satisfaisant une demande extérieure et ne contrôlant pas les conditions de commercialisation de leurs produits.

Enfin, la dernière variable que nous retiendrons concerne la diversité des sources d'offre que nous apprécierons à travers deux éléments : l'existence de substituts plus ou moins proches aux produits locaux et le degré d'ouverture du marché sur lequel opérait la corporation. Concernant le premier vecteur, l'existence de substituts proches dépendait de la spécificité des méthodes et moyens de production et de la spécificité des matières premières utilisées. La propriété collective d'équipements donnait aux corporations un avantage significatif sur leurs concurrents. Au XIV^{ème} siècle, à Sienne, la corporation qui tannait et travaillait les peaux de vache louait la cuve commune sept livres à ses membres et cinquante livres aux autres³⁴. Les matières premières pouvaient également permettre aux corporations de distinguer leurs produits de ceux d'autres offreurs et même de différencier entre elles leurs propres produits. Dans le commerce du cuir, par exemple, les corporations utilisant les peaux de veaux espagnols bénéficiaient d'une renommée que ne connaissaient pas celles qui travaillaient à partir d'une offre locale. De la même façon, les fourreurs utilisant des matières importées d'Europe de l'Est profitaient d'une prime de prix que d'autres corporations du

même secteur mais qui n'importaient pas de fourrures n'ont jamais pu obtenir³⁵. Plus une corporation mettait en œuvre un savoir-faire particulier, utilisait des équipements spécifiques ou disposait d'une source propre de matière première, plus elle était en mesure de différencier son produit de ceux des corporations concurrentes. Se faisant, elle pouvait fixer un prix de marché supérieur sans risquer de perdre tous ses clients. Régnait donc entre les corporations des différentes villes une concurrence monopolistique.

Le degré de cette concurrence monopolistique était liée à la taille du marché que servait chaque corporation. Pour un marché local de taille restreinte, la production domestique pouvait suffire à satisfaire toute la demande. Hormis les corporations de la ville, peu d'autres producteurs étaient présents sur ce type de marché. En revanche, dès que la demande excédait les capacités de production des corporations indigènes, d'autres sources d'approvisionnement devenaient nécessaires. Cette situation était la plus répandue : peu de marchés étaient exclusivement approvisionnés par les seules corporations locales comme peu de corporations travaillaient pour un seul et même marché. Ainsi que l'a montré J. MUNRO (1977, 1990), quand les produits corporatifs étaient similaires et les marchés larges, tels les habits de laine grossière vendus par des centaines de producteurs européens, les corporations n'avaient aucune influence sur le prix de marché. Mais, plus les produits se différenciaient et les marchés se rétrécissaient, telles les draps flamands de luxe, plus les corporations pouvaient influencer le prix de marché. Il était donc dans l'intérêt de chaque corporation de singulariser au maximum ses produits de façon à ce qu'ils n'apparaissent que comme des substituts imparfaits aux yeux des consommateurs.

112 / Typologie des marchés médiévaux artisanaux

En combinant les différentes modalités que pouvaient prendre les trois variables que nous avons retenues, nous pouvons distinguer différents degrés de pouvoir de marché selon une échelle de conditions plus ou moins favorables à l'influence des corporations sur la fixation des prix des produits artisanaux (cf. schéma 3.1).

³⁴ S. THRUPP, 1965, pp. 247-48.

³⁵ Exemples cités par S. EPSTEIN, 1991.

caractéristiques de leurs produits. La raison principale de l'existence d'une courbe de demande résiduelle décroissante tenait au fait que les consommateurs percevaient différemment les produits d'une même industrie en fonction de la corporation qui les fabriquait. Par conséquent, plus un produit était différencié, plus la courbe de demande adressée à la corporation avait une pente élevée et plus la corporation tendait vers le monopole. A l'inverse, plus les produits étaient considérés comme homogènes par les consommateurs et plus les corporations de ce secteur tendaient à se concurrencer.

Concernant le degré d'ouverture des marchés, nous avons précisé qu'aucune corporation médiévale n'a jamais eu un contrôle absolu, légal, sur l'offre et qu'aucune n'était à l'abri de la concurrence lors de la vente au détail. Les villageois des campagnes environnantes pouvaient fournir une part appréciable des produits de base, alimentaires ou manufacturés, dont une ville avait besoin. Certes, les règlements les contraignaient à vendre leurs produits sur des places publiques sous le contrôle des autorités mais il ne limitaient aucunement leur part de marché. Les corporations se trouvaient donc face à deux types de concurrents : les producteurs non incorporés des campagnes et les membres des corporations d'autres villes. En conséquence, les profits de la corporation indigène étaient, *ceteris paribus*, négativement corrélés au degré de facilité avec lequel ces derniers pouvaient accéder au marché de la ville.

Ces différentes caractéristiques vont nous permettre de distinguer trois principaux secteurs d'activité qui se répartissaient le long de l'échelle théorique du pouvoir de marché des corporations que nous venons de définir.

12 / Monopsone, monopole et concurrence monopolistique : l'éventail des pouvoirs de marché des corporations

Compte tenu des variables que nous avons retenues pour construire notre schéma théorique – élasticité et origine de la demande et diversité des sources d'offre – trois secteurs d'activité peuvent être distingués selon les possibilités qu'ils offraient aux corporations de manipuler les marchés à leur avantage : l'industrie alimentaire (121), les services et l'industrie des biens durables (122).

121 / Le secteur de l'alimentation : un pouvoir de double monopole

Les corporations de l'industrie alimentaire évoluaient dans les conditions les plus favorables au monopole. La demande de nourriture était inélastique. L'état des techniques et des réseaux de communication rendait impossible le transport et le stockage des produits périssables. Les importations en provenance des campagnes environnantes de produits alimentaires prêts à la consommation représentaient une faible proportion des ventes totales. L'absence d'échanges commerciaux à longue distance engendrait donc des monopoles locaux. Face à des clients captifs, les corporations pouvaient, en théorie, exploiter de substantielles rentes de monopole en diminuant leur production et en augmentant les prix. «Bien entendu, les lois interdisaient de tels comportements mais il existait une certaine souplesse dans leur application et les corporations essayaient de contrôler les mesures municipales de politique économique et usaient de leur position privilégiée pour y parvenir»³⁶, comme en témoignent les nombreuses protestations et plaintes du public envers les corporations de ce secteur.

Ce pouvoir de marché potentiellement très important était cependant limité par l'existence de sources d'offre extérieures aux corporations. Non seulement les foyers urbains possédaient souvent des poules, des cochons, des vaches,... mais les nouveaux immigrants des campagnes - environ un quart de la population urbaine - avaient encore des parents fermiers. Des produits alimentaires étaient, en outre, vendus dans les villages environnants, dans les faubourgs des villes et dans les territoires ecclésiastiques et seigneuriaux situés dans la ville mais n'appartenant pas à une juridiction corporative. Régulièrement des marchés étaient tenus en ville où les paysans des environs pouvaient vendre leurs produits. Ces marchés, comme les autres sources d'approvisionnement accessibles aux consommateurs urbains, limitaient la capacité des corporations à augmenter les prix. Elles ne pouvaient le faire que jusqu'au point où les consommateurs préféraient se tourner vers les autres options disponibles.

Enfin, le dernier élément avec lequel devaient compter les corporations de l'industrie alimentaire mais sur lequel elles n'avaient aucune emprise tenait à la qualité des récoltes. Les prix du grain et des autres produits de base variaient beaucoup selon la saison et l'année. Lors des mois suivant les moissons des années de récoltes exceptionnelles, les corporations ne pouvaient pas fixer des prix élevés contrairement aux périodes de mauvaises récoltes. Ceci

explique que les corporations de ce secteur ont suscité la plus grande animosité parmi les opposants au régime corporatif. Les villes souffraient plus que les campagnes des mauvaises années. Les autorités urbaines, en s'attachant à maintenir de bas prix, encourageaient les paysans à conserver leurs récoltes. Parallèlement, les travailleurs des campagnes arrivaient en masse dans les villes pour mendier. Commerçants et artisans devenaient alors des boucs émissaires soupçonnés de s'allier pour faire monter les prix. Seules l'interdiction de la spéculation, l'ouverture des marchés et la fixation de prix légaux par les autorités contribuaient à calmer les effets de la pénurie. Dans ces conditions, l'autonomie des corporations était extrêmement restreinte, voire réduite à néant lorsque les autorités locales en prenaient la direction en cas de tendance prolongée à la hausse des prix.

122 / Le secteur des services et des biens durables : pouvoir de marché contre pouvoir de monopole

Bien que peu développé, le secteur des services était présent dans toutes les villes. Chacune avait ses aubergistes, ses barbiers, ses coiffeurs, ses prestataires de transport,... Ces prestations ne pouvant être offertes à de longues distances, leur marché était essentiellement local. Compte tenu de l'importante distance séparant les villes médiévales, leurs efforts pour attirer les marchands et autres itinérants dans leurs murs n'imposaient pas des conditions concurrentielles à leurs corporations respectives. Nous pouvons même dire que chacune de ces corporations disposait d'un monopole local.

Parallèlement à leur position monopolistique, elles profitaient également d'un monopsonie sur le marché du travail. Comme le souligne G. RICHARDSON (2001b), dans le secteur des services, le principal facteur de production – le travail qualifié – était également le produit fini. Par conséquent, le pouvoir de fixer les salaires – avantage que leur conférait leur position monopsonique sur le marché du travail local – se répercutait sur le marché des services en permettant à ces corporations d'influer sur les termes de l'échange final. Cependant, à la différence de l'industrie alimentaire, les prestataires de service étaient confrontés à une demande extrêmement élastique. Non seulement leurs services n'étaient pas une nécessité première mais leurs clients potentiels avaient également la possibilité de recourir aux services de non professionnels. Par exemple, une auberge qui fixait des prix trop élevés courait le risque de voir sa clientèle la désertir au profit d'un hébergement chez

³⁶ G. RICHARDSON, 2000, p. 31.

l'habitant. Dans les mêmes conditions, un transporteur voyait ses clients préférer substituer leurs propres efforts aux siens, ainsi que le coiffeur, le barbier,... En d'autres termes, la forte élasticité de la demande de services empêchait les corporations de ce secteur de profiter des substantielles rentes de monopole qu'elles étaient en droit d'escompter compte tenu de leur position dominante sur ce marché.

Nous avons précisé précédemment que régnait généralement sur les marchés des biens durables une concurrence monopolistique. Les corporations de chaque ville produisaient et vendaient des produits similaires qu'elles s'efforçaient de différencier aux yeux des consommateurs. Ces derniers étaient confrontés à des produits corporatifs d'origine différente dans la mesure où la législation urbaine n'a jamais permis aux corporations d'ériger des barrières à l'entrée de leur marché domestique. Tout au plus pouvaient-elles vérifier que les produits fabriqués par d'autres corporations respectaient des critères de qualité minimale. Seules quelques corporations ont réussi à s'approcher d'une position de monopole soit en différenciant au maximum leurs produits soit en tirant profit d'avantages spécifiques à leur activité.

Cette analyse théorique des situations de marché montre que le pouvoir des corporations était extrêmement contrasté selon le secteur d'activité dans lequel elles évoluaient. Dans l'industrie alimentaire, des clients captifs, une demande inélastique et des produits périssables qui ne pouvaient ni être stockés longtemps ni exportés au loin devaient favoriser les pratiques monopolistiques. Le marché des services devait également être propice à l'établissement de monopole à la différence près que la forte élasticité de la demande ne permettait pas aux corporations de capter des rentes substantielles. Enfin, concernant la production de biens durables, la forte élasticité de la demande, la faible transportabilité et stockabilité des produits, la diversité des sources d'offre et la grande taille des marchés devaient empêcher l'adoption de stratégies monopolistiques. Dans ce secteur, les corporations travaillant pour un marché local évoluaient généralement en concurrence monopolistique tandis que celles qui travaillaient pour l'exportation n'avaient aucune influence sur les termes de l'échange. A ces conclusions théoriques nous allons, dans un second paragraphe, confronter les faits historiques relatifs à la position des principales industries médiévales sur les marchés urbains.

§2 / Secteurs d'activité et pouvoir de marché des corporations

Ce second paragraphe propose un tour d'horizon des industries médiévales en appréciant, pour chacune d'elle, le pouvoir de marché dont leurs corporations pouvaient jouir. Cette synthèse résulte principalement des travaux de A. GOURON (1958), E. MARTIN SAINT-LEON (1909), G. RICHARDSON (2001b), H. SWANSON (1989) et S. THRUPP (1965). En rassemblant les exemples collectés par ces différents auteurs nous avons décelé des trajectoires communes aux corporations européennes des principales branches d'activité médiévales. Cette approche empirique permet de relativiser les conclusions théoriques auxquelles nous sommes parvenus dans le paragraphe précédent. Si le secteur alimentaire offrait les plus grandes opportunités de rente, seules quelques corporations ont réellement bénéficié de surprofits (21). Dans le secteur des biens durables régnait effectivement la concurrence monopolistique que nous avons escomptée (22) avec, toutefois, des conditions beaucoup moins favorables pour les corporations travaillant pour l'exportation. Leur subordination envers les grands marchands qui contrôlaient les conditions de commercialisation de leurs produits leur imposait des conditions proches de la concurrence.

21 / L'industrie alimentaire sous la tutelle législative

Si les corporations de ce secteur avaient théoriquement le plus grand potentiel de pouvoir de monopole et de monopsonie, dans les faits, l'abondante législation relative à l'industrie alimentaire vint en limiter l'expression. Seuls les bouchers réussirent à profiter substantiellement de ce double monopole (211), les autres corps de métiers étant restés sous la tutelle des autorités locales (212).

211 / Le double monopole des bouchers

Selon H. SWANSON (1989), dans tous les pays européens du XIII^{ème} au XV^{ème} siècle, le cas des bouchers contraste fortement avec le comportement et la situation des autres corporations du secteur alimentaire. Bien organisés et imposant une forte solidarité entre eux par des sanctions sévères envers ceux qui briseraient leurs accords de prix et de production, ils se distinguaient des autres groupes nébuleux d'hommes et de femmes dont l'activité et les intérêts se chevauchaient constamment. D'une part, l'unité des bouchers leur permet

d'échapper à l'étroite tutelle qu'exerçaient les autorités publiques sur ce secteur. D'autre part, grâce à leur capacité à contrôler des canaux régionaux d'approvisionnement, ils réussirent à instaurer un haut degré de monopolisation dans leur activité.

S. THRUPP (1965) a montré que les corporations de bouchers ont eu, partout, la réputation de chercher le pouvoir à travers des cartels d'achat. Ils étaient en cela favorisés par la rareté de l'offre résultant des coûts élevés d'engraissement du bétail. Souvent, les membres les plus influents de la corporation se spécialisaient dans cette activité. Ils louaient alors leurs étaux à des bouchers salariés, subordonnés, qui n'étaient pas admis au sein de la corporation. Quand une extrême concentration du commerce de haute qualité était possible³⁷, les rendements permettaient à tous les membres de la corporation de devenir une classe de rentiers. La structure de *La Grande Boucherie*, à Paris, est caractéristique de cette évolution³⁸. En 1260, cette corporation acquit un bail perpétuel de vingt-cinq étaux sur le marché qu'elle répartit entre vingt familles. Un siècle plus tard, ce nombre était descendu à six familles, chacune étant riche, influente et sans lien direct avec l'exercice proprement dit du métier³⁹. Pour justifier ce caractère héréditaire et exclusif de leur corporation, les bouchers ont joué sur l'argument de la santé publique. Ils ont, par exemple, affirmé que l'épidémie de lèpre de 1407 avait été causée par l'entrée sur le marché de viandes contaminées qui ne provenaient pas de leurs échoppes. Ils ont ainsi gagné la faveur du public et le consentement des autorités pour limiter au maximum l'accès des étrangers au marché parisien. Par ailleurs, en France comme en Angleterre, les bouchers bénéficiaient d'une protection politique en raison de leur utilité pour la monarchie dans le ravitaillement de ses armées.

Même en l'absence de tels appuis, il était extrêmement difficile pour les autorités locales de limiter le pouvoir des corporations de bouchers. Dans la plupart des cas, celles-ci profitaient des résultats d'une politique d'achat à grande échelle, voire de monopsonne régional. A Chartres, par exemple, lors de la crise politique de 1416, l'abolition des privilèges formels de cette corporation n'a aucunement changé les pratiques d'achat de ses membres. Parfois, les autorités ordonnaient l'admission de nouveaux venus dans les corporations jugées

³⁷ Cette concentration de l'activité entre les mains de quelques familles résultait d'un taux exceptionnellement élevé de mariage entre enfants de maîtres.

³⁸ Exemple tiré de P. HUBERT-VALLEROUX, 1885, pp 67-70.

trop exclusives. Ces mesures laissaient cependant le problème fondamental du contrôle des sources d'approvisionnement inchangé. En fait, seules les situations d'abondance contrecarraient efficacement les pratiques exclusives des corporations de bouchers. En France, lors des périodes de paix, l'amélioration du rendement des récoltes permettait de nourrir plus de bétail. En Angleterre, l'essor de la production de laine à la fin du XV^{ème} siècle a entraîné une augmentation de l'offre de moutons. En Allemagne, l'apparition de la production de saucisses a stimulé l'élevage de porcs aux alentours des villes et la forte demande urbaine de viande a conduit à l'exploitation de grands troupeaux de bétail dans les plaines du Nord Est. Pour S. THRUPP (1965, p. 251), «ces forces de développement étaient si intenses que les corporations ne pouvaient être soupçonnées de restrictions et que des prix de concurrence existaient sans intervention spécifique des pouvoirs publics». Cette absence de pratique monopolistique s'explique par le fait que les corporations allemandes étaient alors trop occupées à gérer les problèmes administratifs résultant de cette nouvelle division du travail et à s'efforcer, conjointement avec les autorités locales, de réserver l'abattage et la conservation de la viande à l'industrie urbaine. Les ambitions des leaders, qui, en France, se traduisaient par des politiques restrictives, étaient satisfaites dans les villes allemandes par des responsabilités administratives et l'opportunité, partagée avec les marchands, de construire un commerce d'exportation de leurs produits locaux.

Les bouchers médiévaux européens, et surtout les français, jouissaient donc de substantielles rentes résultant du double monopole qu'ils détenaient sur l'achat de bétail et la vente de viande. La situation extrêmement privilégiée de leur corporation contrastait fortement avec celle des autres corporations de ce secteur.

212 / La situation contrastée des autres corporations de l'industrie alimentaire

Autre grande corporation du secteur alimentaire : celle des boulangers. A l'instar des bouchers, ils jouissaient dans tous les pays européens d'un degré élevé de monopsonie soit grâce à un droit de réserve ou de priorité pour l'achat de certains grains soit par des négociations avec les meuniers qui, eux, étaient rarement aussi bien organisés que les

³⁹ «Quelques familles, les Bonnefille, les Thibert, les Amilly et surtout les Saint-Yon, exerçaient sur toute la corporation un pouvoir oligarchique et héréditaire. Jamais corps d'état ne fut plus jaloux de ses privilèges et ne les défendit plus ardemment. Propriétaires de leurs étaux, les seuls qu'il fut permis d'exploiter, les bouchers refusaient systématiquement de les céder ou de les louer à d'autres qu'aux fils de bouchers» (E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 198).

boulangers. Cependant, à la différence des bouchers, les boulangers n'ont jamais réussi à mettre en œuvre une pure politique de monopole. D'une part, ils étaient soumis à la concurrence de boulangers extérieurs à la ville. De nombreux paysans venaient vendre leur pain de campagne lors des marchés hebdomadaires. D'autre part, ils faisaient l'objet d'un strict contrôle des autorités. Celles-ci se réservaient, par exemple, le droit d'enquêter en cas de simple suspicion d'accord visant à limiter la construction de nouveaux fours. Mais, surtout, le prix du pain était indexé sur le prix du grain de sorte que les boulangers ne pouvaient exiger de leur client un prix de monopole. En principe, le statut du boulanger était proche de celui d'un travailleur public bénéficiant d'un taux de rendement fixé par le conseil de la ville. En réalité, ce système n'a pas souvent fonctionné. Faute d'être associé à un strict contrôle du poids du pain, il favorisait les comportements opportunistes. En outre, à cause de la rigidité du taux de rendement imposé, les boulangers pouvaient durablement faire des pertes ou des profits importants. D'une façon générale, les boulangers n'ont jamais profité d'un réel pouvoir de marché en raison de leur faible degré d'affranchissement vis-à-vis des autorités locales. A la différence des bouchers, ils n'ont jamais secoué la tutelle publique et n'avaient pas suffisamment d'influence pour faire infléchir la législation en leur faveur.

Pour H. SWANSON (1989), l'origine fondamentale de la différence entre les corporations de bouchers et les autres tenait à la possibilité de définir strictement les frontières de leur activité. Dans les autres métiers alimentaires, l'établissement de droits exclusifs sur l'exercice d'une activité donnée était rendu difficile, voire impossible, par l'enchevêtrement de leurs professions respectives. L'exemple des cuisiniers est, à ce titre, illustratif. Ils étaient supposés avoir le monopole de la préparation des repas de fêtes, de funérailles, de mariages et de baptêmes. Mais, inévitablement, leur activité chevauchait celle d'autres métiers comme les volaillers, les poissonniers, les pâtisseries, ... Les litiges étaient fréquents et les procès entre corporations nombreux. Pour tenter de concilier les différentes parties, les autorités avaient interdit aux cuisiniers de vendre des produits en l'état et aux autres de les vendre préparés. Bien que cette disposition ait permis d'améliorer la définition de leur profession, elle n'était encore pas suffisamment précise pour permettre aux cuisiniers de se protéger de toute concurrence.

« Dans les autres branches de l'industrie alimentaire, les corporations étaient beaucoup plus faibles, avaient moins d'autonomie et souvent étaient plus concurrencées. Epiciers, jardiniers, fruitiers, ... tentaient ponctuellement, avec plus ou moins de succès, de mettre en

place des accords de prix mais ils n'ont jamais réussi à contrôler toutes les sources d'offre, notamment les vendeurs de rue qui abondaient»⁴⁰. La possibilité de contrôler les sources d'offre est déterminante pour expliquer les différences de pouvoir de marché entre des corporations extrêmement proches. C'est, par exemple, cette possibilité qui différenciait la position des vendeurs de poissons salés ou séchés de celle des vendeurs de poissons frais. Pour ces derniers, il existait trop de sources indépendantes d'offre pour que leur corporation ait jamais pu en obtenir le monopole. Si les premiers n'avaient pas ce problème et disposaient d'un réel pouvoir de marché, leur pouvoir de monopole était néanmoins limité par la caractéristique essentielle de leur produit, à savoir que le poisson était, par excellence, la nourriture du pauvre. Dans ces conditions, la manipulation des prix était politiquement risquée et ne pouvait être maintenue longtemps. C'est pourquoi, plus qu'un monopole, les vendeurs de poissons salés ou séchés recherchaient un monopsonne par la meilleure localisation possible sur le marché et par la subordination des pêcheurs.

En dépit d'une structure des marchés de produits alimentaires que nous avons définie comme théoriquement propice à des manipulations de prix, peu de corporations ont réussi à en tirer des profits substantiels. Les bouchers formaient, de loin, les corporations les plus puissantes en exploitant monopole et monopsonne. Malgré la fixation légale du prix du pain, les boulangers profitaient du positionnement de leur corporation en cartel d'achat du grain. Enfin, les corporations vendant des poissons salés ou séchés bénéficiaient également d'une position dominante sur les marchés des villes où elles étaient présentes. En revanche, les autres métiers étaient généralement en situation de concurrence, effective ou potentielle, ou de subordination à l'égard des autorités publiques qui ne leur laissait aucun pouvoir de marché.

22 / Le règne de la concurrence monopolistique sur les marchés des biens durables

S. THRUPP (1965) considère que les pratiques monopolistiques ont été relativement rares dans l'industrie médiévale européenne des biens durables. La forte élasticité de la demande et la concurrence omniprésente de producteurs étrangers affaiblissaient le pouvoir de monopole des corporations. Seules quelques unes d'entre elles ont réussi à mettre en œuvre des pratiques restrictives et à exploiter de substantielles rentes de situation. Celles qui ont pu profiter d'un double monopole travaillaient les matières précieuses et fabriquaient des

⁴⁰ THRUPP S., 1963, p. 260.

produits haut de gamme valorisés par les individus les plus riches de la société médiévale. Les autres métiers évoluaient dans un climat de concurrence monopolistique. Revenons plus en détail sur ces différents métiers.

221 / Cuir, métal et bois : l'offre de produits haut de gamme comme condition nécessaire et suffisante au pouvoir de monopole

Dans l'industrie du cuir⁴¹, les tanneurs avaient une position similaire à celle des bouchers dans l'industrie alimentaire. Ceux qui travaillaient à partir de bovins locaux parvenaient généralement dans le cercle des agents les plus riches de la ville grâce au pouvoir de monopsonne que leur conférait le cartel d'achat formé par leur corporation. Celui-ci s'accompagnait très souvent d'accords commerciaux passés avec les bouchers sur le prix des peaux et des os, accords qui, jusque la fin du XV^{ème} siècle, donnaient pourtant lieu à de lourdes sanctions lorsqu'ils étaient découverts. Sur le marché des produits finis, le cuir se prêtait superbement à l'apparat personnel. La demande était essentiellement une demande de produits de luxe. La propension à payer des consommateurs était très grande pour les articles de qualité supérieure de sorte que des profits élevés étaient le lot de bien des tanneurs. Quant à la majorité de la population urbaine, elle devait se contenter de substituts bon marché : sac en tissu ou en velours côtelé, ceintures de corde, sabot de bois,... Certaines corporations ont encore accentué leur pouvoir de marché en regroupant plusieurs métiers du cuir. La combinaison de pouvoirs administratifs et économiques aux mains de ces corporations composites resserrait alors leur contrôle sur la production des produits finis et leur donnait un potentiel supplémentaire de pression à la hausse des prix à la consommation.

Outre les tanneurs, d'autres corporations de l'industrie du cuir pouvaient tirer profit de la position privilégiée qu'elles occupaient sur le marché. Les selliers, par exemple, ont pu se subordonner les services d'artisans travaillant le bois, le métal et le cuir brut grâce au contrôle de la production que leur donnait l'assemblage final du produit dans leurs échoppes.

Afin de se dégager au maximum de la tutelle des gouvernements urbains, les corporations françaises du cuir ont recherché l'obtention de chartes royales confirmant leurs droits et leur attachement à de hauts standards de qualité. Cette dernière condition pouvait leur

⁴¹ L'industrie du cuir regroupait notamment les tanneurs, les cordonniers, les fabricants de ceintures, de bourses, de gants et de selles.

permettre de restreindre le nombre de leurs concurrents. A Amiens⁴², par exemple, les villageois qui venaient en ville pour vendre des chaussures ou des ceintures étaient susceptibles d'être contrôlés par les jurés des corporations correspondantes. Or, il est probable que les articles bas de gamme offerts par les villageois n'étaient pas destinés au même public que ceux des corporations et ne remettaient pas en cause la position privilégiée de ces dernières. Si, en principe, ce contrôle n'était étendu aux produits concurrents que lorsque ceux-ci pouvaient être confondus avec ceux de la corporation, dans le commerce du cuir, les jurés se montraient forts zélés et ne s'encombraient pas de telles restrictions.

L'âge d'or des corporations de ce secteur finit néanmoins avec le XIV^{ème} siècle. Les guerres et les chocs inflationnistes conduisirent à l'expérimentation de nouveaux substituts et de nouvelles méthodes de production. L'élargissement des marchés et la nécessité de répondre à une demande plus forte et géographiquement plus lointaine subordonna la plupart des corporations du cuir à de grands marchands, détériorant ainsi la condition de ces artisans. Seules les corporations fabriquant des produits très haut de gamme conservèrent leur position privilégiée.

Le portrait de l'industrie métallurgique de l'Angleterre médiévale que brosse H. SWANSON (1989) montre un secteur recouvrant une large gamme de produits, de matériaux et de techniques, allant de l'utilisation d'aiguilles à fil d'or à celle de gros marteaux, de la production d'hameçons à celle de cloches,... La demande pour ces articles spécialisés était nécessairement limitée de sorte que les artisans étaient souvent regroupés en corporations composites par la volonté des autorités régulatrices. Ces corporations comportaient autant de sous-groupes que de métiers différents, chacun définissant ses propres standards techniques sans empiéter sur les compétences des uns et des autres. Dans ces conditions, le principal avantage que les forgerons, par exemple, pouvaient trouver dans l'organisation corporative tenait aux économies de coûts réalisées grâce aux achats groupés de combustibles. Ces économies étaient maximisées par le regroupement de différents types d'artisans spécialisés au sein d'une même corporation fédérative. Les seules divisions claires étaient celles dictées par le type de métal travaillé : acier et fer, métaux non ferreux et métaux précieux. Même si l'acier était le plus indispensable, ce n'était pas le plus valorisé. L'utilité du produit et les compétences de l'artisan étaient secondaires. Seule la valeur des métaux incorporés dans les produits finis importait. La qualité des matières premières déterminait la réputation de telle ou

⁴² Exemple tiré de S. THRUPP, 1965, p. 253.

telle corporation⁴³. Dans l'industrie métallurgique, les villes étaient souvent spécialisées dans l'exploitation d'un minerai spécifique et, corrélativement, les corporations dans la transformation de ce minerai : les armures de York, les cloches de Leicester, les couteaux de Tiers,... Si ces spécialisations locales permettaient de créer une concurrence monopolistique entre les corporations qui en bénéficiaient, celles qui travaillaient les métaux grossiers évoluaient dans des conditions proches de la concurrence.

Les produits étaient difficilement différenciables et la concurrence des campagnes omniprésente. Leur droit d'inspection était limité à la recherche de marchandises d'occasion vendues en tant que produits neufs. En revanche, ils ne pouvaient rien contre la stratégie inverse consistant à vendre du neuf pour de l'occasion. A Amiens, par exemple, des habitants des faubourgs et des campagnes fabriquaient de petits coffres assortis de serrures qu'ils vendaient comme produits d'occasion à bon marché afin d'échapper aux contrôles des jurés serruriers⁴⁴. Comme dans les autres secteurs, les corporations de l'industrie des métaux ont recherché le soutien des autorités mais, ici, sans résultat probant. Même si, à la différence des artisans ruraux, leur organisation en corporations donnait aux artisans urbains un moyen de résistance collective, leur poids politique était négligeable par rapport à celui des grands marchands de l'industrie métallurgique. Les métiers spécialisés dans le métal léger étaient, le plus souvent, sous la coupe de grands marchands qui, loin de tenir compte de la réputation de chaque corporation, recherchaient avant tout les sources d'approvisionnement les moins coûteuses. Dans certaines corporations, les artisans les plus riches ont tenté, avec plus ou moins de succès, de s'élever à la condition de marchand-entrepreneur pour résister à l'influence oppressive de ces grands marchands. Sans abandonner le contrôle de leurs échoppes, ils tendaient à se spécialiser dans l'offre de matière première à leurs confrères et, parfois, dans la commercialisation de leurs produits. Ils sous-traitaient également leur production à une main d'œuvre bon marché payée à la pièce dans les faubourgs de la ville.

Seules les corporations les plus spécialisées en articles haut de gamme ont réussi à se forger une clientèle ayant une forte propension à payer. Les armuriers formaient une des corporations les plus privilégiées. L'influence des heaumiers n'était également pas négligeable. En 1418, à Paris, ils ont notamment réussi à se faire exonérer d'impôts. Pour cela, ils ont présenté l'argument selon lequel ils ne faisaient des profits qu'en temps de guerre

⁴³ Cf. Partie I / Chapitre 2.

⁴⁴ Exemple de S. THRUPP, 1965, p. 248.

et que les consommateurs cassant souvent les produits qu'ils testaient avant achat, leurs profits étaient, au final, nuls ou «*tres po de chose*»⁴⁵.

L'industrie du bois était dans une situation comparable à celle des métaux, c'est-à-dire concurrencée par les producteurs indépendants des campagnes. Leurs produits étaient, en outre, destinés à une consommation populaire ayant une forte élasticité. La seule corporation influente était celle des tonneliers. Dans toutes les villes où étaient convoyés des produits par voie maritime, leurs services étaient si nécessaires que, lorsqu'une corporation se formait, elle obtenait aussitôt un monopole collectif pour ses membres en échange de la garantie de produits de qualité. Leur monopole légal était si bien établi qu'elles pouvaient même poursuivre des marchands qui auraient enfreint leur droit exclusif de production et de vente. C'était, souligne S. THRUPP (1965), la seule corporation qui ait obtenu, dans toutes les villes, la reconnaissance légale d'un monopole de vente et non pas simplement d'un monopole de production. La faible élasticité de la demande leur permettait, en outre, d'exploiter d'importantes rentes de monopole.

Leur comportement en tant que cartel ne fait aucun doute au regard des nombreuses plaintes émises auprès des tribunaux urbains par leurs clients. Très souvent, les tonneliers tendaient à camoufler des ralentissements ou restrictions volontaires de la production derrière la commande de bois spécifique dont l'approvisionnement était lent et difficile⁴⁶. Les autorités locales veillaient alors à relancer la production en menaçant les corporations d'acheter des tonneaux ailleurs. Parfois, les marchands parvenaient également à retourner le rapport de force en leur faveur. Par exemple, en 1420, à Dunkerque, face à une énième hausse des prix, les marchands ont décidé de faire produire les tonneaux dont ils avaient besoin pour transporter leurs marchandises par des travailleurs à la pièce des faubourgs. La corporation, escomptant une répression du seigneur qui perdait par là même des recettes fiscales, les menaça de boycott. Les marchands ne cédèrent pas et payèrent un dédommagement au seigneur. Ayant perdu leurs débouchés et le soutien des autorités, les quarante-cinq membres de la corporation couraient à la ruine. Aussi furent-ils obligés de revenir sur leur position et négocier de nouvelles conditions d'échange avec les marchands pour reprendre leur activité⁴⁷.

⁴⁵ Exemple de E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, p. 159.

⁴⁶ Exemple de H. SWANSON, 1989, p. 101.

⁴⁷ Exemple de E. COORNAERT, 1941, pp. 230-231.

222 / La subordination de l'industrie textile aux grands marchands

A la différence des industries précédentes, l'industrie textile fut, dès le XII^{ème} siècle, essentiellement tournée vers l'exportation. Les marchés qu'elle servait étaient internationaux. La demande était élastique. La question de l'influence des corporations tournées vers l'exportation revêt en aspect particulier. En effet, l'artisan travaillant essentiellement pour le marché local commercialisait lui-même ses produits et vendait ceux qui ne pouvaient être absorbés localement à des marchands. En revanche, lorsque la production artisanale était destinée à des marchés internationaux, le recours systématique à de grands marchands était nécessaire. Deux types de corporations peuvent alors être distingués selon le rapport qu'elles entretenaient avec ces marchands.

Dans un premier cas, les marchands appartenaient à la corporation. C'était d'anciens artisans qui, par leur influence et leur richesse, s'étaient spécialisés dans l'approvisionnement et la commercialisation des produits de l'ensemble des membres de la corporation. Leur position sociale et leurs relations en tant que marchands-entrepreneurs leur apportaient un large soutien des autorités. La plupart de ces corporations qui émergeaient autour de la défense des intérêts de ces marchands-entrepreneurs comportaient des artisans de moindre envergure qui s'élevaient progressivement à l'intérieur de cette industrie. Seuls les maîtres en étaient membres à part entière et leur principal objectif était de maintenir à un faible niveau les coûts liés au travail afin de maximiser leur profit.

Dans le second cas, les marchands n'appartenaient pas au corps des artisans et entretenaient avec eux des relations purement contractuelles. «C'est [des marchands] que [les artisans] reçoivent la matière première, c'est pour eux qu'ils la travaillent, c'est à eux qu'ils la remettent sous forme d'objets fabriqués. Vis-à-vis de leurs employeurs, ils apparaissent donc comme de simples salariés»⁴⁸. Telle était la situation des tisserands, des foulons et des teinturiers dans tous les centres de l'industrie drapière. Même s'ils étaient organisés en corporations comme les autres artisans, leur condition était fondamentalement différente. Capital et travail y étaient dissociés à la différence des maîtres artisans traditionnellement propriétaires des matières premières, des moyens de production et du produit fini. «Ecarté du marché, [l'artisan] ne connaît que l'entrepreneur qui le paie et c'est par l'intermédiaire de celui-ci que les fruits de son labeur, après être passés par quantité de mains, se vendront enfin

dans les échelles du Levant ou aux foires de Novgorod»⁴⁹. Il est alors peu besoin d'insister sur le fait que ces corporations n'avaient aucune influence sur les termes de l'échange.

D'une façon générale, le seul moyen pour une corporation d'avoir une influence sur le prix de marché était de se créer une demande spécifique, donc inélastique, et de maintenir constamment un pouvoir restrictif sur la production. Dans la mesure où les consommateurs avaient le choix entre des produits similaires d'origine différente, la spécificité de la demande ne pouvait tenir qu'à une demande haut de gamme afin de différencier les produits corporatifs des autres. La supériorité des compétences techniques des artisans urbains leur permettait d'offrir des produits raffinés sans comparaison avec ceux que pouvaient fabriquer les paysans-artisans des campagnes. Ensuite, chaque corporation s'efforçait d'individualiser au maximum ses produits par rapport à ceux des autres corporations en utilisant des matières premières spécifiques, des coloris propres et en standardisant les produits de ses membres – les marques technologiques de G. RICHARDSON (1999, cf. Partie I – Chapitre 2). C'est ainsi que certaines corporations parvinrent à exploiter avec succès des segments de marché qu'elles avaient elles-mêmes créés.

Seules les corporations fabriquant des produits très haut de gamme réussirent à atteindre une position aussi privilégiée, c'est-à-dire une minorité des métiers de l'industrie textile. Les autres évoluaient dans des conditions proches de la concurrence. Comme le souligne E. HIRSHLER (1954), ce secteur d'activité est l'un des seuls où la concurrence existait non seulement à l'intérieur d'une même gamme de produits mais également entre des familles de produits différentes. A partir du XIV^{ème} siècle, le coton contesta la suprématie de la laine et du lin. Son succès reposa sur son faible prix. Sur le marché des vêtements, les consommateurs qui ne pouvaient acheter, des produits de laine pouvaient désormais se tourner vers les articles en coton. Apparurent également toute une variété de produits combinant ces différentes matières. Le marché potentiel du textile s'en trouva considérablement élargi et la concurrence renforcée.

Terminons, enfin, par une corporation de l'industrie du vêtement qui, à la différence des précédentes, travaillait essentiellement sur un échelon local : celle des tailleurs. Très souvent, c'était une activité prospère avec une demande qui allait des vêtements les moins

⁴⁸ H. PIRENNE, 1933, p. 327.

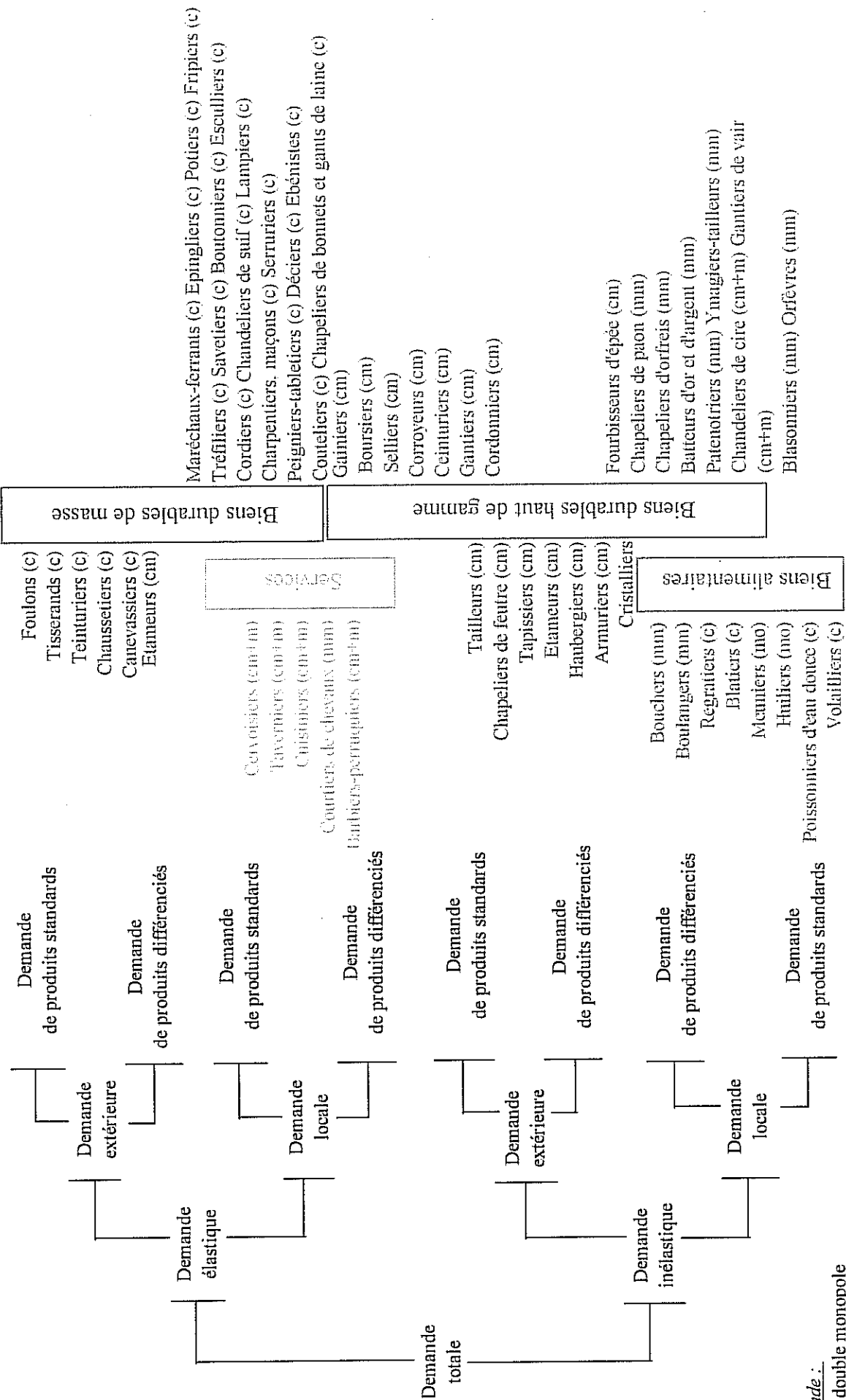
⁴⁹ H. PIRENNE, 1933, p. 328.

chers aux costumes les plus onéreux. Dans ce métier, la fortune des artisans pouvait varier énormément en fonction de leurs compétences et de leur réputation. A partir du XIV^{ème} siècle, tous profitèrent cependant du développement de modes vestimentaires qui évitaient la saturation du marché. Les vêtements étant relativement chers, la garde robe d'un individu était réduite. Pour s'en faire une idée, H. SWANSON (1989, p. 52) nous cite l'exemple d'un barbier anglais prospère et élégant, John Chesman, qui, en 1408, légua à ses enfants tous les vêtements qu'il possédait : quatre manteaux dont deux étaient fourrés, trois complets, deux vestes et une chemise en soie. Le renouvellement des gardes robes sous l'effet de la mode allait rendre l'activité des tailleurs cyclique. «Bien que les tailleurs aient généralement été prospères, ils n'acquirent un statut politique et social qu'à la fin du XV^{ème} siècle. Ils puisèrent leur force dans l'accroissement du pouvoir d'achat de la population qui améliora considérablement leurs perspectives économiques et politiques»⁵⁰.

Le pouvoir de marché des corporations médiévales était donc extrêmement contrasté et, en l'occurrence, bien inférieur à celui qui leur est couramment attribué. Peu de corporations ont réellement pu profiter de rentes de monopole. La majorité d'entre elles évoluaient dans des conditions de concurrence monopolistique. Celles qui travaillaient pour l'exportation étaient subordonnées aux grands marchands qui leur imposaient des conditions concurrentielles. Le schéma 3.2 figurant à la page suivante récapitule les principaux résultats de cette seconde section. Plus précisément, nous proposons une classification du pouvoir de marché des principaux métiers selon le secteur d'activité auquel ils appartenaient. La possibilité d'exploiter des rentes est définie comme étant fonction de l'élasticité de la demande, de son origine et de la nature du produit demandé. A partir des différentes combinaisons possibles de ces trois éléments, nous avons positionné les différentes industries médiévales que nous avons, ensuite, décomposées en diverses corporations. Le pouvoir de marché que nous leur avons attribué est supposé représentatif de leur position sur les marchés artisanaux européens entre le XIII^{ème} et la première moitié du XV^{ème} siècle.

⁵⁰ H. SWANSON, 1989, p. 52.

Schéma 3.2 - Pouvoir de marché théorique des corporations médiévales européennes selon leur secteur d'activité



Légende :

mm : double monopole

mo : monopole

cm : concurrence monopolistique

cm+m : concurrence monopolistique et monopsonne

c : concurrence

Conclusion

Résultat des interactions complexes entre corporations et pouvoirs publics, la structure légale des marchés urbains médiévaux n'est pas réductible à un simple monopole. D'une part, les prérogatives de puissance publique dont jouissaient les corporations s'inscrivaient dans un cadre d'application bien défini. Jusqu'à la fin du XV^{ème} siècle, il existait peu de possibilités de débordement ou de détournement à des fins anti-concurrentielles. D'autre part, le poids politique des corporations est trop longtemps resté négligeable par rapport à celui des marchands pour leur permettre d'influencer significativement la législation en leur faveur. La concurrence entre groupes de pression était telle que la distribution de privilèges par les autorités publiques n'était ni définitive ni absolue.

Cette analyse de la structure légale des marchés médiévaux artisanaux réduit la validité du paradigme monopolistique aux seuls marchés de produits alimentaires. Dans le secteur de l'alimentation, les corporations jouissaient effectivement d'un double monopole. Cependant, les rentes qu'elles pouvaient tirer de cette position extrêmement privilégiée étaient limitées par la stricte surveillance des autorités publiques. Seules de rares corporations réussirent à s'affranchir de cette tutelle pour bénéficier d'un pouvoir de monopole significatif. Dans l'industrie des biens manufacturés, les monopoles étaient très rares. Dans le meilleur des cas, les corporations travaillant pour les marchés locaux évoluaient dans des conditions de concurrence monopolistique. Elles disposaient d'un pouvoir de marché réel, c'est-à-dire d'une influence sur les prix de leurs produits, mais il leur manquait un pouvoir de monopole, c'est-à-dire la capacité de garder des profits strictement positifs à long terme. L'ouverture des marchés urbains et la forte élasticité de la demande les privaient de rentes substantielles. Leur situation restait néanmoins privilégiée par rapport aux corporations travaillant pour l'exportation. Subordonnées à l'activité des marchands, ces corporations évoluaient dans des conditions proches de la concurrence. D'une façon générale, une corporation fabriquant des biens durables ne pouvait capter des rentes de monopole qu'en se créant une demande spécifique et inélastique par l'offre de produits haut de gamme et en restreignant sa production. Or, le schéma 3.2 montre que peu de corporations réussirent ce défi au Moyen Age.

Conclusion générale

Le Moyen Age est, dans une large perspective, un moment décisif dans l'évolution de l'Occident, le choix d'un monde ouvert contre un monde fermé, les premiers pas d'une économie d'échanges et de profit sur une économie de subsistance. Il voit la mise en place de structures et le développement de mentalités et de comportements fondamentaux pour le monde d'aujourd'hui. L'ambition de cette recherche était de proposer un modèle partiel de l'économie féodale permettant de définir le rôle des corporations artisanales dans l'émergence et le développement des marchés. Des théories économiques modernes nous avons dérivé un cadre d'analyse générant des propositions originales et fertiles. L'usage explicite de la théorie économique pour interpréter l'histoire s'est révélé particulièrement performant au regard de la compréhension d'une organisation aussi complexe que les corporations médiévales. Il nous a permis de justifier notre opposition au paradigme dominant en éclairant sous un jour nouveau la cohérence logique de cette organisation. A cet égard, il s'ajoute aux modifications incrémentales qui aboutiront, à terme, à un changement de paradigme.

La thèse que nous défendons ne saurait être plus éloignée de la vision monopolistique traditionnelle (partie I). Couramment décrites comme des organisations prédatrices, nous avons montré qu'au contraire, elles ont pallié aux défaillances des marchés médiévaux. Plus précisément, elles ont permis le développement d'un commerce mutuellement avantageux en éliminant les obstacles informationnels aux échanges. L'hypothèse centrale de notre raisonnement, à savoir l'existence d'asymétries de l'information entre acheteurs et vendeurs quant à la qualité des produits offerts, repose sur deux types d'arguments. Les premiers se rapportent aux caractéristiques des marchés urbains médiévaux propices à l'apparition de problèmes de sélection adverse et d'aléa de moralité. Les seconds ont trait à la place privilégiée accordée aux réglementations qualitatives dans les statuts corporatifs et à la reconnaissance explicite par la législation professionnelle des problèmes de commercialisation résultant de la défectuosité des productions artisanales. Face à la méfiance des consommateurs, les tentatives individuelles des artisans spécialisés de diffuser de l'information aux acheteurs pour leur permettre de distinguer les marchandises de bonne qualité ou les vendeurs honnêtes se révélaient inefficaces. Cette incapacité des mécanismes de marché à surmonter ces problèmes informationnels nous a permis de légitimer l'existence des corporations en tant que substituts efficaces à des activités de signal défaillantes dans les sociétés médiévales.

L'organisation corporative de l'industrie artisanale permet de filtrer, de sélectionner et de contrôler les marchandises et les producteurs autorisés à offrir leur produits sur les marchés urbains. L'adhésion obligatoire soumise à l'acceptation de standards de production et à la possession de compétences professionnelles reconnues mit fin à la sélection adverse en garantissant les consommateurs contre les risques de malfaçons. L'établissement d'une police professionnelle et d'une justice corporative limitèrent les aléas de moralité en faisant internaliser aux artisans les conséquences de leur comportement. Les corporations promurent ainsi la loyauté des transactions et institutionnalisèrent l'éthique commerciale nécessaire au développement d'une économie d'échanges. Elles réussirent à imposer le label corporatif comme un gage de qualité. «Il est difficile d'imaginer un système de défense contre la fraude plus ingénieux, plus complet, mieux agencé dans chacune de ses parties, que le système dont les corporations de métiers ont imposé les contraintes à l'activité commerciale et industrielle»¹.

A travers l'analyse que nous avons menée dans cette première partie transparaît le principal problème méthodologique de l'histoire économique, à savoir l'impossibilité fréquente de tester la pertinence du modèle construit. Confrontés à des données ni suffisamment nombreuses ni suffisamment fiables pour la période qui nous intéresse, nous n'avons pu tester empiriquement la thèse que nous défendons ou, tout au moins, ses implications. Si le dispositif corporatif de contrôle de la qualité des produits offerts a effectivement permis à ces organisations de réduire l'incertitude en associant aux produits de leurs membres une réputation de bonne qualité alors les produits bénéficiant du label corporatif devaient être plus facilement commercialisés que les autres. Il aurait donc été intéressant de vérifier si le volume des ventes des artisans corporatifs était significativement différent de celui des artisans indépendants et, le cas échéant, d'évaluer la prime de prix dont les produits corporatifs bénéficiaient. Faute de pouvoir répondre empiriquement à ces questions, nous avons dû nous contenter de ce que la théorie et les règlements corporatifs nous suggéraient.

A l'issue de cette première partie, nous ne pouvions que nous interroger sur le problème de la proportionnalité réglementaire, c'est-à-dire sur le caractère approprié des mesures restrictives adoptées par rapport à l'objectif visé. Le principe de l'obligation corporative, la réglementation technique, le système d'apprentissage et la police

¹ M. de GAILHARD-BANCEL, 1912, p. 263.

professionnelle étaient certes propres à garantir aux consommateurs l'achat de produits de qualité minimale mais ils étaient également de nature à offrir aux artisans corporatifs la possibilité de capter des rentes tant sur le marché des produits finis que sur le marché du travail qualifié (partie II). Selon nous, la cartellisation de l'organisation corporative soutenue par le paradigme dominant surestime le pouvoir de pression des artisans urbains sur les autorités locales et sous-estime les dimensions concurrentielle de l'économie corporative. En d'autres termes, nous pensons qu'au Moyen Âge les corporations n'avaient pas les moyens d'ériger à l'entrée des marchés économiques et politiques des barrières suffisamment solides pour mener à bien une telle stratégie.

Le détournement de l'organisation corporative à des fins monopolistiques supposait l'achat de privilèges qui, jusqu'à la fin du XV^{ème} siècle, demeurerait hors de portée de la plupart des corporations. La structure institutionnelle et politique des villes médiévales européennes maintenait ces organisations dans une position subordonnée aux intérêts du groupe le plus puissant - celui des marchands - et ne les protégeait pas des pressions concurrentielles des artisans indépendants et étrangers approvisionnant les centres urbains de leurs produits. Cependant, les conditions économiques locales nuançaient cette situation générale. Le pouvoir de marché des corporations résultait d'interactions complexes entre des facteurs politiques - nature du législateur et influence des marchands sur les gouvernements urbains - et des facteurs économiques - élasticité et origine de la demande et diversité des sources d'offre. La combinaison de ces différents éléments nous a permis de définir des secteurs d'activités plus favorables à la captation de rentes que d'autres. Les marchés des services et de l'alimentation, bien que soumis à la surveillance des autorités publiques, offraient les plus grandes possibilités de monopolisation. Sur les marchés des biens durables régnait une concurrence monopolistique. Seule l'offre de produits haut de gamme pouvait permettre aux corporations appartenant à cette branche d'exploiter des rentes de monopole. En revanche, quel que soit le secteur d'activité, les corporations bénéficiaient de monopsones légaux sur les marchés urbains du travail qualifié.

Les conclusions auxquelles nous avons abouti au terme de cette analyse de la structure des marchés urbains contraste avec la vision monopolistique traditionnelle. Concurrence monopolistique et monopsonne n'ont pas les mêmes conséquences que le monopole sur les performances économiques des villes médiévales. Plus précisément, nous avons montré qu'ils pouvaient avoir, *in fine*, des effets nets bénéfiques pour l'essor des sociétés du Bas Moyen

Age. Le monopsonne corporatif encourageait l'investissement en capital humain spécifique tant du côté des maîtres que du côté des valets ou des apprentis. Il incitait les premiers à former leurs employés en assurant le recouvrement des coûts de formation par le versement de salaires inférieurs au coût marginal du travail. Il offrait aux seconds des garanties d'embauche et des perspectives de carrière leur permettant de rentabiliser leur investissement en compétences spécifiques. Cet effet était d'autant plus bénéfique qu'il n'existait alors pas d'autre système de formation. Par conséquent, le rendement social du monopsonne corporatif était supérieur à son rendement privé et surtout à son coût social. Il a accéléré l'accumulation de capital humain et fournit une large part des biens publics qu'offrent aujourd'hui nos systèmes d'enseignement. Sur les marchés des produits finis, la concurrence monopolistique a également profité aux économies médiévales. Les forces concurrentielles maintenaient les prix proches de leur niveau d'équilibre et minimisaient l'écart entre les quantités offertes et les quantités demandées. L'aspect monopolistique s'exprimant par la différence positive entre prix et coût marginal de production permettait de stimuler les innovations et d'améliorer les capacités d'autofinancement de producteurs contraints par le faible développement des marchés des capitaux et la petite taille des unités de production. Dans le contexte institutionnel spécifique des villes du Bas Moyen Age, les effets positifs générés par l'organisation corporative de l'industrie artisanale étaient donc supérieurs aux effets négatifs qu'elle pouvait engendrer.

Cette conclusion générale d'efficience économique des corporations médiévales ne remet toutefois pas en cause la pertinence de la critique formulée par A. SMITH à leur rencontre. Elle en relativise simplement la portée. Le comportement monopolistique des corporations de l'époque moderne n'est pas transposable au Moyen Age. Entre le XIII^{ème} et le XV^{ème} siècle, ces organisations ont contribué positivement au développement de l'Occident et ont stimulé le développement d'une économie d'échanges. Cette tendance ne s'est inversée qu'avec l'émergence d'un nouveau monde politique et économique à la fin du XV^{ème} siècle. Des dispositifs institutionnels moins contraignants pouvaient désormais se substituer aux corporations pour assurer le bon fonctionnement des marchés et la loyauté des transactions commerciales. L'intégration des marchés locaux et l'amélioration des moyens de communication atteignaient un niveau de développement suffisant pour permettre aux activités de signal de fonctionner plus efficacement. L'institutionnalisation d'une éthique commerciale et le perfectionnement du système légal pouvaient pourvoir à une meilleure exécution des contrats. La standardisation des produits résultant de l'augmentation de

l'échelle de production tendait à homogénéiser la qualité des marchandises que les consommateurs, désormais familiarisés avec les normes d'évaluation, pouvaient mieux apprécier. L'atténuation des problèmes d'asymétries de l'information associée à une plus grande efficacité des mécanismes de marchés et des tribunaux ont progressivement fait perdre aux corporations leur légitimité. Créées pour éliminer les obstacles que le marché seul ne pouvait surmonter, elles n'avaient désormais plus de raison d'être.

Dans ce nouvel ordre économique où elles n'avaient plus leur place, les corporations ne doivent leur persistance qu'à un comportement politique rationnel prenant le pas sur leur inefficacité économique. Le mariage entre l'Etat et l'industrie, destiné à produire et à partager des rentes de situations rend compte de l'excessive longévité de l'organisation corporative du travail. A la fin du XV^{ème} siècle, l'Etat-Nation se charge du maintien de l'ordre à la place du seigneur local ou des organisations privées. Cette modification de la structure politique accentue la concurrence entre les différents groupes de pressions et favorise la transformation des corporations en organisation recherchant des rentes. L'Ancien Régime est tout disposé à échanger ses services, sa protection et sa justice contre le revenu que lui assureraient ces corps organisés. Dès lors, l'impératif financier du revenu royal fait que l'on choisit d'ignorer le coût en efficience que les corporations auraient pour l'industrie moderne. L'apparition des Etats Nationaux comme formes dominantes de l'organisation politique européenne fit donc passer les corporations du statut d'organisations palliant les défaillances du marché au statut d'organisations prédatrices.

Les organisations, comme les institutions, ne sont pas nécessairement optimales. Ainsi que D. NORTH (1973, 1981, 1990) l'a rappelé, à travers l'histoire, certaines d'entre elles ont été non seulement inefficaces mais parfois aussi prédatrices. Comprendre leur subsistance nécessite de réintroduire dans l'analyse la réalité du temps historique. Dresser comme nous l'avons fait dans le corps de notre thèse un tableau a-chronique des corporations suppose de sacrifier leur évolution et l'identification des causes de cette évolution. Au plan historique, cette démarche peut donc être complétée en intégrant les ruptures de l'histoire, les facteurs politiques et sociaux nécessaires à la compréhension de l'émergence, du fonctionnement et de la disparition des organisations ou des institutions. Les corporations se modelèrent sur les vicissitudes de l'histoire de l'Occident. Elles naquirent dans les seigneuries et dans les villes. Elle suivirent la formation des Etats et subirent le contrecoup de l'expansion des marchés européens. L'introduction de travaux d'histoire politique ou d'autres disciplines des sciences

sociales serait ici nécessaire pour expliquer de la manière la plus complète et la plus cohérente la dimension globale et incertaine de l'évolution des corporations.

Enfin, soulignons que le tableau que nous venons de dresser de l'organisation corporative de l'industrie artisanale ne reflétait qu'une faible part de l'économie médiévale. Le rôle des marchés n'était jamais que secondaire dans la régulation de la vie économique. Le système féodal n'était pas géré en fonction de mobiles économiques. La confusion entre l'économique et le non économique en est un trait caractéristique. Apparaît alors le danger d'une application mécanique de certains schémas de l'analyse économique à cette période de l'histoire. Si l'une des forces de notre analyse découle précisément de son usage explicite de la théorie économique, c'est également l'une de ses faiblesses. Le déterminisme économique simpliste dans les comportements des agents ou de certains groupes sociaux amène à négliger les autres logiques d'action. Or, aucune société n'a peut être plus considéré l'individu dans toutes ses dimensions que le Moyen Age. Les comportements individuels étaient dictés par toutes sortes de mobiles : les coutumes et le droit, la magie et la religion induisaient l'individu à se conformer à des règles de comportement qui lui permettaient en définitive de fonctionner dans le système économique. La production n'était pas encore une sphère autonome. Les corporations étaient encadrées dans l'existence sociale du Moyen Age. Elles étaient destinées à protéger l'organisation économique dominante de la société contre l'ingérence des pratiques de marché. Elles garantissaient le fonctionnement des marchés tout en restreignant leurs champs d'action dans les limites étroites des villes. Elles n'ont pas été créées pour étouffer la concurrence mais pour la contenir. Paradoxalement, les corporations étaient tout autant les protectrices des marchés que les instruments qui les empêchaient de s'étendre. En cela, elles n'ont fait qu'incarner l'esprit de l'époque mais elles ne l'ont pas initié. La tendance à limiter le jeu de la concurrence existait avant elles. La structure des marchés médiévaux n'est donc pas le simple fait des corporations mais résulte d'autres facteurs limitatifs inhérents aux sociétés médiévales. La question est de savoir lesquels.

ANNEXE I :

Nomenclature des principaux métiers médiévaux

Dénomination médiévale	Dénomination moderne	Nombre d'artisans corporatifs à Paris en 1292
<i>Archers</i>	Fabricants d'arcs et flèches	8
<i>Armuriers</i>	Fabricants des vêtements portés sous le haubert	22
<i>Barilliers</i>	Fabricants de barils	6
<i>Batteurs d'archal</i>	Fabricants d'oripeau	2
<i>Batteurs d'estain</i>	Fabricants de feuilles d'étain	#
<i>Batteurs d'or et d'argent à filer</i>	Fabricants de fils d'or et d'argent	8
<i>Batteurs d'or et d'argent en feuilles</i>	Fabricants de feuilles d'or et d'argent	6
<i>Baudroiers</i>	Apprêteurs de gros cuir	15
<i>Blaetiers</i>	Marchands de grains en gros	4
<i>Blasonniers</i>	Artisans peignant les armoiries et le blason sur les selles de cuir	2
<i>Boîtiers</i>	Fabricants de serrures pour boîtes et coffres	15
<i>Borreliers</i>	Fabricants de colliers de cheval	24
<i>Bouchers</i>	Bouchers	42
<i>Boucliers de fier, d'archal et de laiton</i>	Fabricants de boucles en fer et en laiton	36
<i>Boursiers en lac</i>	Fabricants de pièces d'étoffes de soie ouvree pour les tailleurs	2
<i>Boursiers et braiers</i>	Fabricants de braies, hauts-de-chausses et bourses de cuir	45
<i>Boutonniers et deyciers</i>	Fabricants de dés à coudre	16
<i>Braaliers de fil</i>	Fabricants de braies ou hauts-de-chausses en fil	6
<i>Brodeurs et chasubliers</i>	Fabricants d'ornement d'église (étoles, aubes,...)	14
<i>Buffetiers</i>	Fabricants de buffets et bahuts	51
<i>Çavetiers</i>	Artisans raccommodant les vieilles chaussures	140
<i>Çavetonniers</i>	Fabricants de petits souliers de basane	#
<i>Cervoisiars</i>	Brasseurs de cervoise, de bière	37
<i>Chandeliers de sieu</i>	Fabricants de chandelles de suif	71
<i>Chanevaciers</i>	Marchands de grosse toile de chanvre	#
<i>Chanvriers</i>	Marchands de chanvre	2
<i>Chapeliers de coton</i>	Fabricants de chapeaux et bonnets de coton	47
<i>Chapeliers de feutre</i>	Fabricants de chapeaux en laine d'agneaux	7
<i>Chapeliers de fleurs</i>	Fabricants de guirlandes de fleurs ornant les chapeaux	7
<i>Chapeliers de paon</i>	Fabricants de chapeaux ornés de plumes de paon	5
<i>Chapuseurs</i>	Fabricants de la charpente en bois des selles	11
<i>Charpentiers</i>	Charpentiers	98
<i>Chaussiers ou chaussetiers</i>	Fabricants de la partie inférieures des chausses	61
<i>Cochetiers</i>	Charpentiers de navires	7
<i>Conréurs de vair ou pelletiers</i>	Fabricants de robes et manteaux de fourrures	29
<i>Cordiers</i>	Fabricants de cordes	26
<i>Cordouaniers</i>	Fabricants de sandales et grandes bottes de cuir	226
<i>Corroyeurs</i>	Fabricants de ceintures de cuir	81

Dénomination médiévale	Dénomination moderne	Nombre d'artisans corporatifs à Paris en 1292
<i>Courtepointiers</i>	Fabricants de couvertures de soie ou de laine	8
<i>Coutelliers faiseurs de manches</i>	Fabricants des manches de couteaux	22
<i>Coutiers</i>	Fabricants de coussins et oreillers	8
<i>Crespiniers de fil et de soie</i>	Fabricants de coiffes de dames et de taies d'oreillers	32
<i>Cristalliers et pierriers</i>	Fabricants d'objets en cristal et pierres fines	18
<i>Cuisiniers</i>	Cuisiniers	21
<i>Deiciers</i>	Fabricants de dés à jouer	7
<i>Doubletliers</i>	Artisans doublant intérieurement d'étoffe les vêtements fabriqués par les tailleurs	#
<i>Escriniers</i>	Fabricants de boîtes et écrins	2
<i>Escuelliers</i>	Fabricants d'écuelles et verres à boire en bois	9
<i>Espingliers</i>	Fabricants d'épingles	10
<i>Faiseurs de nattes</i>	Fabricants de nattes tressées de paille ou de jonc	#
<i>Faiseuses d'aumônières sarrasinoises</i>	Fabricants de bourses ou sacs portés à la ceinture	3
<i>Feiniers</i>	Marchands de foin	22
<i>Feiseurs de claus</i>	Fabricants de clous	7
<i>Feseresses de chapeaux d'orfroï</i>	Coiffures brodées en or et en perles (orfreis)	5
<i>Fèvres coutelliers</i>	Couteliers	2
<i>Fèvres et marissaux</i>	Ouvriers travaillant le fer et maréchal ferrant	#
<i>Filandiers</i>	Artisans transformant le chanvre ou le lin en fil par l'étirage ou la torsion du fuseau	#
<i>Filandiers</i>	Fileurs de laine	5
<i>Fillaresses de soie à grands et à petits fuseaux</i>	Fileuses de soie sur fuseaux	8
<i>Fondeurs et molleurs</i>	Mouleurs de boucles et fermoirs en cuivre	2
<i>Forbères</i>	Fourbisseurs d'épées	35
<i>Forcetiers</i>	Fabricants de faux et de ciseaux	11
<i>Foulons</i>	Artisans chargés de dégraisser et d'aplanir la laine	24
<i>Fourreurs de chapeaux</i>	Fabricants de chapeaux de fourrure	#
<i>Fremailliers de laiton</i>	Fabricants d'anneaux et fermoirs en laiton	5
<i>Frepriers</i>	Fripriers, marchands de vêtements d'occasion	121
<i>Fruitiers</i>	Fruitiers	17
<i>Gainiers de fourreaux</i>	Fabricants des fourreaux et gaines de cuir des épées	52
<i>Gantiers</i>	Fabricants de gants en peau de mouton et de veau	21
<i>Garnisseurs de gaines</i>	Fabricants des garnitures de fourreaux	4
<i>Greifriers</i>	Fabricants d'une armure pour les jambes	#
<i>Harengiers</i>	Poissonniers de mer	9
<i>Haubergiers</i>	Fabricants de cottes de mailles en fer (haubert)	4
<i>Heaumiers</i>	Fabricants de casques ou heaumes	#
<i>Huchers</i>	Fabricants de sièges et fauteuils	#

Dénomination médiévale	Dénomination moderne	Nombre d'artisans corporatifs à Paris en 1292
<i>Huchiers</i>	Ebénistes	29
<i>Huiliers</i>	Fabricants d'huile d'olives, d'amandes et de noix	43
<i>Huissiers</i>	Fabricants de portes	#
<i>Laceurs de fil et de soie ou dorelotiers</i>	Fabricants de rubans et lacets en fil et en soie	14
<i>Lampiers</i>	Fabricants de lampes et chandeliers	5
<i>Liniers</i>	Marchands de lin	18
<i>Lormiers</i>	Fabricants de freins, rênes, longe et mors	39
<i>Maçons</i>	Maçons	104
<i>Mégissiers</i>	Tanneurs	23
<i>Merciers</i>	Merciers	70
<i>Meuniers</i>	Meuniers	56
<i>Orfèvres</i>	Orfèvres	116
<i>Oubliers</i>	Pâtisseries	104
<i>Oyers</i>	Rôtisseurs de viande rouge	3
<i>Peintres-séliers</i>	Artisans peignant et dorant la charpentes des selles qu'ils recouvraient de cuir	51
<i>Peintres-Ymagiers</i>	Fabricants d'images de saints	33
<i>Passementières</i>	Fabricants de passements (tissu plat et étroit de fil d'or, de soie,... qui orne les meubles ou les habits)	3
<i>Patenôtriers</i>	Fabricants de patenôtres ou chapelets	14
<i>Peigniers-lanterniers</i>	Fabricants de lanternes en corne ou ivoire	3
<i>Plâtriers</i>	Plâtriers	36
<i>Poissonniers d'eau douce</i>	Poissonniers d'eau douce	10
<i>Potiers d'estain</i>	Fabricants de vaisselle en étain	54
<i>Potiers de terre</i>	Potiers de terre	#
<i>Poulailliers</i>	Éleveurs et marchands de volailles et gibiers	49
<i>Pourpointiers</i>	Fabricants de pourpoints (vêtement court remplaçant les longues robes)	#
<i>Regrattiers</i>	Épiceries	120
<i>Saussiers</i>	Sauciers	7
<i>Serreurs</i>	Serruriers	27
<i>Tabletters</i>	Fabricants de tables en buis ou cypres	21
<i>Tailleurs de pierre</i>	Tailleurs de pierre	12
<i>Tailleurs de robes</i>	Fabricants de longues robes (<i>cotte hardie</i>) portées par les seigneurs	196
<i>Tameliers</i>	Boulangers	62
<i>Tapissiers de tapis nostrés</i>	Fabricants de gros tapis de laine	24
<i>Taverniers</i>	Marchands de vin	86
<i>Teinturiers</i>	Teinturiers	17
<i>Tisserandes de queuvrechiers de soie</i>	Tisserandes de couvre-chef en soie	4
<i>Toisserans de lange</i>	Tisserands de toile	15
<i>Tonnellers</i>	Fabricants de tonneaux	#

Dénomination médiévale	Dénomination moderne	Nombre d'artisans corporatifs à Paris en 1292
<i>Tréfiliers de fer ou d'archal</i>	Fabricants de fil de fer	8
<i>Veilliers</i>	Fabricants de vrilles	#
<i>Voirriers</i>	Peintres de vitraux	17
<i>Ymagiers-tailleurs</i>	Sculpteurs de crucifix	24

Légende :

: information non disponible

Source :

La répartition des artisans parisiens entre les différents métiers organisés en corporations provient du *Registre de la Taille de 1292* publié initialement par M. GERAUD (1837, Collection des documents inédits) et cité par E. MARTIN SAINT-LEON, 1909, pp. 219-225.

ANNEXE II :

Réglementations qualitatives des corporations référencées

dans le Livre des Métiers d'Etienne Boileau (1260)

Corporation	Normes qualitatives	Réglementation de l'activité
Armuriers (1296)	oui	* autorisation de colporter accordée aux maîtres pauvres #
Attacheurs	oui	
Barilliers	oui	* interdiction pour les étrangers de vendre des produits inférieurs à la qualité corporative
Batteurs d'archal	oui	* interdiction de héler les clients des autres * interdiction d'utiliser les outils des confrères
Batteurs d'étain	#	#
Blasonniers	oui	#
Blatiers	#	#
Boitiers	oui	#
Boucliers d'archal	#	* obligation de travailler à la vue du public
Bourelers	oui	* obligation de préciser la matière première utilisée auprès de l'acheteur
Boutonniers	oui	* interdiction de travailler pour quelqu'un n'appartenant pas au métier * interdiction de colporter les jours de marchés si les étaux ne sont pas tous occupés aux halles
Cervoisiers	oui	* obligation de vendre dans l'échoppe pour éviter les fraudes
Chandeliers de suif	oui	* interdiction de colporter ou de faire colporter le dimanche * nombre de colporteurs limité à deux par maîtres * droit d'inspection absolu des jurés * obligation de travailler dans l'échoppe
Chanevaciers	#	* interdiction pour les forains de vendre au détail (motif : perte de revenus fiscaux pour le roi) * interdiction de colporter ou de faire colporter
Chapeliers de coton	oui	* interdiction pour les colporteurs extérieurs de se mettre devant les étaux des artisans * égalité des droits entre artisans corporatifs et artisans étrangers * droit de saisie accordés à tous les maîtres
Chapeliers de feutre	oui	#
Chapeliers de fleurs	#	#
Chapeliers de paon	oui	#
Chapeliers d'orfres	oui	#

Corporation	Normes qualitatives	Réglementation de l'activité
Chapuisiers de selles	oui	* dénonciation obligatoire des maîtres par leurs valets * obligation de soumettre aux jurés les produits intermédiaires achetés à l'extérieur * destruction par les jurés des produits de mauvaise qualité * obligation de chef d'œuvre pour prouver ses compétences * droit à la part de marché
Charpentiers	oui	#
Chaussetiers	#	* interdiction de colporter ou de faire colporter (motif : éviter la fraude) * possibilité d'ouverture des échoppes le dimanche à tour de rôle
Chavetonniers	oui	#
Cordiers	oui	#
Cordonniers	oui	* interdiction de mélanger produits neufs et d'occasion
Corroyeurs	oui	#
Corroyeurs de ceinture	oui	* interdiction de sous-traiter sauf pour ceux qui font des ceintures avec des plaques en argent * interdiction de vendre hors des murs de Paris sauf dans les foires * interdiction de colporter * possibilités pour les femmes d'ouvrir leur échoppe
Couteliers - faiseurs de manches	oui	* interdiction de sous-traiter à l'extérieur du métier
Cristalliers	oui	#
Cuisiniers	oui	* interdiction d'attirer les clients arrêtés devant d'autres étaux * interdiction de critiquer les produits des confrères * interdiction d'acheter avant l'arrivée physique des marchandises sur le marché
Drapiers de soie	oui	* interdiction de travailler chez un marchand, un bourgeois ou toute personne autre qu'un noble
Ebénistes	oui	#
Epingliers	#	* interdiction de sous-traiter
Fabricants d'arcs et de flèches	libre fabrication	#
Fabricants d'armoires, coffres et buffets	oui	* interdiction de prêter des outils à des valets embauchés à la journée
Fabricants d'aumonières sarrazinoises	oui	#
Fabricants de boîtes et écrins en bois	#	#
Fabricants de boucles de fer	oui	#

Corporation	Normes qualitatives	Réglementation de l'activité
Fabricants de bourses et hauts de chausse en cuir	oui	* interdiction de colporter pour les valets (y sont autorisés les maîtres et leurs femmes) * contrôle obligatoire des produits étrangers par les jurés * interdiction d'attirer les clients arrêtés devant d'autres étaux
Fabricants de braies et hauts de chausse en fil	oui	#
Fabricants de courte-pointes	oui	#
Fabricants de dés à jouer	oui	* interdiction d'acheter à terme * inspection obligatoire des produits étrangers par les jurés
Fabricants de faux (1291)	#	* demande de rattachement de trois fabricants de trompettes
Fabricants de feuilles d'or et d'argent	#	#
Fabricants de fil d'or et d'argent	oui	
Fabricants de gaines et fourreaux en cuir	oui	* interdiction de faire travailler un valet en dehors de la ville
Fabricants de garnitures en fer et cuivre pour étuis	oui	* dénonciation mutuelle obligatoire * rémunération des jurés pour leurs inspections
Fabricants d'écuellles et autres récipients de bois	#	#
Faiseurs de crépines	#	* interdiction de colporter ou de faire colporter
Faiseurs de lacets en fil et en soie	oui	#
Faiseurs d'images saintes et de crucifix	oui	#
Fèvres de couteliers	#	#
Fileuses de soie à grands fuseaux	#	* interdiction de travailler hors de l'échoppe
Fileuses de soie à petits fuseaux	#	#
Fondeurs et mouleurs de boucles de cuivre	oui	#
Foulons	oui	* interdiction de se faire payer en nature (problèmes d'évaluation)
Révisions de 1298		#
Fourbisseurs d'épées	oui	* interdiction de colporter sauf pour les pauvres maîtres * délimitation de l'activité par rapport aux garnisseurs
Révisions de 1298		
Fourreurs de chapeaux	oui	* dénonciation de la mauvaise qualité des chapeaux qu'on pouvait leur demander de fourrer * droits de police et de saisie accordés à tous les membres
Fremailleurs de laiton (fabricants de fermoirs)	oui	* possibilité de colporter ou faire colporter
Fripiers	oui	#

Corporation	Normes qualitatives	Réglementation de l'activité
Canitiers	oui	* interdiction de colporter * ventes autorisées à tour de rôle le dimanche
Haubergiers	non	#
Huiliers	quantité réglementée	#
Imagiers	oui	#
Jaugeurs	loyauté	
Lampiers	oui	* réglementation de la commission
Lormiers	oui	* interdiction de travailler hors de l'échoppe * possibilité de sous-traiter à l'extérieur de la ville * possibilité de vendre le dimanche * dénonciation mutuelle obligatoire * délimitation de l'activité du métier par rapport aux bourreliers * interdiction de colporter ou de faire colporter
Révisions de 1291 Révisions de 1304		
Maçons, tailleurs de pierre, plâtriers et morteliers	oui	* dénonciation mutuelle obligatoire
Marchands de chanvre	oui	* interdiction d'avoir un courtier * fixation de la commission
Marchands de foin	oui	* interdiction d'exercer en même temps certains métiers * obligation d'accompagner son courtier pour éviter qu'il ne triche les clients
Marchands de lin	oui	* interdiction de colporter ou de faire colporter
Merciers	oui	#
Mesureurs de blé	loyauté	* réglementation de la commission prélevée sur les quantités à mesurer
Méuniers	oui	* réglementation de la commission prélevée sur le grain à moudre
Orfèvres	oui	#
Ouvriers de fer	#	* possibilité de travailler hors de l'échoppe
Ouvriers de menues œuvres en plomb et en étain	#	#
Patentier d'ambre et de jayet	#	#
Patentiers de corail et coquilles	oui	#
Patentiers d'os et de corne	oui	#
Patentiers et faiseurs de boutons et anneaux	oui	#
Pâtisiers	oui	#

Corporation	Normes qualitatives	Réglementation de l'activité
Pêcheurs dans les eaux du Roi	oui (taille)	#
Peigniers – Tabletiers	oui	#
Poissonniers d'eau de mer	oui	* interdiction d'acheter le poisson avant son arrivée à Paris
Poissonniers d'eau douce	oui	* interdiction de critiquer les produits des confrères
Potiers de terre	oui	* interdiction de travailler en chambre * interdiction de colporter
Potiers d'étain	oui	* interdiction pour les étrangers de vendre des produits inférieurs à la qualité corporative
Poulaillers	oui	* interdiction de colporter ou de faire colporter
Regratiers	oui	* interdiction d'acheter des matières premières avant leur arrivée sur le marché * droit de lot * interdiction d'achat et de vente à terme * interdiction d'association avec des maîtres d'autres métiers
Regratiers de sel et pain	oui	#
Rubannières de soie	oui	* possibilité de travailler hors de l'échoppe
Savetiers	oui	#
Selliers en cuir de cordoue	oui	* visite des jurés au moins une fois par mois * dénonciation mutuelle obligatoire * interdiction de refuser les visites des jurés * assemblée des maîtres pour juger de la qualité des produits saisis par les jurés * interdiction de vendre des produits fabriqués hors de la ville sans inspection des jurés * interdiction d'interpeller les chaland * droit à la part de marché
Serruriers	oui	#
Tailleurs de robes Révisions de 1293	oui	# * obligation pour le tailleur d'avoir une échoppe en ville * délimitation des activités des tailleurs et des fripiers
Tanneurs	oui	* description du contrôle du pain * droit à la part de marché réservé aux artisans indigènes
Tapissiers de tapis nostrés	oui	* interdiction de colporter ou de faire colporter * interdiction pour les étrangers de vendre des produits de mauvaise qualité
Tapissiers de tapis sarrasinois	oui	#

Corporation	Normes qualitatives	Réglementation de l'activité
Taverniers	normes quantitatives	* liberté des prix
Teinturiers	oui	#
Révisions de 1291		* interdiction de sous-traiter
Tisserands de couvre-chef en soie	#	* interdiction de travailler pour quelqu'un n'appartenant pas au métier
Tisserands de toile (1296)	oui	#
Tisserands-drapiers	oui	* limitation du nombre de métiers à tisser * interdiction d'avoir des métiers à tisser hors de l'échoppe * interdiction d'entente entre maîtres * limitation de la longueur de l'étau * possibilité d'embaucher des valets teinturiers * obligation pour sous-traitants de se faire payer comptant * fixation des prix
Révisions de 1285		
Tréfiliers d'archal	#	#
Tréfiliers de fer	#	#

Légende :

: aucune indication de ce type de réglementation

ANNEXE III :

Possibilités et gains des fraudes sur la qualité des produits des principales industries médiévales

Produits	Caractéristiques Inobservables	Défauts éventuels	Conséquences	Causes	Méthodes de camouflage	Profit de la tricherie
Vaisselle et lingots d'or et d'argent	* Valeur intrinsèque	* Altération de la qualité des métaux employés	* Moindre valeur de réserve que celle anticipée * Altération de l'aspect des objets concernés	* Substitution d'alliages aux métaux purs	* Couverture de l'alliage avec une fine couche de métaux précieux	* 80%
Bijoux	* Valeur intrinsèque	* Altération de la qualité des pierres utilisées	* Moindre valeur de réserve que celle anticipée * Altération de l'aspect des bijoux	* Substitution de verre sans valeur aux pierres précieuses	* Utilisation de verre teinté	* 80%
Vaisselle et ustensiles en étain	* Longévité * Sécurité * Valeur intrinsèque	* Altération de la qualité de l'alliage	* Décoloration * Altération de l'aspect des objets concernés * Empoisonnement au plomb	* Utilisation de plomb	* Camouflage inutile car défauts indétectables	* 33%
Clous, pinces, couteaux, fer à chevaux	* Résistance * Efficacité	* Fragilité du métal * Trop grande souplesse du métal	* Bris du métal sous pression (ex : la tête d'un marteau peut se casser sur une pierre) * Malléabilité trop importante (ex : les clous se tordent après quelques coups de marteau)	* Trop forte densité de carbone * Insuffisante densité de carbone	* Camouflage inutile car défauts indétectables	* 30 à 45%
Vaisselle, casseroles et ustensiles de divers métaux	* Longévité * Efficacité	* Faible résistance * Fragilité du métal	* Rouille rapide du métal * Bris du métal sous de faibles chocs (ex : faible résistance des fers à chevaux)	* Mauvaise composition des alliages * Métal insuffisamment chauffé avant d'être travaillé	* Camouflage inutile car défauts indétectables	* 30 à 45%
Métaux moulés	* Résistance * Efficacité	* Fragilité du métal	* Bris du métal sous de faibles chocs ou sous la chaleur	* Existence de cavités internes dues à un mauvais moulage	* Camouflage inutile car défauts indétectables	* 30 à 45%
Tables, chaises, coffres	* Résistance * Longévité	* Fragilité des objets	* Bris des objets * Perte des joints * Accidents corporels	* Fabrication à partir de bois vert * Mauvaises fixations	* Décorations et peintures	#
Chariot, portes, manches	* Résistance * Efficacité	* Fragilité des objets	* Fendillement du bois * Risque d'accidents	* Fabrication à partir de bois vert	* Décorations et peintures	#

Produits	Caractéristiques Inobservables	Défauts éventuels	Conséquences	Causes	Méthodes de camouflages	Profit de la tricherie
Armes	* Résistance * Efficacité	* Fragilité	* Non résistance des armes au combat * Risque de mort	* Imperfections liées au travail du métal et du bois (cf. ci-dessus)	* Camouflage inutile car défauts indétectables	* 30 à 45%
Armures	* Résistance * Efficacité	* Fragilité * Rapide détérioration	* Transperçement de l'armure par les armes des adversaires	* Imperfection du métal	* Camouflage inutile car défauts indétectables	* 30 à 45%

Légende : # : absence de données suffisantes pour proposer une estimation du gain de la fraude

Sources et méthodes d'estimation : cf. addendum page suivante

ADDENDUM A L'ANNEXE III

1 / Sources :

Toutes les sources que nous avons utilisées pour obtenir ces estimations apparaissant en bibliographie, nous ne mentionnerons ici que les principales :

- La description des produits et des méthodes de production sont issues de trois synthèses sur les industries médiévales :
 - J. BLAIR et N. RAMSAY, 1991, *English Medieval Industries : Craftsmen, Techniques and Products*.
 - H. SWANSON, 1989, *Medieval Artisans*.
 - L. SALZMAN, 1923, *English Industries in the Middle Ages*.
- Toutes les informations concernant les industries textiles proviennent des recherches de J. MUNRO, 1994, *Textiles, Towns and Trade*.
- Les descriptions se rapportant à l'industrie métallurgique apparaissent dans :
 - J. CHERRY, 1992, *Medieval Craftsmen – Goldsmiths*.
 - H. COTTERELL, 1929, *Old Pewter*.
 - C. FFOULKES, 1988, *The Armourer and his Craft*.
 - J. HATCHER, 1973, *English Tin Production and Trade before 1550*.

Ces travaux offrent la plupart des informations relatives aux défauts éventuels des produits artisanaux, à leurs causes et conséquences ainsi que les méthodes utilisées pour les camoufler (colonne 2 à 5). Ils fournissent également les informations techniques qui nous ont permis de calculer les estimations présentées dans la dernière colonne de notre tableau.

2 / Méthode d'estimation des profits générés par les fraudes sur la qualité des produits :

Nous avons estimé les gains de la fraude pour les artisans comme l'économie de coûts qu'ils pouvaient obtenir par rapport aux coûts de production qu'ils supporteraient en fabriquant des articles non défectueux, c'est-à-dire des articles de qualité égale à celle correspondant aux normes minimales de production imposées par leur corporation.

- *Estimations relatives à l'industrie textile¹ :*

- a) La laine représentait un tiers du coût total de production d'un vêtement. Le prix de la fine laine était deux fois plus élevé que celui de la laine la plus commune. Par conséquent, en substituant cette dernière à de la fine laine, les fabricants de vêtements pouvaient diminuer leurs coûts d'environ 15% (J. MUNRO, 1994, pp. 14-15).
- b) Le tissage de la laine exigeait trois étapes préalables : le lavage, le cardage et le peignage de celle-ci. Selon J. MUNRO (1994, p. 52), l'ensemble de cette préparation représentait 3% du coût de total d'un vêtement. N'ayant aucune information sur la décomposition de ce coût entre les trois étapes citées, nous avons choisi de considérer que chacune d'elles représentait la même proportion. En d'autres termes, en éliminer une permettait à l'artisan d'économiser 1% de son coût de production.
- c) En foulant au minimum la laine, les fabricants de vêtements pouvaient réduire leurs coûts d'environ 5%. En effet, J. MUNRO (1994, p. 52) estime que le coût du foulage représentait 5% du coût total de production.
- d) Les teintures performantes représentaient un vingtième du coût d'un vêtement ordinaire et la moitié du coût d'un vêtement utilisant une couleur à la mode. En revanche, les teintures bon marché imitant ces couleurs pouvaient être achetées pour quelques pennies (J. MUNRO, 1994, pp. 39-45). Par conséquent, en remplaçant les premières par les secondes, les fabricants de vêtements pouvaient gagner entre 5 et 35% sur leur coût de production.
- e) Pour les autres types de vêtements, J. MUNRO (1994) estime que la principale possibilité de fraude tenait à la qualité de la teinture utilisée. Elle générerait des profits similaires, c'est-à-dire compris entre 5 et 35% du coût de production usuel.

¹ Ces estimations figurent dans le tableau 1-1 présenté dans le chapitre 1 de la première partie de ce travail.

- *Industries du cuir*

- a) Estimer les économies sur le tannage est délicat dans la mesure où elles résultent de l'accélération de ce processus ce qui permettait aux tanneurs de faire un meilleur usage du capital fixe. Ils pouvaient s'occuper de plus de peaux avec moins de cuves. Ils pouvaient multiplier la vitesse de tannage par six, réduire le temps de transformation de peaux en cuir de six à trente-six semaines. Puisque les coûts fixes représentaient environ 60% du coût du tannage, en accélérer le processus le réduisait d'environ 50% (H. SWANSON, 1989, pp. 52-54).
- b) Parfois, les artisans en aval des tanneurs pouvaient profiter des économies précédentes. Le travail des selliers ou des cordonniers représentait 80% de la valeur de leur produit fini. Le coût du cuir constituait les 20% restant. En conséquence, la répercussion de l'accélération du processus de tannage sur le coût d'achat de la matière première pouvait engendrer une baisse de 10% du coût de production des produits finis (H. SWANSON, 1989, p. 54).

- *Industries métallurgiques*

- a) J. CHERRY (1992) estime qu'au minimum 80% de la valeur des objets en or ou en argent provenait de la valeur des métaux précieux qu'ils contenaient. Selon lui, la valeur de l'argent équivalait à deux cent fois celle des métaux basiques et l'or valait vingt fois plus cher que l'argent. Si les consommateurs pouvaient être trompés par des métaux communs, plus des trois quarts des coûts de production pouvaient donc être gagnés.
- b) Le plomb représentait un sixième du prix de l'étain. Les produits pouvant en contenir jusqu'à 40% sans que le subterfuge ne soit visible avant achat, les étameurs pouvaient réduire leurs coûts de production d'un tiers (H. COTTERELL, 1929).

- c) H. SWANSON (1989) estime que le prix de l'acier était égal à quatre fois celui du fer et que le fer forgé valait 2,3 plus que le fer brut. En admettant que le prix du métal représente la moitié du coût d'un article fabriqué par un forgeron - l'autre moitié étant constituée du coût du travail, des coûts fixes et du combustible - alors celui-ci pouvait substituer du fer brut à du fer forgé et diminuer ses coûts d'environ 30%. Le forgeron qui substituait du fer brut à de l'acier réduisait ses coûts d'environ 45% (H. SWANSON, 1989).

- d) Selon C. FFOULKES (1988), les armuriers pouvaient économiser entre 30 et 45% de leur coût de production en travaillant le fer au minimum.

ANNEXE IV :

Réglementations relatives

à l'apprentissage dans les corporations

référéncées dans le Livre des Métiers d'E. BOILEAU

Corporation	Nombre d'apprentis	Durée et droit d'entrée	Rachat du service	Autres dispositions contractuelles
Armuriers	#	#	#	#
Attacheurs	enfants + 1 extérieur	8 ans et 5 sols à la confrérie	6 ans et 20 sols	#
Barilliers	illimité	#	#	#
Batteurs d'archal	1	6 ans	#	#
Batteurs d'étain	illimité	#	#	#
Blasonniers	illimité	* libre négociation mais 5 sous dus par l'apprenti à la confrérie * droits dus par le maître: 5 sous à la confrérie	#	#
Blatiers	illimité	libre négociation	#	#
Boitiers	1	8 ans	7 ans et 20 sols	* fuite de l'apprenti
Boucliers d'archal	1	8 ans et 5 sols à la confrérie	6 ans et 15 sols	* exemption des droits d'entrée pour les fils de maîtres
Bourelriers	illimité	#	#	#
Boutonniers	enfants + 1 extérieur	10 ans et 5 sous à la confrérie	8 ans et 15 sous	#
Cervoisiers	illimité	libre négociation	#	#
Chandeliers de suif	enfants + 1 extérieur	6 ans et droits à négociier	#	* reprise de l'apprenti par la veuve en cas de mort de son maître
Chanevaciers	#	#	#	#
Chapeliers de coton	illimité	libre négociation	#	#
Chapeliers de feutre	1	* 7 ans et droits à négociier * 10 sous dus par l'apprenti à la confrérie	possible	* pas de condition de durée minimum de formation pour les fils ou parents du maître * autorité absolue du maître sur les apprentis * contrat conclu devant les jurés
Chapeliers de fleurs	#	#	#	#
Chapeliers de paon	illimité	libre négociation	#	#
Chapeliers d'orfres	#	8 ans	6 ans et 15 sous	* expérience minimale nécessaire d'une année en tant que maître pour prendre un apprenti

Corporation	Nombre d'apprentis	Durée et droit d'entrée	Rachat du service	Autres dispositions contractuelles
Chapiseurs de selles	enfants + 1 extérieur	* 6 ans * 6 livres de deniers, 5 sous à la confrérie * droits dus par le maître: 5 sous à la confrérie	#	#
Charpentiers	1	3 ans	#	#
Chaussetiers	illimité	durée négociable 8 sous à confrérie et 4 sous au roi	#	#
Chavetonniers	illimité	libre négociation	#	#
Cordiers	1	4 ans	#	#
Cordonniers	illimité	libre négociation	#	#
Corroyeurs	enfants + 1 extérieur	9 ans et 9 sous	#	* conditions de remplacement d'un apprenti mort * dédommagement financier d'un apprenti marié qui ne vivrait plus avec son maître : 4 denier par jours travaillé * interdiction de prendre l'apprenti d'un autre maître * interdiction pour le maître de reprendre un apprenti avant la fin des huit années théoriques de celui en fuite
Corroyeurs de ceinture	enfants + 1 extérieur	* 5 ans * 10 sous et 5 sous à la confrérie	interdit pour éviter l'insubordination des apprentis	* compétences minimales requises pour prendre un apprenti * 1 an d'expérience comme maître * exemption de droits d'entrée pour les orphelins pauvres de maître ou de valets du métier * interdiction de vendre un apprenti sauf en cas de maladie, d'exil, ... * remplacement de l'apprenti en cas d'appauvrissement ou de mort du maître
Couteliers - faiseurs de manches	enfants + 2 extérieurs	8 ans	#	* mort de maître * fuite de l'apprenti
Cristalliers	enfants + 1 extérieur	12 ans et 5 sols à la confrérie	10 ans et 20 sols	* interdiction pour un apprenti qui se rachète de prendre lui-même un apprenti * contrat à signer devant témoins * interdiction pour une veuve de reprendre un apprenti pour cause d'incompétence

Corporation	Nombre d'apprentis	Durée et droit d'entrée	Rachat du service	Autres dispositions contractuelles
Cuisiniers	1	* droits dus par le maître : 6 sous au Roi et 4 sous à la corporation * durée indéterminée	possible	* interdiction de reprendre un apprenti avant le terme théorique de la formation du précédent
Drapiers de soie	enfants + 2 extérieurs	8 ans	6 ans et 6 livres	* exemption du rachat du service pour les fils de maîtres * mort de maître * fuite de l'apprenti
Ebénistes	enfants + 1 extérieur	10 ans	8 ans et 15 sols	* fuite de l'apprenti * obligation pour l'apprenti de travailler dans la même échoppe que son maître * interdiction de vendre un apprenti
Epingliers	1	#		* contrat à signer devant deux maîtres * fuite de l'apprenti
Révisions de 1280		8 ans	6 ans et 40 sous	* interdiction de vendre un apprenti sauf en cas de mort du maître * serment de l'apprenti sur son obéissance aux règles de la corporation et aux ordres de son maître * compétences minimales requises pour prendre un apprenti
Fabricants d'arcs et de flèches	illimité	libre négociation	#	#
Fabricants d'armoires, coffres et buffets	enfants + 1 extérieur	#	#	#
Fabricants d'aumonières sarrazinoises	2	10 ans	* 6 ans et 4 livres * 8 ans et 40 sous	* interdiction de vendre un apprenti
Fabricants de boîtes et écrins en bois	1	6 ans	#	#
Fabricants de boucles de fer	enfants + 1 extérieur	10 ans	8ans et 15 sols	* interdiction de vendre un apprenti
Fabricants de bourses et hauts de chausse en cuir	1	libre négociation	#	#
Fabricants de braies et hauts de chausse en fil	illimité	6 ans et 11 sols	interdit	* expérience minimale de 2 années imposée aux maîtres pour prendre un apprenti

Corporation	Nombre d'apprentis	Durée et droit d'entrée	Rachat du service	Autres dispositions contractuelles
Fabricants de courte-pointes	#	#	#	#
Fabricants de dés à jouer	enfants + 1 extérieur	9 ans	8 ans et 20 sous	* interdiction de prendre l'apprenti d'un autre maître * possibilité de prendre un second apprenti quand le premier entame sa huitième année de formation * fuite de l'apprenti
Fabricants de feuilles d'or et d'argent	illimité	#	#	#
Fabricants de fil d'or et d'argent	illimité	#	#	#
Fabricants de gaines et fourreaux en cuir	1	9 ans	8 ans et 20 sous	#
Fabricants de garnitures en fer et cuivre pour étuis	2	8 ans et droits à négocier	#	* interdiction de prendre l'apprenti d'un autre maître
Fabricants d'écuellles et autres récipients de bois	illimité	#	#	#
Faiseurs de crépines	enfants + 1 extérieur	7 ans et droits à négocier 3 ans	#	* contrat à signer devant témoins * conditions de compétences pour prendre un apprenti
Révisions de 1290				
Faiseurs de lacets en fil et en soie	* maître seul : 1 * maître marié : 2	8 ans	6 ans et 11 sols	#
Faiseurs d'images saintes et de crucifix	enfants + 1 extérieur	10 ans	8 ans et 4 livres	#
Fèvres de couteliers	2	6 ans	#	#
Fileuses de soie à grands fuseaux	enfants + 3 extérieurs	8 ans	7 ans et 11 sols	* interdiction de prendre l'apprenti d'un autre maître
Fileuses de soie à petits fuseaux	2	8 ans	7 ans et 11 sols	* interdiction de prendre l'apprenti d'un autre maître * contrat à signer devant témoins * possibilité de vendre l'apprenti
Fondeurs et mouleurs de boucles de cuivre	illimité	#	#	#
Foulons	enfants + 2 extérieurs	#	#	* fuite de l'apprenti * obligation pour l'apprenti d'obéir à son maître
Fourbisseurs d'épées Révisions de 1298	illimité limité à 1	* libre négociation * 7 ans, * 12 sous pour le roi et 4 sous par jurés	#	* compétences minimales requises pour prendre un apprenti

Corporation	Nombre d'apprentis	Durée et droit d'entrée	Rachat du service	Autres dispositions contractuelles
Fourreurs de chapeaux	2	5 ans, 5 sous au roi et 3 sous aux jurés	#	* exemption des droits d'apprentissage pour les fils de maîtres * compétences minimales requises pour prendre un apprenti
Prematilliers de laiton	1	9 ans	8 ans et 20 sols	#
Fripier	illimité	libre négociation	#	#
Gantiers	illimité	libre négociation	#	* fuite de l'apprenti * interdiction de prendre l'apprenti d'un autre maître
Haubergiers	illimité	#	#	#
Huiliers	illimité	libre négociation	#	#
Imagiers	illimité	libre négociation	#	#
Jaugeurs	#	#	#	#
Lampiers	#	#	#	#
Lormiers	1	#	#	#
Révisions de 1291		6 ans 6 livres de deniers et 5 sous à la confrérie		
Maçons, tailleurs de pierre, plâtriers et morteliers	enfants + 1 extérieur	6 ans et droits à négocier	#	*certificat de fin d'apprentissage à rédiger devant les jurés
Marchands de chanvre	illimité	libre négociation	#	#
Marchands de foin	#	#	#	#
Marchands de lin	enfants + 1 extérieur	8 ans	6 ans et 15 deniers	* limitation du nombre d'apprentis comme moyen de limiter le nombre de maîtres
Merciers	2	libre négociation	#	#
Mesureurs de blé	#	libre négociation	#	#
Meuniers	illimité	libre négociation	#	#
Orfèvres	enfants + 1 extérieur	10 ans	#	#
Ouvriers de fer	illimité	#	#	#
Ouvriers de menues œuvres en plomb et en étain	enfants + 1 extérieur	libre négociation	#	#
Patentiers d'ambre et de jayet	2	10 ans et 15 sols	#	* fuite de l'apprenti * interdiction de vendre un apprenti

Corporation	Nombre d'apprentis	Durée et droit d'entrée	Rachat du service	Autres dispositions contractuelles
Patenôtriers de corail et coquilles	1	12 ans et 5 sols à la confrérie	#	* contrat à signer devant témoins
Patenôtriers d'os et de corne	1	8 ans	6 ans et 15 sols	* fuite de l'apprenti
Patenôtriers et faiseurs de boutons et anneaux	1	9 ans minimum	#	* interdiction de vendre un apprenti
Pâtisseries	#	5 ans		* interdiction de prendre l'apprenti d'un autre maître
Pêcheurs dans les eaux du Roi	#	#	#	#
Peigniers - Tabletiers	1	8 ans	6 ans et 15 sols	#
Poissonniers d'eau de mer	#	#	#	#
Poissonniers d'eau douce	#	#	#	#
Potiers de terre	illimité	libre négociation	#	#
Potiers d'étain	illimité	#	#	#
Poulaillers	illimité	libre négociation	#	#
Regratiers	#	#	#	#
Regratiers de sel et pain	illimité	libre négociation	#	#
Rubannières de soie	2	10 ans	* 8 ans et 11 sous * 6 ans et 4 livres	#
Savetiers	#	#	#	#
Selliers en cuir de cordoue	enfants + 2 extérieurs	* 8 ans * 8 livres de deniers et 5 sous à la confrérie * droit dus par le maître : 5 sous à la confrérie	#	#
Serruriers	illimité	#	#	#
Tailleurs de robes	illimité	libre négociation	#	#
Tameliers	#	#	#	#
Tapissiers de tapis nostrés	enfants + 2 extérieurs	4 ans et droits à négocier	#	#

Corporation	Nombre d'apprentis	Durée et droit d'entrée	Rachat du service	Autres dispositions contractuelles
Tapisseries de tapis sarrasinois Révisions de 1298	enfants + 1 extérieur	# 10 ans et droits à négociier	# 8 ans et 100 sous	* contrat à signer devant les jurés * interdiction pour le maître de reprendre un apprenti avant la fin théorique du contrat du premier suite à sa mort, sa fuite ou le rachat de son service * obligation pour les garants de l'apprenti de le rechercher au moins une journée en cas de fuite * obligation pour les maîtres de prendre soin des apprentis * interdiction de vendre un apprenti
		10 ans et 100 sous		
Taverniers	#	#	#	#
Teinturiers	illimité	libre négociation	#	#
Tisserands de couvre-chef en soie	1 enfant + 1 étranger	8 ans	7 ans et 20 sols	* possibilité de vendre l'apprenti
Tisserands de toile	1 enfant et 1 extérieur	6 ans	5 ans et 20 sous	#
Tisserands-drapiers	1	7 ans	* 6 ans et 20 sous * 5 ans et 15 sous * 4 ans et 4 livres	* garanties offertes aux apprentis inexistantes dans les autres statuts * fuite de l'apprenti
Tréfiliers d'archal	1	12 ans	10 ans et 20 sols	* contrat à signer devant témoins * interdiction de prendre l'apprenti d'un autre maître
Tréfiliers de fer	illimité	#	#	#

Légende : # : aucune indication relative à la réglementation considérée

ANNEXE V :

Réglementations relatives à la gestion des valets

dans les corporations référencées

dans le Livre des Métiers d'E. BOILEAU (1260)

Corporation	Principes relatifs à la gestion des valets	Conditions d'accès à la maîtrise
Armuriers (1296)	#	* achat du métier au roi
Attacheurs	* nombre illimité * certificat d'apprentissage obligatoire pour le valet * fixation de la durée journalière de travail * embauche prioritaire des valets indigènes	* examen de compétences * garanties financières * serment
Barilliers	* nombre illimité	* serment
Batteurs d'archal	* interdiction de retenir les valets après le terme de leur contrat	* examen des compétences * serment
Batteurs d'étain	* nombre illimité	* serment
Blasonniers	* nombre illimité	* serment
Blatiers	* nombre illimité	#
Boitiers	#	* examen des compétences * garanties financières * serment * expérience de 7 ans minimum pour les artisans étrangers
Boucliers d'archal	* interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres * fixation de la durée journalière de travail	* serment devant le prévôt et les jurés
Boureliers	* nombre illimité	#
Boutonniers	* interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres	* certificat d'apprentissage * serment devant le prévôt
Cervoisiers	* nombre illimité	* serment
Chandeliers de suif	* nombre illimité	* certificat d'apprentissage
Chanevaciers	#	* examen de compétences * garanties financières
Chapeliers de coton	* nombre illimité	* serment devant le prévôt
Chapeliers de feutre	* nombre illimité	#
Chapeliers de fleurs	#	* examen de compétences * garanties financières
Chapeliers de paon	* nombre illimité	#
Chapeliers d'orfreis	* certificat d'apprentissage à présenter pour embaucher un valet	* certificat d'apprentissage * examen de compétences
Chapuisers de selles	* répression des valets en fuite	#
Charpentiers	#	#
Chaussetiers	#	#
Chavetonniers	#	* achat du métier * garanties financières
Cordiers	* nombre illimité	* serment
Cordonniers	* nombre illimité	* achat du métier au roi * examen de compétences * serment

Corporation	Principes relatifs à la gestion des valets	Conditions d'accès à la maîtrise
Corroyeurs	#	* achat du métier au roi
Corroyeurs de ceinture	* mariage du valet * interdiction pour les valets de travailler pour des personnes extérieures au métier	* certificat de fin d'apprentissage * droits d'entrée à la confrérie : 3 sols
Couteliers - faiseurs de manches	#	#
Cristalliers	#	* examen de compétences * garanties financières
Cuisiniers	* interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres * expérience minimale de 2 ans requise pour pouvoir embaucher un valet	* examen de compétences
Drapiers de soie	* interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres	* examen de compétences * achat du métier au roi : 20 sols * serment
Ebénistes	* nombre illimité * interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres	* serment
Epingliers Révisions de 1280	#	* examen de compétences pour les étrangers
Fabricants d'arcs et de flèches	* nombre illimité	#
Fabricants d'armoires, coffres et buffets	* interdiction des débaucher les valets d'autres maîtres	#
Fabricants d'aumonières sarrazinoises	* interdiction de travailler pour une personne extérieure au métier * interdiction de retenir de force un valet après la fin de son contrat	* expérience d'un an minimum comme valet
Fabricants de boîtes et écrins en bois	#	* examen de compétences
Fabricants de boucles de fer	* nombre illimité * interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres	* serment
Fabricants de bourses et hauts de chausse en cuir	#	* achat du métier au roi * droits d'entrée dans la corporation : 16 deniers
Fabricants de braies et hauts de chausse en fil	#	* achat du métier au roi : 20 sols * droits d'entrée à verser aux jurés : 10 sols sauf pour les fils de maîtres
Fabricants de courte-pointes	#	#
Fabricants de dés à jouer	* interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres * sanction envers les valets en fuite	* serment
Fabricants de faux	* présentation du certificat d'apprentissage obligatoire * interdiction d'embaucher des valets étrangers	* achat du métier au roi * serment
Fabricants de feuilles d'or et d'argent	* nombre illimité * serment obligatoire des valets	* serment

Corporation	Principes relatifs à la gestion des valets	Conditions d'accès à la maîtrise
Fabricants de fil d'or et d'argent	* nombre illimité	* serment
Fabricants de gaines et fourreaux en cuir	#	* serment
Fabricants de garnitures en fer et cuivre	* interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres	* serment
Fabricants d'écuelles et autres récipients de bois	* nombre illimité	* serment
Faiseurs de crépines	* nombre illimité * interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres	* serment
Faiseurs de lacets en fil et en soie	* nombre illimité	* serment
Faiseurs d'images saintes et de crucifix	* nombre illimité	* examen de compétences * serment
Fèvres de couteliers	#	* achat du métier au roi : 5 sols * serment
Fileuses de soie à grands fuseaux	* interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres	* serment
Fileuses de soie à petits fuseaux	* interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres	* serment
Fondeurs et mouleurs de boucles de cuivre	#	* examen de compétences * garanties financières
Foulons	* définition des places de louages * définition de la durée journalière de travail	#
Fourbisseurs d'épées	* nombre illimité * interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres	* examen de compétences * garanties financières * serment * achat du métier au roi * 4 sols à verser aux jurés
Fourreurs de chapeaux	* apprentissage obligatoire pour les valets étrangers	* examen de compétences * garanties financières * 5 sols à verser au roi * 3 sols à verser aux jurés
Fremailliers de laiton	* interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres	* examen de compétences * serment * expérience de valet de 8 ans minimum pour les artisans étrangers
Fripiers	* nombre illimité	* achat du métier * serment
Gantiers	#	* achat du métier au roi * versement de 12 deniers aux témoins du contrat de maîtrise
Haubergiers	#	* examen de compétences * garanties financières
Huiliers	* nombre illimité	* examen de compétences * garanties financières
Imagiers	* nombre illimité	* examen de compétences * serment
Jaugeurs	#	#
Lormiers	#	* serment * certificat d'apprentissage * achat du métier au roi : 20 sols * droits d'entrée de 10 sols

Corporation	Principes relatifs à la gestion des valets	Conditions d'accès à la maîtrise
Maçons, tailleurs de pierre, plâtriers et morteliers	* nombre illimité	* examen de compétences * serment * achat du métier au roi : 5 sols
Marchands de chanvre	* nombre illimité	#
Marchands de foin	#	* serment * garanties financières
Marchands de lin	* nombre illimité	* examen de compétences * garanties financières
Merciers	* nombre de valets limité à deux	* examen de compétences * garanties financières * serment
Mesureurs de blé	#	#
Meuniers	* nombre illimité	* posséder ou louer un moulin
Orfèvres	#	* serment
Ouvriers de fer	* nombre illimité	* achat du métier au roi : 5 sols * serment
Ouvriers de menues œuvres en plomb et en étain	* nombre illimité	#
Patenôtriers d'ambre et de jayet	#	* serment devant les jurés pour les maîtres indigènes et devant le prévôt pour les maîtres étrangers
Patenôtriers de corail et coquilles	* sanction envers les valets en fuite * serment obligatoire de bonne conduite pour les valets étrangers	* serment devant les jurés pour les maîtres indigènes et devant le prévôt pour les maîtres étrangers
Patenôtriers d'os et de corne	#	#
Patenôtriers et faiseurs de boutons et anneaux	#	* examen de compétences * garanties financières
Pâtisseries (mai 1270)	* condition de moralité des valets * interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres * fixation des salaires de nuit * dédommagement du maître	* examen de compétences * garanties financières * serment
Pêcheurs dans les eaux du Roi	#	* achat du métier au roi
Peigniers - Tabletiers	* nombre illimité * interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres	#
Poissonniers d'eau de mer	#	* achat du métier au roi
Poissonniers d'eau douce	#	* achat du métier au roi * condition de moralité
Potiers de terre	* nombre illimité	* examen de compétences * garanties financières * achat du métier au roi : 5 sols * droit d'entrée : 5 sols à la confrérie
Potiers d'étain	* nombre illimité	* serment
Poulaillers	* nombre illimité	* achat du métier

Annexe V / Réglementations relatives à la gestion des valets des corporations référencées dans le Livre des Métiers d'E. BOILEAU (1260)

Corporation	Principes relatifs à la gestion des valets	Conditions d'accès à la maîtrise
Regratiers	#	* achat du métier au roi
Regratiers de sel et pain	* nombre illimité	* achat du métier au roi
Rubannières de soie	#	* expérience d'un an minimum comme valet
Savetiers	#	* achat du métier au roi
Selliers en cuir de cordoue	#	* achat du métier au roi
Serrurriers	* nombre illimité	* achat du métier au roi : 5 sols * serment
Tailleurs de robes	* nombre illimité	* examen de compétences * garanties financières
Tameliers	#	* achat du métier au roi
Tapissiers de tapis nostrés	* nombre illimité	* examen de compétences * serment
Tapissiers de tapis sarrasinois	#	* serment * certificat de fin d'apprentissage
Taverniers	#	* paiement du chantelage au roi
Teinturiers	* nombre illimité	* examen de compétences * garanties financières * serment
Tisserandes de couvre-chef en soie	#	* examen de compétences * garanties financières
Tisserands de toile (1296)	#	* achat du métier au roi
Tisserands-drapiers	* définition de la durée journalière de travail * fixation du taux de salaire	* achat du métier au roi * serment
Tréfilers d'archal	* nombre illimité * interdiction de débaucher les valets d'autres maîtres * fixation de la durée journalière de travail	* examen de compétences * garanties financières * certificat d'apprentissage
Tréfiliers de fer	* nombre illimité	* examen de compétences * garanties financières

Légende : # : aucune information relative à la réglementation considérée

Bibliographie

AKERLOF G., 1970, «The Market for Lemons : Quality Uncertainty and the Market Mechanism», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, pp. 488-500.

ALCHIAN A., DEMSETZ H., 1972, «Production, Information Costs, and Economic Organisation», *The American Economic Review*, vol. 62, pp. 777-795.

ALLEN C., 1938, «Japanese Guilds», *Encyclopaedia of Social Sciences*, vol. VIII, New York, pp. 214-216.

ASHLEY W., 1893, *An Introduction to English Economic History and Theory*, London.

ASHTON T., 1946, «The Relation between History and Economic History», *Economica*.

ASHTOR E., 1989, «The Factor of Technological and Industrial Progress in the Later Middle Ages», *Journal of European Economic History*, Vol. XVIII, n°1, pp. 7-36.

BECKER G., 1964, *The Theory of Human Capital*, Columbia University Press, New York.

BELOW G. (von), 1926, *Probleme der Wirtschaftsgeschichte*, Tübingen.

BIGLAISER G., 1993, «Middlemen as Experts» , *Rand Journal of Economics*, Vol. 24, n°2, pp. 212-223.

BIRDZELL L. E., ROSENBERG N., 1986, *How the West grew rich : the economic transformation of the industrial world*, édition française de 1989, Fayard, 389 p.

BLACK A., 1984, *Guilds and Civil Society in European Political Thought from the Twelfth Century to the Present*, London : Methuen.

BLAIR J., RAMSAY N., 1991, *English medieval industries : craftsmen, techniques, products*, Hambledon Press.

BLOCH M., 1961, *Feudal Society*, Chicago.

BOILEAU E., 1260, *Règlements sur les Arts et Métiers de Paris*, d'après les Manuscrits de la Bibliothèque du Roi et des Archives du Royaume édités par G-B. DEPPING en 1837.

BONIN J. P., JONES D. C., PUTTERMAN L., 1993, «Theoretical and Empirical Studies of Producer Cooperatives : Will ever the Twain Meet ?», *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXI, Sept., pp. 1290-1320.

BONNEY R., 1998, «What's new about the New French Fiscal History ?», *The Journal of Modern History*, Sept., pp. 639-667.

BOUVIER-AJAM M., 1957, *Histoire du travail en France des origines à la révolution*, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Paris, 769 p.

BRAUDEL F., 1979, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVème-XVIIIème siècle*, Tome I, Armand Colin.

BRENTANO L., 1870, *On the History and Development of Guilds and the Origins of Trade Unions*, London, Trübner and Co.

BRITNELL R. H., 1993, *The Commercialization of English Society, 1000-1500*, Cambridge University Press.

BRITNELL R. H., 1981, «The proliferation of Markets in England, 1200-1349», *Economic History Review*, vol. 34, n°2, pp. 209-211.

BUCHER K., 1917, *Die Entstehung der Volkswirtschaft*, Tübingen.

BUCHER K., 1901, *Etudes d'histoire et d'économie politique*, traduction française, Bruxelles.

BUYSE L., 1956, *The Market for Flemish and Brabantine Cloth in England from the 12th to the 14th Century*, London.

CARUS-WILSON E., 1940, «An Industrial Revolution of the Thirteenth Century», *Economic History Review*, vol. 11, pp. 39-40.

CHAPUIS A., 1906, *Les anciennes corporations dijonnaises*, Dijon, 410 p.

CHERRY J., 1992, *Medieval Craftsmen – Goldsmiths*, University of Toronto Press.

CHEVALIER B., 1982, «Corporations, conflits politiques et paix sociale en France aux XIV^{ème} et XV^{ème} siècles», *Revue Historique*, n° 543, pp. 17-44.

CIPOLLA C., 1980, *Before the Industrial Revolution : European Society and Economy, 1000-1700*, Norton and Company.

COESTIER B., 1998, «Asymétrie de l'information, réputation et certification», *Annales d'économie et de statistiques*, n°51, pp. 49-78

COORNAERT E., 1941, *Les corporations en France avant 1789*, Paris, 304 p..

COSANDEY D., 1997, *Le Secret de l'Occident. Du Miracle passé au Marasme présent*, Arléa, 469 p.

COTTEREL H., 1929, *Old Pewter, Its Makers and Marks in England, Scotland and Ireland*, Charles Scribner's Sons.

DAY J., 1987, *The Medieval Market Economy*, Oxford University Press.

DEPPING G-B., 1837, *Introduction au Livre des Métiers d'E. BOILEAU*, Imprimerie du Crapelet, Paris.

DIDIER P., 1972, «Les contrats de travail en Bourgogne aux XIV^{ème} et XV^{ème} siècles d'après les archives notariales», *Revue Historique de Droit Français et Etranger*, vol. 50, pp. 13-69.

DOBB M., 1969, *Studies in the Development of Capitalism*, édition française de 1981, François Maspero / Fondations, 417 p.

DOCKES P., 1979, *La libération médiévale*, Flammarion, 320 p.

DYER C., 1994, *Standards of Living in the Later Middle Ages : Social Change in England c. 1200-1520*, Cambridge University Press.

EBERSTADT R., 1897, *Magisterium und Fraternitas*, Leipzig.

EGE R., 1992, «Emergence du marché concurrentiel et évolutionnisme hayékien», *Revue Economique*, pp. 204-218.

ELBAUM B., 1989, «Why Apprenticeship Persisted in Britain But Not in the United States ?», *The Journal of Economic History*, vol. XLIX, n°2, pp. 337-349.

ELLUL J., 1962, *Histoire des institutions*, 3 tomes, Quadrige, Presses universitaires de France, 878p.

EPSTEIN S., 1998, «Craft Guilds, Apprenticeship, and Technological Change in Preindustrial Europe», *The Journal of Economic History*, Vol. 58, n°3, Sept., pp. 684-711.

EPSTEIN S. A., 1991, *Wage Labor and Guilds in Medieval Europe*, The University of North Carolina Press, 307 p.

FAGNIEZ G., 1877, *Etudes sur l'industrie et la classe industrielle à Paris au XIII et au XIV siècle*, Paris.

FFOULKES C., 1988, *The Armourer and his Craft from the XIth to the XVth Century*, Dover.

FOSSIER R., 1991, *La Société Médiévale*, Armand Colin, 457 p.

FOURNIAL E., 1967, *Les villes et l'économie d'échange aux XIIIème et XIVème siècles*, Paris.

FOURQUIN G., 1969, *Histoire économique de l'Occident médiéval*, Armand Colin, Collection U, 445 p.

GAILHARD-BANCEL M. (de), 1912, *Les anciennes corporations de métiers et la lutte contre la fraude dans le commerce et la petite industrie*, Bloud et Cie Editeurs, Paris, 289 p.

GALBRAITH J. K., 1987, *Economics in Perspective. A critical History*, édition française de 1989, Seuil, 381p.

GEREMEK B., 1970, «Les migrations des compagnons au Bas Moyen Age», *Studia Historiae Oeconomicae*, vol. 5, pp. 61-79.

GOURON A., 1958, *Réglementation des métiers au Languedoc*,

GREIF A., 1989, «Reputation and Coalitions in Medieval Trade : Evidence on the Maghribi Traders», *The Journal of Economic History*, Vol. XLIX, n°4, Dec., pp.857-882.

GREIF A., 1994, «Cultural Beliefs and The Organization of Society : A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies», *Journal of Political Economy*, Vol. 102, n°5, pp. 912-950.

GREIF A., 1998, «Théorie des jeux et analyse historique des institutions. Les institutions économiques au Moyen Age.», *Annales HSS*, n°3, mai-juin, pp. 597-633.

GREIF A., MILGROM P., WEINGAST B., 1994, «Coordination, Commitment, and Enforcement : The Case of the Merchant Guild», *Journal of Political Economy*, Vol. 102, n°4, pp. 745-776.

GUSTAFSSON B., 1987, «The Rise and Economic Behavior of Medieval Craft Guilds : An Economic-Theoretical Interpretation», *Scandinavian Economic History Review*, Vol. XXXV, n°1, pp. 1-40.

HAMILTON G., 1995, «Enforcement in Apprenticeship Contracts : Were Runaways a Serious Problem ?», *The Journal of Economic History*, vol. 55, n°3, pp. 551-574.

HATCHER J., 1973, *English Tin Production and Trade before 1550*, Oxford University Press.

HEER F., 1961, *The Medieval World. Europe 1100-1350*, Mentor Editions, 425 p.

HIBBERT A., 1963, *The Economic Policies of the Town*, in Cambridge Medieval History, Vol III, Economic Organisation and Policies in the Middle Ages, édité par M. POSTAN, E. RICH, et E. MILLER, Cambridge University Press.

HICKS J., 1969, *A Theory of Economic History*, édition française de 1973, Seuil, 189 p.

HICKSON C., THOMPSON E., 1991, «A new Theory of Guilds and European Economic Development», *Explorations Economic History*, Vol. XXVIII, avril, pp. 127-168.

HICKSON C., THOMPSON E., 1989, *The Historical Efficiency of European Guilds*, UCLA Working Paper, 139 p.

HICKSON C., THOMPSON E., 1988, *A New interpretation of Guilds, Tariffs and Laissez-faire*, UCLA Working Paper, 61 p.

HILTON R., 1995, *English and French Towns in Feudal Society : A Comparative Study*, Cambridge University Press.

HILTON R., 1985, «Medieval Market Towns and Simple Commodity Production», *Past and Present*, n° 109, pp. 3-23.

HIRSCHLER E., 1954, «Medieval Economic Competition», *Journal of Economic History*, vol. 14, pp. 52-58.

IMBERT J., 1965, *Histoire économique des origines à 1789*, PUF, 449 p.

KAPLAN S., 1989, «La lutte pour le contrôle du marché du travail à Paris au XVIIIème siècle», *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, vol. 36, pp. 361-412.

- KAPLAN S., 2001, *La fin des corporations*, Fayard, 732 p.
- KEUTGEN F., 1903, *Ämter und Zünfte. Zur Entstehung des Zunftwesens*, Jena.
- KLEIN B., LEFFLER K., 1981, «The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance», », *Journal of Political Economy*, Vol. 89, n°4, pp. 615-641.
- KULA W., 1970, *Théorie économique du système féodal*, Mouton, Paris, 173 p.
- LIS C., HUGO S., 1994, «An Irresistible Phalanx : Journeymen Associations in Western Europe, 1300-1800», *International Review of Social History*, Vol. XXXIX suppl., pp. 11-52.
- LOESCH H. (von), 1907, *Die Kölner Zunfturkunden nebst anderen Kölner Gewerbeurkunden bis zum Jahre 1500*, P. Hansteins Verlag, 587 p.
- LOPEZ R., 1971, *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*, Englewoods Cliffs : Prentice-Hall.
- LOPEZ R., I. RAYMOND, 1955, *Medieval Trade in the Mediterranean World*, New York.
- MAC KISACK M., 1959, *The Fourteenth Century, 1307-1399*, Oxford : Clarenton Press.
- MARSHALL T., 1928-1931, «Capitalism and the Decline of the English Guilds», *Cambridge Historical Journal*, vol. 3, pp. 23-33.
- MARTIN SAINT-LEON E., 1909, *Histoire des corporations de métiers*, Paris.
- MASSCHAELE J., 1993, «Transport Costs in Medieval England», *Economic History Review*, vol. XLVI, n°2, pp. 266-279.
- MASSIGNON L., 1938, «Islamic Gilds», *Encyclopaedia of Social Sciences*, vol. VIII, New York, pp. 214-216.

MAZAROS J-P., 1878, *Histoire des corporations françaises d'arts et métiers*, Paris, Librairie Germer Baillière et Cie, 485 p.

MENARD C., 1989, «Les organisations en économie de marché», *Revue d'économie politique*, n°6, pp. 771-796.

MENGER C., 1950, *Principles of Economics*, Glencoe : Free Press.

MICKWITZ G., 1936, *Die Kartellefunktion der Zünfte*, Helsingfors.

MILGROM P., NORTH D., WEINGAST B., 1990, «The role of Institutions in the Revival of Trade : The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs», *Economics and Politics*, Vol.2, n°1, mars, pp. 1-23.

MILLER E., HATCHER J., 1995, *Medieval England : Towns, Commerce and Crafts (1086-1348)*, London : Longman.

MILLWARD R., 1981, «The Emergence of Wage Labor in Early Modern England», *Explorations in Economic History*, vol. 18, pp. 21-29.

MISES (von) L., 1966, *L'action humaine*, PUF Libre échange, 3^{ème} édition, 937 p.

MOKYR J., 1992, «Technological Inertia in Economic History», *The Journal of Economic History*, vol. 52, n°2, pp. 325-338.

MOULIER BOUTANG Y., 1998, *De l'esclavage au salariat : économie historique du salariat bridé*, Presses Universitaires de France, 756 p.

MULLER-HAMON T., 1996, «Aux origines de la suppression des corporations françaises», *Revue Historique du Droit Français et Etranger*, vol. 74, n°4, pp. 525-559.

MUNRO J., 2000, *Monetary Policies, Guild Labour Strife, and Compulsory Arbitration during the Decline of Late-Medieval Flemish Cloth Industry, 1390-1439*, University of Toronto, Economics Department Working Paper.

MUNRO J., 1994, *Textiles, Towns and Trade. Essays in the economic history of late-medieval England and the Low Countries*, Variorum.

MUNRO J., 1990, *Urban Regulation and Monopolistic Competition in the Textile Industries of the Late-Medieval Low Countries* in *Textiles of the Low Countries in European Economic History*, Proceedings of the Tenth International Economic History Congress, Leuven History Press.

MUNRO J., 1977, *Industrial Protectionism in Medieval Flanders : Urban or National ?* in H. MISKIMIN, D. HERLIHY and A. UDOVITCH editors, *The Medieval City*, Yale University Press.

NIGHTINGALE P., 1989, «Capitalists, Crafts and Constitutional Change in Late Fourteenth Century London», *Past and Present*, n° 124, pp. 3-35.

NORTH D., 1990, *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press.

NORTH D., 1981, *Structure and Change in Economic History*, W. W. Norton and Company, 228p.

NORTH D., THOMAS R., 1973, *L'essor du monde occidental*, Flammarion 1980, 218 p.

OLGIVIE S., 1997, *State Corporatism and Proto-Industry, 1580-1797*, Cambridge University Press.

OLIVIER-MARTIN F., 1938, *L'organisation corporative de la France d'ancien régime*, Paris.

OLSON M., 1982, *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, 273p.

PERSSON K., 1988, *Pre-Industrial Economic Growth. Social Organization and Technological Progress in Europe*, Oxford : Blackwell.

PFISTER U., 1998, *Craft Guilds and Proto-industrialization in Europe, 16th to 18th centuries* in *Guilds, Economy and Society*, edited by S. EPSTEIN, H. HAUPT, C. PONI and H. SOLY.

PIRENNE H., 1933, *Histoire économique de l'Occident médiéval*, Desclée de Brouwer, édition de 1951, 661p.

PIRENNE H., 1932, «European Guild», *Encyclopaedia of Social Sciences*, vol. VIII, New York, pp. 208-214.

PIRENNE H., 1931, *Les villes du Moyen Age*, Presses Universitaires de France, 171 p.

POLANYI K., 1944, *The Great Transformation*, édition française de 1983, Gallimard, 415p.

POSTAN M., 1987, *The Trade of Medieval Europe : The North* in *Cambridge Economic History of Europe, Vol II, Trade and Industry in the Middle Ages*, Cambridge University Press, pp. 168-305.

POSTAN M., 1972, *The Medieval Economy and Society : An Economic History of Britain in the Middle Ages*, Willmer Brothers.

POUNDS N., 1994, *An Economic History of Medieval Europe*, Longmann Press.

REED C., 1973, «Transactions Costs and Differential Growth in Seventeenth Century Western Europe», *The Journal of Economic History*, Vol. XXXIII, n°1, mars, pp. 39-52

RENARD, G. 1918, *Guilds in the Middle Ages*, London : Kelley.

RICHARDSON G., 2001a, «A Tale of Two Theories : Monopolies and Craft Guilds in Medieval England and Modern Imagination», *Journal of the History of Economic Thought*.

RICHARDSON G., 2001b, *Guilds, Laws and Markets for Manufactured Merchandise in Late-Medieval England*, UC Irvine Department of Economics Working Paper, 40 p.

RICHARDSON G., 1999, «Brand Names before the Industrial Revolution», *Mimeo*, Berkeley.

ROLLINAT R., 1997, *La nouvelle histoire économique*, Edition Liris, 256 p.

ROOT H., 1994, *La construction de l'Etat moderne en Europe*, PUF, 390 p.

RÖRIG F., 1967, *The Medieval Town*, University of California Press.

ROWLEY T., 1986, *The High Middle Ages : 1200-1550*, Routledge and Kegan Paul.

SALZMAN L., 1923, *English Industries in the Middle Ages*, Oxford.

SCHMOLLER G., 1900, *Principes d'économie politique*, traduction française de 1905, Giard.

SCHMOLLER G., 1879, *Die Strassburger Tucher- und Weberzunft. Urkunden und Darstellungen*, Strassburg, 402 p.

SCHNEIDER D., 1996, «Peut-on modéliser la question des confréries professionnelles ?», *Revue Historique*, vol. CCXCV, n°2, pp. 281-298.

SCHUMPETER J., 1986, *History of Economic Analysis*, tome I, Oxford University Press.

SCOVILLE W., 1941, «Technology and the French Glass Industry, 1640-1740», *The Journal of Economic History*, Vol. 1, n°1, mai, pp. 153-167.

SCOTT J., 1917, «Limitations of Guild Monopoly», *American Historical Review*, vol. 22, pp. 586-589.

SEUROT F., 1998, *Analyse économique de la Grande Peste de 1348*, Cahiers du CREDES, 26 p.

SHAPIRO C., 1983, «Premiums for High Quality Products as Returns to Reputations», *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 98, n°4, pp. 659-679.

SHAPIRO C., 1982, «Consumer information, product quality and seller reputation», *The Bell Journal of Economics*, Vol. 13, pp. 20-35.

SMITH A., 1776, *The Wealth of Nations*, édition française de 2000, Economica, 389p.

SMITH T., 1870, *English Guilds. The Original Ordinances of More than One Hundred Early English Guilds*, London.

SOMBART W., 1928, *Der moderne Kapitalismus*, München und Leipzig.

SOSSON J-P, 1966, «La structure sociale de la corporation médiévale, l'exemple des tonneliers de Bruges de 1350 à 1500», *Revue Belge de Philologie et d'Histoire*, vol. 44, pp. 457-478.

STEVENS M., 1994, «A Theoretical Model of On-The-Job Training with Imperfect Competition», *Oxford Economic Papers*, vol. 46, pp. 537-562.

SWANSON H., 1988, «The Illusion of Economic Structure : Craft Guilds in Late Medieval English Towns», *Past and Present*, n° 121, pp. 29-48.

SWANSON H., 1989, *Medieval Artisans : An Urban Class in Late Medieval England*, Oxford University Press.

THOMPSON E., 1974, «Taxation and National Defense», *Journal of Political Economy*, Vol. 82, n°4, pp. 755-782.

THOMPSON E., FAITH R., 1981, «A Pure Theory of Strategic Behavior and Social Institutions», *The American Economic Review*, Vol. 71, n°3, juin, pp. 366-380.

THRUPP S., 1941, «Social Control in the Medieval Town», *The Journal of Economic History*, Vol. 1, n°1, mai, pp. 39-52.

THRUPP S., 1942, «Medieval Gilds Reconsidered», *The Journal of Economic History*, Vol. II, n°2, nov., pp. 164-173.

THRUPP S., 1965, *The Gilds in Cambridge Medieval History*, Vol III, *Economic Organisation and Policies in the Middle Ages*, édité par M. POSTAN, E. RICH, et E. MILLER, Cambridge University Press.

TRIVELLATO F., 1999, «Salaires et justice dans les corporations vénitiennes au XVIIème siècle», *Annales HSS*, n°1, pp. 245-273.

TURNAU, 1988, «The Organization of the European Textile Industry from the XIIIth to the XVIIIth century», *Journal of European Economic History*, pp. 583-601.

VALLEROUX H., 1885, *Les corporations d'arts et métiers et les syndicats professionnels en France et à l'étranger*, Paris, Librairie Guillaumin et Cie, 423 p.

VIOLLET P., 1911, *Les corporations au Moyen Age*, Paris.

VRIES J. (de), WOUDE A. (von der), 1997, *The first modern economy : success, failure, and perseverance of the Dutch economy, 1500-1815*, Cambridge University Press, 767 p.

WALFORD C., 1888, *Guilds : their origin, constitution, objects, and later history*, George Redway.

WILLIAMSON O., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, 1985, édition française de 1994, Interéditions, 402p.

WEBER M., 1923, *Wirtschaftsgeschichte. Abriss der universalen sozial- und wirtschaftsgeschichte*, édition française de 1991, Gallimard, 431p.

WHITE L., 1978, *Medieval Religion and Technology*, Berkeley.

WHITE L., 1962, *Medieval Technology and Social Change*, Oxford.

WOLEK F., 2002, «The two Sides of Guild Quality : Variance reduction and retarded innovation», *Villanova University Working Paper*, 15 p.

WOLEK F., 2000, «The Managerial Principles of Guild Craftsmanship», *Journal of Management History*, vol. 19, pp. 195-212.

WOLFF P., 1986, *Automne du Moyen Age ou printemps des temps nouveaux ? L'économie européenne aux XIV^{ème} et XV^{ème} siècle*, Aubier Collection, 333 p.

WOLFF P., MAURO F., *Histoire générale du travail. L'âge de l'artisanat (V^{ème} – XVIII^{ème} siècle)*, Nouvelle Librairie de France, G-V. Labat Editeurs.

ZACOUR J., 1976, *An Introduction to Medieval Institutions*, Saint Martins Press.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	1
------------------------------------	----------

PREMIERE PARTIE / EFFICIENCE INFORMATIONNELLE OU EFFICIENCE ECONOMIQUE : LE PARADOXE DES CORPORATIONS MEDIEVALES	11
---	-----------

Chapitre 1 / Les défaillances informationnelles des marchés urbains médiévaux	17
--	-----------

Section 1 / Des discours historiques et juridiques au discours économique : de l'empirisme à l'abstraction.....	19
--	-----------

§1 / Les corporations dans l'histoire constitutionnelle et légale.....	20
--	----

11 / D'où viennent les corporations médiévales ? La problématique centrale de l'analyse historique.....	20
---	----

111 / <i>Des collèges romains aux corporations médiévales.....</i>	<i>21</i>
--	-----------

112 / <i>La théorie du droit domanial : des ateliers seigneuriaux aux corporations médiévales.....</i>	<i>23</i>
--	-----------

12 / Qu'est-ce qu'une corporation ? La problématique centrale des juristes.....	26
---	----

121 / <i>Métiers libres, métiers réglés et métiers jurés</i>	<i>26</i>
--	-----------

122 / <i>Corporations et système politico-légal médiéval.....</i>	<i>29</i>
---	-----------

§2 / Les corporations dans l'histoire de l'économie de marché	33
---	----

21 / Les corporations : produits et vecteurs de liberté.....	33
--	----

211 / <i>La corporation : une reconnaissance du status civitatis des artisans.....</i>	<i>34</i>
--	-----------

212 / <i>Marchés, villes et corporations : quelle séquence historiques ?</i>	<i>37</i>
--	-----------

22 / Vers une théorie économique des corporations.....	41
--	----

221 / <i>Possibilités de calcul économique dans la société féodale.....</i>	<i>41</i>
---	-----------

222 / <i>Méthodologie d'élaboration d'une théorie économique des corporations</i>	<i>44</i>
---	-----------

Section 2 / Les obstacles informationnels aux échanges sur les marchés artisanaux médiévaux48**§1 / Fondements de l'analogie entre marchés médiévaux et modèles contemporains d'asymétries de l'information..... 50****11 / Les pré requis à l'apparition de problèmes d'asymétries de l'information.....51****111 / L'avantage informationnel des artisans : une incitation à la fraude..... 51****112 / L'absence de recours institutionnel offert aux consommateurs lésés 55****12 / La place centrale des réglementations qualitatives dans la législation corporative 59****121 / Les règlements corporatifs : une législation de lutte contre les fraudes et malfaçons..... 59****122 / Les motifs de l'hostilité corporative à l'égard des fraudes et malfaçons..... 63****§2 / L'échec des signaux de marché face aux problèmes médiévaux d'asymétries de l'information66****21 / L'expertise de la qualité des produits offerts : une intermédiation inefficace 67****211 / L'intermédiation des marchands : un champs d'application trop restreint 67****212 / L'intermédiation des autorités locales : des experts peu compétents 69****22 / Garantie et réputation individuelle : des activités de signal inefficaces 71****221 / L'offre de garantie : un signal d'une insuffisante fiabilité..... 72****222 / La réputation individuelle : un signal d'une insuffisante intensité..... 76****Chapitre 2 / Les corporations au secours des marchés artisanaux urbains.....81****Section 1 / Barrières à l'entrée contre barrières informationnelles 83****§1 / Filtrage et sélection à l'entrée des marchés urbains 84****11 / L'obligation corporative : l'octroi de licences de production..... 84****111 / L'obligation corporative comme parade à la sélection adverse..... 84****112 / Le serment professionnel : un engagement de qualité 87****12 / L'apprentissage : un pré-requis au respect de normes qualitatives de production 89****121 / L'apprentissage : une garantie contre les malfaçons 90**

122 / <i>L'apprentissage comme mode de transmission efficace des compétences artisanales</i>	92
§2 / La réglementation corporative : une garantie contre les malfaçons et les fraudes	96
21 / La réglementation qualitative de la production artisanale	96
211 / <i>Les normes corporatives de production : une garantie de qualité minimale</i>	96
212 / <i>Les différents volets de la réglementation technique corporative</i>	99
22 / La réglementation des conditions d'exercice du métier	104
221 / <i>La réglementation corporative des conditions de travail</i>	104
222 / <i>La réglementation des conditions de vente</i>	109

Section 2 / La corporation : une institutionnalisation de la loyauté

commerciale 112

§1 / Police professionnelle et justice corporative : les garants de la loyauté des échanges.....	113
11 / La police professionnelle : une systématisation du contrôle de la qualité des produits offerts	113
111 / <i>Les primes de prix comme garantie de qualité : une efficacité aléatoire</i>	114
112 / <i>L'objectif de la police professionnelle : identifier les fraudeurs</i>	116
12 / La sanction des fraudes : une menace corporative crédible	119
121 / <i>Les modalités du contrôle corporatif de la qualité des produits offerts</i>	120
122 / <i>La sanction du contrôle corporatif : laissez-passer ou saisie</i>	123
§2 / La corporation : un vecteur d'efficience informationnelle.....	126
21 / Garantie et réputation corporatives : l'efficacité retrouvée de signaux collectifs de marché	127
211 / <i>La garantie corporative : un signal fiable de qualité</i>	127
212 / <i>La réputation corporative : un signal fort de qualité</i>	131
22 / Le succès du label corporatif.....	134
221 / <i>La renommée de la marque corporative</i>	135
222 / <i>Les mesures de protection du label corporatif</i>	138

Chapitre 3 / Corporations, offre de compétences et offre de technologies 145

Section 1 / La corporation : une structure de gouvernance des relations d'apprentissage..... 147

§1 / La défection des apprentis : le principal obstacle à la conclusion des contrats d'apprentissage..... 148

11 / Le problème de l'opportunisme des apprentis 148

111 / Les modalités de calcul de la rémunération de l'apprenti 148

112 / Analyse graphique des incitations à la défection des apprentis 152

12 / Les protections contractuelles des maîtres : incitation et coercition 155

121 / Dispositions incitatives au respect de l'engagement de l'apprenti..... 155

122 / Les dispositions coercitives envers les apprentis déserteurs..... 158

§2 / L'autorité des corporations dans la contractualisation et la gestion des relations d'apprentissage..... 161

21 / La corporation : le garant du respect du contrat d'apprentissage 161

211 / La transférabilité des compétences artisanales et ses conséquences organisationnelles 162

212 / Les principes corporatifs de gestion des relations d'apprentissage 164

22 / Les garanties corporatives au respect des contrats d'apprentissage 167

221 / La corporation : une structure de cohésion contre l'opportunisme des apprentis 167

222 / La garantie de compétences : une réponse à l'opportunisme des maîtres..... 171

Section 2 / Corporations et offre de technologie : l'effritement du mythe du conservatisme corporatif 178

§1 / L'industrie artisanale médiévale a-t-elle innové ? 179

11 / Le progrès technique médiéval : une suite de réponses spécifiques à des besoins successifs 180

111 / Essor des techniques artisanales et apparition de nouveaux produits..... 180

112 / Le règne de l'artisan-inventeur : la conséquence de l'absence de lien entre science et artisanat 182

12 / Relations entre offre de travail, offre de capital et progrès technique.....	185
121 / <i>Offre de travail et progrès technique</i>	186
122 / <i>Offre de capital et progrès technique</i>	189
§2 / Les corporations se sont-elles opposées au progrès technique ?	191
21 / La rationalité de l'arbitrage corporatif.....	191
211 / <i>Le mythe du conservatisme technologique des corporations</i>	192
212 / <i>Les principes sous-jacents à la sélectivité corporative des innovations de</i> <i>procédés</i>	195
22 / La corporation : un moteur de l'offre technologique médiévale.....	198
221 / <i>Les quartiers corporatifs et l'apprentissage à l'origine d'externalités</i> <i>positives sur l'offre de technologie</i>	198
222 / <i>Les rentes corporatives à l'innovation</i>	202

SECONDE PARTIE / CORPORATIONS ARTISANALES ET MONOPOLISATION

DES MARCHES MEDIEVAUX: DU MYTHE A LA REALITE.....208

Chapitre 1 / Des opportunités de cartellisation de l'organisation corporative212

Section 1 / Structure et fonctionnement du cartel corporatif.....214

§1 / La politique corporative externe : l'érection de barrières à l'entrée des marchés urbains	215
11 / La contrainte corporative : la définition d'un cartel de production.....	215
111 / <i>L'obligation corporative : le fondement des subdivisions fiscales et</i> <i>militaires de l'administration médiévale</i>	216
112 / <i>Le monopole corporatif et l'élimination de la concurrence extérieure</i>	220
12 / L'adhésion du nouveau maître à la corporation : une condition d'accès aux marchés urbains	223
121 / <i>Garanties de compétences</i>	224
122 / <i>Garanties financières</i>	227

§2 / La politique corporative interne : une stratégie d'entente	231
21 / La définition des termes de l'entente corporative	231
211 / <i>La régulation du processus de travail : une limitation de la production</i>	231
212 / <i>La réglementation des ventes : une répartition égalitaire du marché</i>	237
22 / La protection des accords de cartel.....	241
221 / <i>La détection des resquilleurs</i>	241
222 / <i>Les facteurs facilitant le respect des accords de cartel</i>	244

Section 2 / Les limites de la stratégie de cartellisation des artisans

corporatifs : le droit, la morale et la concurrence.....249

§1 / Les freins à la monopolisation des marchés urbains : le droit et la morale.....	249
11 / Les obstacles à la fixation d'un prix de monopole	250
111 / <i>Le concept de juste prix : une barrière morale à l'exploitation de rentes de monopole</i>	250
112 / <i>Les limitations des prix et des bénéfices</i>	253
12 / Les obstacles à la position monopolistique des corporations.....	255
121 / <i>Le défaut d'étendue des privilèges corporatifs</i>	255
122 / <i>Des mesures de politique économique anti-cartel</i>	257
§2 / Encadrement de la concurrence versus élimination de la concurrence	259
21 / L'égalitarisme corporatif : une «égalité dans la liberté».....	259
211 / <i>Critique du principe d'égalité de revenu entre artisans corporatifs</i>	260
212 / <i>L'égalité des chances comme fondement des réglementations corporatives</i>	263
22 / Quelle concurrence entre les artisans corporatifs ?	267
221 / <i>Une concurrence par les prix limitée</i>	268
222 / <i>Une concurrence par la qualité privilégiée</i>	269

Chapitre 2 / Du comportement économique des corporations médiévales273

Section 1 / L'effritement du mythe de la monopolisation corporative des marchés artisanaux urbains275

§1 / Des faiblesses logiques du postulat monopolistique276

11 / Le mythe de la monopolisation277

111 / Aux origines de la conception monopolistique traditionnelle277

112 / Les théories économiques du monopole corporatif : G. MICKWITZ et W.

KULA.....279

12 / Théories du monopole et théories des corporations : des progrès parallèles jamais partagés283

121 / Corporation et monopole pré-marshallien284

122 / Corporation, monopole et monopsonne : la révolution marshallienne286

§2 / Le comportement monopolistique des corporations : critiques et approches alternatives289

21 / Analyse du comportement stratégique coopératif des corporations289

211 / La politique tarifaire corporative : stratégie coopérative versus stratégie monopolistique290

212 / La décision de production des corporations : une position dominante face à une frange concurrentielle293

22 / Les restrictions en facteurs de production imposées par les corporations : l'ultime rempart de l'approche monopolistique296

221 / Les restrictions en capital : taxes efficientes ou barrières à l'entrée296

222 / Les restrictions en travail comme mode de répartition interne : maximisation du revenu moyen ou maximisation de la rente de monopole ?301

Section 2 / Le monopsonne des corporations sur les marchés urbains du travail304

§1 / Le comportement de la corporation sur les marchés urbains du travail qualifié305

11 / La corporation comme association d'employeurs : une gestion collective du travail qualifié	305
111 / <i>Les réglementations corporatives relatives au recrutement des valets : des garanties à l'égalité d'accès des maîtres à l'offre de main d'œuvre qualifiée</i>	306
112 / <i>La libre négociation des contrats de travail</i>	310
12 / Le monopsonne corporatif	316
121 / <i>Les principes fondateurs du monopsonne corporatif</i>	316
122 / <i>Définition et évolution des termes de l'échange sur les marchés du travail urbains du travail qualifié</i>	320
§2 / La corporation comme marché interne du travail	325
21 / L'organisation interne du travail au sein des corporations	325
211 / <i>Hiérarchie professionnelle et partage de valeurs extra professionnelles : le lien entre corporations et confréries</i>	326
212 / <i>La rationalité de l'organisation corporative comme marché interne du travail</i>	328
22 / La désagrégation du marché interne du travail corporatif	332
221 / <i>Le glissement vers une maîtrise héréditaire : la fin du fonctionnement efficace du marché interne du travail</i>	332
222 / <i>Les associations de valets : un contre pouvoir à la puissance des maîtres</i>	336

Chapitre 3 / Des conditions historiques du pouvoir de marché des corporations médiévales 341

Section 1 / Lois, marchés et corporations : la structure légale des marchés artisanaux urbains 342

§1 / Pouvoirs, droits et obligations des corporations	343
11 / A qui appartenait la police professionnelle ?	345
111 / <i>Aux origines du pouvoir de police professionnelle des corporations</i>	345
112 / <i>Quelles possibilités de détournement de la police professionnelle ?</i>	347
12 / A qui appartenait la justice professionnelle ?	350
121 / <i>Les tribunaux corporatifs : des exceptions dans le paysage juridictionnel professionnel</i>	351

122 / <i>La justice professionnelle : une justice supracorporative</i>	353
§2 / Recherche de rente et structures d'autorité : les corporations comme groupe de pression.....	356
21 / La corporation : un cadre propice à la mobilisation des énergies individuelles pour l'action collective.....	356
211 / <i>Les fondements théoriques des incitations corporatives à l'action collective</i>	357
212 / <i>La diversité des structures d'autorité comme déterminant de la diversité des pouvoirs des corporations</i>	360
22 / Seigneurs, marchands et artisans : leur rapport de force comme clé d'interprétation de la puissance corporative	362
221 / <i>L'hypothèse d'une relation inverse entre pouvoir corporatif et influence des marchands dans les gouvernements urbains</i>	363
222 / <i>L'entrée du pouvoir souverain sur la scène économique : l'affranchissement des corporations vis à vis de la tutelle des gouvernements urbains</i>	365
 Section 2/ Nature des produits artisanaux et fréquence des transactions : l'influence des conditions d'échange sur le pouvoir de marché des corporations.....	 369
§1 / Echelle théorique du pouvoir de marché des corporations.....	370
11 / De la concurrence au monopole : le contraste des structures des marchés.....	370
111 / <i>Les principaux déterminants économiques du pouvoir de marché des corporations : élasticité, localisation et diversité des sources d'offre</i>	370
112 / <i>Typologie des marchés médiévaux artisanaux</i>	372
12 / Monopsonie, monopole et concurrence monopolistique : l'éventail des pouvoirs de marché des corporations	374
121 / <i>Le secteur de l'alimentation : un pouvoir de double monopole</i>	375
122 / <i>Le secteur des services et des biens durables : pouvoir de marché contre pouvoir de monopole</i>	376
§2 / Secteurs d'activité et pouvoir de marché.....	378
21 / L'industrie alimentaire sous la tutelle législative.....	378

212 / <i>Le double monopole des bouchers</i>	378
212 / <i>La situation contrastée des autres corporations de l'industrie alimentaire</i>	380
22 / Le règne de la concurrence monopolistique sur les marchés des biens durables	382
221 / <i>Cuir, métal et bois : l'offre de produits haut de gamme comme condition nécessaire et suffisante au pouvoir de monopole</i>	383
222 / <i>La subordination de l'industrie textile aux grands marchands</i>	387
CONCLUSION GENERALE	392
ANNEXE I / NOMENCLATURE DES PRINCIPAUX METIERS MEDIEVAUX	399
ANNEXE II / REGLEMENTATIONS QUALITATIVES DES CORPORATIONS REFERENCEES DANS LE LIVRE DES METIERS D'E. BOILEAU	404
ANNEXE III / POSSIBILITES ET GAINS DES FRAUDES SUR LA QUALITE DES PRODUITS DES PRINCIPALES INDUSTRIES MEDIEVALES	411
ANNEXE IV / REGLEMENTATIONS RELATIVES A L'APPRENTISSAGE DANS LES CORPORATIONS REFERENCEES DANS LE LIVRE DES METIERS	418
ANNEXE V / REGLEMENTATIONS RELATIVES A LA GESTION DES VALETS DANS LES CORPORATIONS REFERENCEES DANS LE LIVRE DES METIERS	426
BIBLIOGRAPHIE	431
TABLE DES MATIERES	446