Zeitschrift: Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte = Société Suisse d'Histoire Economique et Sociale

Herausgeber: Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte

Band: 22 (2007)

Artikel: Des "acteurs" du livre vus comme prestataires de services : études de quelques cas d'après les archives de la Société typographique de Neuchâtel

Autor: Inderwildi, Frédéric

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-871886

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 02.10.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Frédéric Inderwildi

Des «acteurs» du livre vus comme prestataires de services

Etudes de quelques cas d'après les archives de la Société typographique de Neuchâtel

Introduction

La journée annuelle de la Société suisse d'histoire économique et sociale proposait comme thématique les «services». Le terme «services», étroitement associé au secteur tertiaire, est compris comme une catégorie résiduelle comprenant tous les domaines de l'économie qui ne peuvent être pris en compte ni dans le secteur primaire ni dans le secteur secondaire. Ce troisième secteur de l'économie – le plus important en taille à notre époque dans les pays industrialisés – fait grand place à bon nombre de prestataires de services. Chose étrange, pas plus qu'au 18e siècle, le monde économique du 21e siècle ne peut donner de définition précise de la notion de «services». Pourtant une exploitation partielle des correspondances commerciales de la Société typographique de Neuchâtel (ci-après STN) permet de constater que ce mot n'est pas étranger au vocabulaire de certains acteurs du livre. Le monde de l'imprimé au 18e siècle est connu par des sources de qualités, notamment celles de la STN. Cette maison d'édition neuchâteloise a entretenu entre 1769 et 1789 une correspondance fantastique avec sa clientèle au nombre desquels figurent des libraires, des commissionnaires, des négociants. Michel Schlup n'est pas avare d'éloge lorsqu'il présente la société dont «[les] archives extraordinaires contiennent de précieuses informations permettant une étude dans des domaines aussi variés que l'histoire sociale, l'histoire des cultures, l'histoire intellectuelle ou plus généralement dans l'histoire des mentalités».1 Le présent article se propose de montrer certains acteurs du livre dans leur rôle de prestataires de services et vise à mettre en lumière quelques définitions. Il cherche également à esquisser les premiers contours de l'extraordinaire réseau commercial de l'entreprise neuchâteloise, un réseau où circulent de l'imprimé, des flux financiers et de l'information. C'est sur ce dernier aspect que notre attention se portera.
En réalité c'est de *réseaux* au pluriel qu'il faut parler. La vente d'imprimés à grande échelle suppose de disposer d'un réseau complexe de connaissances. Par nécessité, les «réseaux» de diffusion du livre doivent se doubler de circuits financiers spéci-

fiques permettant la circulation des fonds. Comme le souligne Frédéric Barbier, «la première notion fondamentale réside bien dans le réseau – ou plutôt, les réseaux – des correspondants, des «amis» et des solidarités».[2] En outre, «la notion de réseau permet de saisir à la fois les associations de personnes sous les formes juridiques les plus diverses, et les champs d'action, espaces géographiques orientés à partir d'un centre d'impulsion. Cette organisation du monde des affaires suppose points d'ancrage et points d'appui, repose sur la confiance réciproque pour des actions communes, qui ne portent leurs fruits qu'à terme. Des usages en définissent le cadre et la conjoncture est faite de la multitude de décisions concordantes prises au sein du réseau».[3]
Ainsi, à l'amorce d'une affaire, les éditeurs à la recherche de renseignements se tournent tout naturellement vers leur réseau d'affaires, à charge de ce dernier – pour peu qu'il soit cohérent – de fournir la matière première. L'information obtenue sur la capacité financière de futurs clients, sur la possibilité de crédit d'un autre, permet de minimiser les risques. On saisit dès lors toute l'importance d'un circuit de correspondants fiables. La STN sollicite des «gens du livre» qui à leur tour offrent leurs services.
En fait, un des intérêts majeurs de cette correspondance réside dans le fait qu'elle confronte deux mondes; d'un côté les «gens du livre», présents sur le terrain de l'information, et de l'autre côté les éditeurs. Elle nous plonge aussi dans un monde trépidant porteur d'affaires louches, de fausses adresses, d'intrigues, de coups bas et d'arrangements. Elle met en évidence un monde étrange où se côtoient des profiteurs de la pire espèce, des petites gens essayant de gagner quelques sous, mais aussi des bourgeois, des aristocrates, des lettrés et des représentants de cabinets de lecture, tous à la recherche d'évasion littéraire ou d'une bonne affaire.[4] Tous, sans exception apparemment, ont un point commun: profiter, chacun à sa manière, des immenses ressources du commerce d'imprimés à la fin de l'Ancien Régime.
Une formule toute simple pourrait résumer les rapports entretenus par les maisons d'édition avec l'information: sans information, point de salut. Parce que le marché de l'imprimé est très lucratif et que la concurrence y est rude, l'information, depuis sa récolte jusqu'à son exploitation, devient primordiale et les intermédiaires, des prestataires de services, de précieux auxiliaires.

Du commerce des livres …

Publier un volume imprimé composé d'un certain nombre de feuilles puis le faire diffuser à un certain nombre d'exemplaires requiert des capitaux. En effet, l'imprimerie est une industrie régie par les mêmes lois que les autres industries et le livre est une marchandise.[5] Or, toute marchandise suggère un prix, donc une monnaie. Les transactions s'effectuent en «livre». Qu'elle soit parisienne, neuchâteloise, pié-

montaise ou française, la livre au 18e siècle est couramment utilisée, supposant des taux de changes variables, un système de crédit privé, la présence de banquiers, de commissionnaires et de négociants.[6] De ce fait, tout imprimeur doit trouver un financement pour produire sa marchandise. Mais la rareté des capitaux et l'impécuniosité chronique du monde du livre rendent le travail de recherche encore plus difficile.[7] La Société typographie de Neuchâtel n'échappe pas à cette règle. Même si à ses débuts Frédéric-Samuel Ostervald[8] et ses associés[9] ont totalement exclu l'idée de faire de l'édition, se contentant d'être de «bons imprimeurs»,[10] ils ont dû rapidement accepter les règles d'un marché très concurrentiel. Comme le montre Michel Schlup, l'entreprise neuchâteloise exclut «l'idée de faire de l'édition, de lancer des auteurs, d'acheter des manuscrits».[11] Toutefois les directeurs de la STN ne s'interdisent pas toute activité éditoriale avec des écrivains désireux de publier à compte d'auteur. L'activité purement éditoriale de la STN ne dépasse pas quelques écrivains avec lesquels elle a développé des rapports de force. Ces rapports de force, Robert Darnton les a bien étudiés sous l'angle financier.[12] La mission principale de l'éditeur consiste à vendre des ouvrages à des libraires ou des particuliers et inventer des stratagèmes pour que ces derniers paient leur dû. L'éditeur d'Ancien Régime doit donc être habile négociateur, avoir l'œil à tout, flairer la demande sur le marché. Abram Bosset-de-Luze,[13] dans une missive adressée à ses associés de la STN en 1780, n'use guère d'un autre langage puisque pour lui «l'argent c'est le grand mobile de tout».[14]

Un problème de définition …

Comment définir un «service»? En effet, le siècle des Lumières ne définit pas ce terme dans son acception économique. Dans le *Dictionnaire historique de la langue française,* la notion de «services» n'est présentée qu'à partir de 1875 seulement.[15] Pour les encyclopédies spécialisées, comme par exemple le *Dictionnaire d'économie contemporaine et des faits politiques et sociaux,* un service regroupe «toute production de ‹marchandises› non physique, non palpable, non concrète, mais réelle puisque le consommateur peut apprécier le degré de satisfaction que lui procure un service».[16] Les difficultés pour définir les «services» avec précision subsistent. Et pourtant, comme nous le constaterons plus loin, certains acteurs du livre au 18e siècle proposent une formule personnelle.

La Société typographique de Neuchâtel, une société de services?

Venons-en à la Société typographique de Neuchâtel et à certains de ses intermédiaires. Il s'agit d'une maison d'édition qui, à la fin de l'Ancien Régime, imprime, échange et vend toutes sortes d'ouvrages.[17] Globalement, si la STN s'était contentée de vendre l'ensemble de sa propre production, elle aurait agit comme une entreprise

du secteur secondaire. Car l'imprimé sorti de ses ateliers et prêt à être diffusé dans l'Europe entière répond à certains critères «industrieux».[18]
C'est d'ailleurs son intention au début, en 1769. Dans une lettre-circulaire adressée à plus de 200 libraires de l'Europe tout entière, les directeurs de la STN annoncent avoir «conçu le projet de rendre plus communs & de répandre avec plus de promptitude les bons livres qui paroissent dans tous les genres & dans les divers pays. Ils ont formé une Société Typographique dans le dessin de faire réimprimer les livres utiles ou agréables avec tout le soin, toute la propreté & la diligence & en même temps toute l'économie possibles.»[19] On s'attend alors à trouver un imprimeur à la tête de la STN dont le projet est avant tout de créer «une fabrique de livres, c'est à dire une bonne imprimerie au service des libraires qui voudront l'employer».[20]
Mais tel n'est pas le cas. Seul Samuel Fauche, imprimeur lui-même, a déjà de l'expérience dans ce domaine. L'intention première des directeurs de la STN de se limiter aux activités purement typographiques s'estompe devant les rigueurs d'un marché de l'imprimé qui, en cette fin de 18e siècle, a amorcé depuis peu sa seconde révolution.[21] Cette dernière se caractérise, notamment, par une augmentation patente de la production d'imprimés d'inégale qualité. Souvent encore à dominante religieuse, cette production répond à l'attrait d'un public pour la chose nouvelle et au développement de la pratique de la lecture.[22] La STN travaille alors sans relâche pour amadouer cette nouvelle clientèle; profitant de la dynamique d'ouverture, la STN a su, par un contrôle permanent des informations collectées par ses réseaux, mesurer puis maintenir l'offre nécessaire en mauvais et en bons livres.[23] Le coût de production d'une édition in-folio est tel que la maison neuchâteloise les destine à un nombre restreint d'amateurs. A ses autres clients, moins fortunés, elle propose des dérivés de moindre facture.[24] Cette manière de procéder n'a rien de neuf, mais elle met en lumière la faculté de cette maison éditrice à s'adapter à des marchés, esquissant au passage un aperçu de sa politique commerciale.
Afin d'enrichir son catalogue, la STN adopte, dès 1771, un procédé commun à plusieurs des entreprises consœurs: échanger des ouvrages.[25] Très simple dans l'absolu, ce type de commerce nécessite pourtant la mise en place d'une structure organisationnelle à plusieurs niveaux. Car il faut non seulement obtenir les informations nécessaires mais également pouvoir les traiter à Neuchâtel dans les meilleurs délais. La maîtrise de l'information constitue sans aucun doute un point central du travail du réseau mis en place par la STN. Le réseau neuchâtelois est constitué de gens proches du milieu de l'imprimé, ceux que les spécialistes de la discipline appellent les «hommes du livre». Les auteurs, éditeurs-imprimeurs, agents, relieurs, libraires, commissionnaires, négociants en font partie; un monde schématiquement représenté par Robert Darnton dans son ouvrage *Gens des lettres,*

gens du livre.[26] Afin de circonscrire leur rôle, nous proposons de nous concentrer sur certains partenaires de la STN: les «intermédiaires». [27]
Si on généralise un peu, on pourrait dire qu'entre 1769 et 1789 la Société typographique de Neuchâtel a joué un rôle important en tant que diffuseur d'idées par le truchement d'ouvrages licites et illicites. Elle doit une partie de ses succès à un réseau commercial extrêmement dense et très bien structuré.[28]
Est-il raisonnable d'imaginer pouvoir classer la STN dans la catégorie des entreprises de services? Les discours tenus par ses propriétaires durant les deux premières années d'existence laissent supposer une production industrielle subissant rapidement des modifications.
En premier lieu, sans son adaptation spécifique aux conditions du marché de l'imprimé dans un monde de forte concurrence, la STN n'aurait certainement pas survécu si elle ne s'était pas, dès 1771, transformée de producteur en producteur-échangeur de biens. Ce changement nécessiterait encore d'être étudié pour en comprendre les fondements. Ensuite, les conditions de financement de l'imprimé font que, pour assurer sa survie, toute entreprise était contrainte à s'adapter aux paiements sans numéraire. Enfin, il y a l'obligation de récupérer les montants dus à l'échéance des lettres de change, une tâche délicate confiée de plus en plus à des intermédiaires. Est-il alors raisonnable d'imaginer en la STN une entreprise de la «catégorie résiduelle»? Non. Lorsqu'elle vend sa propre production imprimée sur ses presses. En revanche, lorsqu'elle vend une marchandise acquise par échange, on peut l'imaginer, parce que cette méthode produit un «service».

Qu'est-ce qu'un service au 18e siècle pour «les hommes du livre»?
La STN appartient à de redoutables hommes d'affaires qui, par le biais de l'imprimé, ont vu là un moyen de faire rapidement fortune. Mais il fallait pouvoir s'inscrire dans le marché très concurrentiel de l'époque. Les archives permettent de constater qu'en matière de pénétration du marché de l'imprimé – surtout illicite et contrefait[29] – l'entreprise neuchâteloise s'est fait une place au soleil. Pour parvenir à ses fins, elle a patiemment construit le réseau commercial. Ce réseau fonctionne aussi bien en amont dans ses relations avec les auteurs et écrivains, qu'en aval dans les relations avec les libraires et tous les autres «intermédiaires». Il permet d'assurer l'acheminement des imprimés commandés dans une Europe friande d'œuvres rédigées en français, d'obtenir les informations pour répondre à la demande du marché et d'en garder le contrôle. Dans son article intitulé «stratégies financières d'une maison d'édition au XVIIIe siècle»,30 Robert Darnton montre comment l'éditeur doit négocier avec les auteurs, espionner ses concurrents, flairer la demande, s'approvisionner en papier et en fontes de caractères, trouver les meilleurs ouvriers, soigner son stock d'ouvrages, bâtir un système de transport fiable, vendre l'imprimé produit ou échangé et, enfin, fréquemment, la tâche la plus ardue nécessitant à la fois du doigté et une opiniâtreté

indéfectible, récupérer les sommes d'argent auprès de libraires peu enclins à payer leur dû à l'échéance des lettres de change. Ce contexte place souvent l'éditeur dans des situations difficiles et le confronte à un monde qui parfois lui échappe. C'est pour cette raison qu'il doit pouvoir s'appuyer sur les compétences et l'entregent d'intermédiaires à qui, par mandats successifs, il confie des tâches diverses.

Grâce à la très riche correspondance – environ 25'000 lettres reçues – qu'elle a entretenue avec ses clients, majoritairement des libraires et des intermédiaires, on peut espérer reconstituer une partie des réseaux commerciaux, leur ampleur, leur géographie, leurs ramifications.

Dans le circuit de communication de Darnton, nous constatons que plusieurs professions s'intercalent entre le «producteur» d'imprimés, la STN et l'acheteur final: soit le consommateur. Le difficile travail qui consiste à entretenir la structure de ce réseau de distribution passe forcément par un contact étroit avec les intermédiaires, dont les missions essentielles pourraient se résumer ainsi: INFORMER les libraires des livres disponibles et les maisons d'édition de ceux qui se vendent bien, FOURNIR des informations sur la crédibilité de certains professionnels du livre, ASSURER le suivi des affaires sur le plan financier et la redistribution des «ballots libri» reçus. La STN s'occupe principalement de deux types d'ouvrages: ceux du fonds imprimé issu de ses presses à Neuchâtel, et ceux provenant du commerce d'échanges, les livres d'assortiment. C'est surtout la seconde catégorie qui nous intéresse. Que sont-ils exactement?

Il s'agit principalement d'une quantité importante d'ouvrages que la maison d'édition neuchâteloise s'est procurée par des échanges avec d'autres entreprises éditrices. Ils constituent l'essentiel du catalogue distribué dans l'Europe entière par la poste et les commis voyageurs. D'après Michel Schlup,[31] en 1785, la STN recense dans son catalogue près de 800 ouvrages, dont une centaine au maximum sort de son imprimerie. Et s'ils nous intéressent, c'est parce que l'entreprise augmentait, par ces échanges, son offre d'imprimés et surtout parce qu'elle était devenue libraire; une évolution nécessaire pour écouler cette marchandise.[32]

Afin d'illustrer le rôle des «intermédiaires», nous avons sélectionné un certain nombre de commissionnaires, de négociants et des gens dont la profession oscille entre la «banque et [la] commission». Dans la plupart des cas ces derniers font parvenir à la STN leur «offre de service». Qui sont-ils?

Si on se base sur les multiples définitions fournies par les dictionnaires encyclopédiques, le commissionnaire est «celui qui est chargé de commissions, si la commission consiste à acheter des marchandises pour le compte d'un autre à qui on les envoye, moyennant tant pour cent, ce qu'on appelle droit de commission, le commissionnaire s'appelle commissionnaire d'achat […]».[33] Qu'il soit spécialisé dans la librairie ou non, le commissionnaire, par «la concentration des activités qu'il exerce, permet de réaliser des économies d'échelles importantes».[34] Les différentes

propositions de définitions font de ce personnage un prestataire de services, offrant ses compétences à des entrepreneurs, à des fabricants, moyennant un pourcentage de la valeur des marchandises négociable au cas par cas.

Jean-Marc Barret est un commissionnaire basé à Lyon.35 Son dossier est étoffé et regorge d'indications intéressantes, notamment dans sa relation avec l'imprimé à Lyon. Barret, cumulant le rôle de commissionnaire et de libraire et peut-être celui d'imprimeur, est d'accord «d'ouvrir une liaison d'affaires avec votre maison», qu'il cultivera «plus par goût que par intérêt». Il se charge volontiers des exemplaires que la STN lui offre, mais «je vous rapellerai une observation que j'eus l'honneur de vous faire, qui est qu'imprimant beaucoup, je ne puis que vous acheter des livres à l'argent; mais seulement en échange contre nos éditions». Un exemple typique de courrier proposant un commerce d'échange d'imprimé, c'est-à-dire du commerce de livres d'assortiment. Barret propose même de «continuer ce genre de commerce et [de] l'étendre sur tous nos articles mutuellement; et par là nous servir reciproquement, en poussant d'un commun accord de la vente de nos livres». Barret propose ses bons et loyaux services par le biais d'un «arrangement» selon ses propres termes, espérant «que l'estime le cimentera»,36 une phrase non dépourvue d'humour lorsqu'on connaît la réputation sulfureuse de Barret, un «homme d'une insigne mauvaise foi» d'après Charles-Joseph Panckoucke.37 La pratique de l'échange est très courante dans le monde de l'imprimé, principalement parce qu'elle permet de suppléer le manque cruel de numéraire. Elle offre une possibilité réelle d'obtenir une marchandise par échange réciproque mais son développement à grande échelle ne doit pas faire oublier qu'on s'exposait à la malhonnêteté de certains.

Le deuxième commissionnaire se nomme Nicolas-Guillaume Quandet de Lachenal.[38] Agent littéraire très réputé à Paris, il est chargé en 1781 par la STN d'une enquête sur le libraire Panckoucke au sujet de l'*Encyclopédie*.[39] Peu avant, dans une lettre du 6 octobre 1780, Quandet de Lachenal répond favorablement à une requête de la STN datant du 28 septembre 1780, au sujet d'une collaboration à envisager. Comme la plupart de ses collègues, Quandet de Lachenal touche à beaucoup de domaines de l'économie, pas uniquement celle de la librairie, car toutes les marchandises l'intéressent. «En général, Messieurs, je ne me charge que de commissions, c'est à dire que toutes les marchandises qui me sontz expédiées, le sont pour le compte de vos courretiers et non pour le mien.»[40] Il cherche avant tout à limiter les risques et joue la transparence. Quandet de Lachenal se targue d'une fidélité envers ses clients nombreux «avec laquelle je leurs rends compte du moindre objet et l'ordre et la netteté qui se veut dans nos comptes m'ont mérité de leur parts une confiance égale a celle dont vous voulez bien m'honorer aujourd'huy». Même s'il laisse la STN maîtresse du choix des taux de commission qu'elle désire lui verser pour s'assurer de ses services, c'est à la fois sur cette confiance réciproque et sur sa réputation qu'il mise pour que

l'affaire réussisse. Cet exemple illustre l'importance des informations récoltées auprès des correspondants. Le risque inhérent à ce type d'affaires pousse la STN à le limiter au maximum.

Autre exemple caractéristique d'un prestataire de service utile à la STN, celui de Claude C. Duvez, négociant à Nancy. Dans une missive du 27 octobre 1772, Duvez, sollicité peu avant par la STN, se prête volontiers pour le «recouvrement de ce qui pourra vous être du dans cette province et aux environs», mais «sans me rendre garant ny aucunement responsable, du retard ou du defaut de poursuittes, non point que j'entende nen point faire du tout, mais par ce que je veux meviter tout reproches sy quelques circonstances ou ce que je croiray etre de votre interet mempéche, ou les personnes a qui je serai obligé denvoyer vos remises, de faire les diligences de rigueur […]».41 Sa réponse est limpide: il accepte à condition que ni sa réputation, ni ses finances n'en souffrent. «Il ne reste plus que la provision ou la commission a regler, ce qui ne peut guerres sarranger que par proportion des objets plus ou moins considerables, etant obligé de se donner plus de mouvemens ou decrire plus souvent pour des sommes de moindre importance ou pour de plus fortes.» Agissant surtout sur le plan financier, Duvez constitue un maillon important de la chaîne de «recouvrement» des sommes d'argent à récupérer.42 A l'instar de ses collègues, ce dernier est un négociant qui achète et vend moyennant une commission, un pourcentage du montant réclamé par l'entreprise mandatant ses compétences. Ce type de prestataire de services pullule dans le monde de l'imprimé. Car même si le mot «services» n'apparaît pas en toute lettre dans les missives, c'est bien de cela qu'il s'agit.

Le cas de François Bailliod est à ce titre très intéressant. Ce négociant établi à Naples est un intermédiaire précieux dans les affaires que la STN cherche à développer en Italie.[43] Sans l'écrire explicitement, François Bailliod opère comme prestataire de service, mettant en rapport la STN avec des libraires locaux. Voici ces propos: «J'eus l'honneur de vous ecrire il y a 8 jours, p[our] vous communiquer les difficultés de vous lier avec nos libraires, par les frais onereus de transport par terre de vos editions, en même tems, je vous informai de la nature du Commerce de Monsieur Gravier qui est nommé pour agent dans ma d[erniere] lettre, ainsi vous observerez que par inadvertance j'ai designe le commis pour le Chef sudit qui a remis son commerce de librairie à un nommé Montclergéon. Je vous prie d'excuser cette erreur, & de m'envoyer vôtre catalogue voye de Marseille, Gênes ou Livo[u]rne, pour le communiquer à nos bons libraires & les solliciter de vous donner leurs ordres, & chercherai tous les moyens de nous etre utile […].»[44] Nous prenons toute la mesure de l'intérêt que les directeurs de la STN portent à ce genre d'intermédiaire. Nous imaginons mal une entreprise s'implanter dans un territoire commercial sans les indications fournies. Il n'existe d'autres moyens pour connaître en profondeur un marché, les coutumes et les gens qui y opèrent.

Les lettres suivantes prouvent à la direction de la STN qu'elle ne s'est pas trompée, car en sollicitant François Bailliod, c'est à son réseau personnel qu'elle s'adresse également. A ce propos, les extraits de la lettre du 20 avril 1773 adressée par Bailliod à la STN sont convaincants: «[…] après avoir questionné les libraires de cette grande ville [Naples] sur vos propositions relatives à une imprimerie qui pour cette Côte d'Italie suffira par l'imposition qu'on a mise il n'y a pas longtemps en France sur le passage des livres […], en outre l'impression est icy assér bien établie, & l'on permet des réimpressions qui jadis étoient défendues […], tous les articles qui se trouvent en Hollande, nous viennent par Mer à très peu de fraix […]. Je parle au nom de ma Maison François Falconet & Comp., car nous avons l'addresse de tout ce qui vient contre traittes possibles à l'arrivée, nous soignons aussi les interrets de Messieurs les fréres Delournes de Genève & Lion sur cette place, & aussi de quelques libraires Venissiens, ainsi vous ne pouviér mieux vous addresser pour savoir le fort & faible de nos libraires […].»[45]

La dernière catégorie d'intermédiaires sélectionnée, celle des «banque et commission», est curieusement peu représentée dans les archives; elle concerne surtout des individus qui travaillent dans des domaines proches du négoce international sans pour autant être uniquement tourné vers la librairie.[46] Ainsi Poinsard à Nancy travaille à la commission et fait parvenir le 27 septembre 1783 une circulaire contenant les informations d'usage sur son parcours et son sérieux, mais également que désormais «[…] muni des fonds suffisans, je me livrerai principalement à la Banque, réception & expéditions de Marchandises pour tous les pays quelconques, encaissement d'effets, tout sur votre ville […]». Aussi formule-t-il la proposition suivante. «Permettez, Messieurs, que je vous offre mes services dans toutes ces différentes branches […].»[47] C'est bien en tant que prestataire de services qu'il se propose, fournissant au passage une définition précise de ce que le mot «services» comprend à ses yeux.

Autre cas intéressant, celui de Joseph Pernolet & Compagnie, résidant à Lyon, rue de Flandre. Il envoie en date du 28 mai 1780 une missive on ne peut plus claire sur ses intentions. «La connoissance de votre maison vient de nous etre donnée par un de vos amis, nous nous empressons par le presente de venir vous faire offre de nos services en cette ville, etants persuadés qu'ils peuvent vous etre de quelques utilité.»[48]

Antoine Camagni de Milan, dans un courrier adressé le 7 décembre 1779, déclare qu'il vient «d'avoir connoissance de votre maison et de votre particulier merite, ainsi je prend la liberté de vous incomoder en vous offrant mes services pour toute sorte des affaires qui vous se presentoient sur notre place ou mon commerce regarde la commission en banque, envoyes et expedition des marchandises de transit […]».[49] La proposition que fait Camagni n'est guère éloignée de la précédente.

Ott & Peyer, commissionnaires à Schaffouse, sont, pour leur part, plutôt spécialisés dans le transport des imprimés. C'est par leur adresse que transitent certaines balles de livres envoyées à destination de l'Est de l'Europe,[50] comme le suggère le libellé

de leur missive du 13 octobre 1777 assurant aux associés de la STN que «le ballot libri n° 225 mentionné […] est parvenu par l'entremise de Mr Haberstock de Morat exterieurement bien conditionné et sera acheminé par la voie de Nürnberg et contre nos fraix à Mr Michel Gröll libraire à Varsovie […]».[51] Ott & Peyer se contentent du transport d'ouvrages. Les aspects financiers ne sont abordés que par le truchement du montant de leurs commissions. Toutefois ils restent «très charmez de revoir vos commisions vous offrant pour cet effect nos devouées services pour tout ce que vous feres passer nôtre ville […]».

Qu'il s'agisse de commissionnaires, de négociants ou encore de banquiers proches du négoce international, toutes ces personnes, correspondants d'affaires de la STN, peuvent être répertoriées comme prestataires de services. D'abord parce que pour beaucoup ils se présentent en tant que tels. Ensuite parce que chacun semble donner à la notion de service une définition propre. Enfin, même si les définitions de la notion de services sont à géométrie variable, ce terme existe pour ces «hommes du livre» offrant la possibilité d'esquisser une tentative de définition.

Conclusion

Que penser de tout cela? D'abord, que les exemples d'offres de service, fort heureusement, ne manquent pas. Elles émanent d'intermédiaires, agissant pour leur propre compte, dans le monde de l'imprimé et proposant à tous leurs services. Ce sont ces intermédiaires, qui, parce qu'ils servent de traits d'union entre le monde des producteurs de livres et celui des acheteurs, en connaissent le pouls et offrent ainsi une mine de renseignements.

Ensuite, beaucoup d'études témoignent de la difficulté de circonscrire le «monde de l'imprimé». Celui de la librairie française est exemplaire.[52] La production d'imprimés y est limitée à cause de la toute puissance de la librairie parisienne. L'édition légale française, anémiée par l'action de la Direction de la Librairie n'arrivant plus à satisfaire les demandes d'un marché en constante augmentation, l'édition illégale y pourvoit;[53] ce commerce d'imprimés se fait au bénéfice de maisons d'éditions pour la plupart situées à la périphérie du royaume de France.[54] Conscient de cette situation et dans le but de protéger la librairie française et l'économie qui en découle, Malesherbes,[55] alors directeur de la librairie, a réclamé – en vain – un assouplissement des règles préétablies dans ces cinq *Mémoires sur la librairie* et son *Mémoire sur la liberté de la presse*. Il y dénonce la trop grande rigueur de la réglementation et critique également la pratique contradictoire de la permission tacite et le monopole des libraires parisiens détenteurs de privilèges de librairie. Il suggère – fort judicieusement – de substituer au mode arbitraire de fonctionnement de l'administration de l'édition française un ensemble de

règles rationnelles. Malesherbes pense qu'un ré-ajustage des règles est devenu nécessaire, parce que ces dernières ont surtout servi à introduire en France des livres imprimés à l'étranger ou des textes édités en France dont on faisait croire qu'ils étaient imprimés à l'étranger. Cette pratique agace au plus haut point Malesherbes, car il a compris qu'en réalité cette manière de procéder enrichit les entreprises étrangères.[56] Ce constat de Malesherbes exprime très clairement la conscience qu'ont les hommes du 18e siècle de l'existence d'un espace européen de la production et de la circulation de l'imprimé. L'apport des papiers de la STN a permis un changement de l'image du paysage éditorial: il est désormais perçu comme extraordinairement dynamique.

Enfin, comme toute entreprise qui pratique le commerce d'échange d'imprimés, la STN a dû s'adapter aux exigences d'un marché en jouant à son tour les libraires. Grâce aux intermédiaires avec lesquels elle a développé des relations d'affaires, elle a pu comprendre le marché et anticiper. La STN n'a pas agit comme un prestataire de services, certes, mais les circonstances l'ont parfois poussée à agir en tant que tel dès 1771. A l'instar de ses consœurs, la STN a tissé un vaste réseau de rapports commerciaux utiles à ses propres affaires. Ce dernier réseau a pour but de mieux cerner la confiance que l'on peut placer dans la capacité financière de certains clients. Ce type de jugement ne vient qu'avec l'expérience, comme le fait justement remarquer Robert Darnton, «[…] c'est-à-dire par le moyen de la correspondance commerciale où l'on peut perfectionner son jugement […]».[57] En revanche, nous pouvons raisonnablement prétendre qu'elle fut, en son temps, un partenaire réceptif aux offres de services qui lui étaient adressées par certains intermédiaires. Ces derniers se sont révélés les véritables pièces maîtresses du système.

Notes

1 Sur l'histoire de ces archives, voir Schlup, Michel, «L'achat mouvementé des papiers de la Société typographique de Neuchâtel (1931–1932)», in: Schlup, Michel (recueil d'études publié par), *L'édition neuchâteloise au siècle des Lumières. La Société typographique de Neuchâtel (1769–1789),* Neuchâtel 2002, p. 171–177. Sur le fonds extraordinaire, voir Rychner, Jacques, «Les archives de la Société typographique de Neuchâtel», *ibid.,* p. 181–209.

2 Barbier, Frédéric, «Libraires et négoce. La crise de la librairie et la révolution politique de 1830: quelques documents inédits», in: Barbier, Frédéric et al. (éd.), *Le livre et l'historien. Etudes offertes en l'honneur du Professeur Henri-Jean Martin,* Genève 1997, p. 527–536, surtout p. 527–529.

3 Braustein, Philippe, «Réseaux familiaux, réseaux d'affaires en pays d'Empire: les facteurs de sociétés (1380–1520)», in: Crouzet, François M. (dir.), *Le négoce international, XIIIe–XXe siècle,* Paris 1989, p. 23–34.

4 La liste n'est évidemment pas exhaustive. Ainsi les lecteurs, dont le nombre est impossible à évaluer in la mesure où les sources des libraires ou celles des vendeurs sont muettes. Pour ce qui est des cabinets de lecture, se reporter à l'article de Benhamou, Paul, «La diffusion des ouvrages de la STN à travers les cabinets de lecture», in: Darnton, Robert; Schlup, Michel; avec la collaboration

de Jacques Rychner (textes publiés par), *Le rayonnement d'une maison d'édition dans l'Europe des Lumières: la Société typographique de Neuchâtel 1769–1789* (Actes du colloque organisé par la Bibliothèque publique et universitaire de Neuchâtel et la Faculté des Lettres de l'Université de Neuchâtel, 31 octobre–2 novembre 2002), Neuchâtel 2005, p. 299–315.

5 Martin, Henri-Jean; Febvre, Lucien, *L'Apparition du livre,* Paris 1958, p. 162–192.

6 La livre tournois est une monnaie de compte. Voir l'article «monnaies» in: Bely, Lucien (dir.), *Dictionnaire de l'Ancien Régime,* 2e édition, Paris 2003, p. 854–855.

7 Sur les problèmes de financement dans la librairie d'Ancien Régime voir l'article de Boyer, Anne, «Crédits et faillites: le problème des financements dans la librairie d'Ancien Régime», in: Barbier, Frédéric; Juratic, Sabine; Varry, Dominique (dir.), *L'Europe et le livre. Réseaux et pratiques du négoce de librairie XVIe–XIXe siècle,* Paris 1996, p. 357–369.

8 Sur cette importante figure neuchâteloise se référer à l'article de Rychner, Jacques; Schlup, Michel, «Frédéric-Samuel Ostervald. Homme politique et éditeur (1713–1795)», in: Schlup, Michel (dir.), *Biographies neuchâteloises,* t. 1: *De Saint Guillaume à la fin des Lumières,* Hauterive 1996, p. 197–201.

9 Outre Frédéric-Samuel Ostervald, Samuel Fauche, Jean-Elie Bertrand et Jonas-Pierre Berthoud composent la première direction. Pour de plus amples informations voir l'article de Schlup, Michel, «La Société typographique de Neuchâtel (1769–1789): points de repère», in: Schlup (cf. note 1), p. 61–106, surtout p. 67–70.

10 Bibliothèque publique et universitaire de Neuchâtel (BPUN), ms STN 1095, Copie-lettres A, p. 8.

11 Schlup, Michel, «La Société typographique de Neuchâtel et ses auteurs: rapports de force et affaires de dupes», in: Darnton (cf. note 4), p. 139–160.

12 Darnton, Robert, «Stratégies financières d'une maison d'édition au XVIIIe siècle», in: Barbier (cf. note 2), p. 519–526.

13 La direction de la STN est renforcée le 1er janvier 1777 avec l'arrivée d'Abram Bosset de Luze (1731–1781). Ce dernier est le gendre de Jean-Jacques de Luze qui a été élu banneret à la place d'Ostervald en 1771 à Neuchâtel. Riche homme d'affaires, il s'occupa surtout des aspects financiers de la STN jusqu'à sa mort.

14 Lettre du 1er avril 1780 d'Abraham Bosset de Luze à la STN citée par Darnton (cf. note 12), p. 519.

15 Rey, Alain (sous la dir. de), *Dictionnaire historique de la langue française,* t. 3, Paris 1998, p. 3384–3385.

16 Lakehal, Mokhtar (dir.), *Dictionnaire d'économie contemporaine et faits politiques et sociaux,* Paris 2002, p. 665–666.

17 A l'heure actuelle il n'existe aucune histoire générale de l'imprimerie en Suisse, en dépit de nombreuses monographies locales. Sur cette question, voir l'article de Candaux, Jean-Daniel, «Imprimeurs et libraires dans la Suisse des Lumières», in: Darnton (cf. note 4), p. 51–68.

18 Adjectif à comprendre dans son acception du 18e siècle, c'est-à-dire *relatif à l'industrie*.

19 BPUN, ms STN 1095, Copie-lettres A, p. 8.

20 BPUN, ms STN 1095, Copie-lettres A, p. 5, STN à Perregaux, 25 juillet 1769.

21 Barbier (cf. note 2), p. 169–190.

22 Sur les pratiques de lecture, voir l'abondante bibliographie dans Chartier, Roger; Martin, Henri-Jean (sous la dir. de), *Histoire de l'édition française,* t. II, *Le livre triomphant, 1660–1830,* Paris 1990, p. 850–851, plus particulièrement l'ouvrage de Chartier, Roger, *Lectures et lecteurs dans la France d'Ancien Régime,* Paris 1987 et du même auteur, *Histoire de la lecture: un bilan des recherches. Actes du colloque des 29 et 30 janvier 1993, Paris,* Paris 1997.

23 Par «mauvais» livres, il faut comprendre les ouvrages prohibés.

24 Pour la liste des impressions et éditions de la STN, voir l'article de Schmidt, Michaël, «Liste des impressions et éditions de la Société typographique de Neuchâtel», in: Schlup (cf. note 1), p. 233–285.

25 Sur ce procédé, voir particulièrement Darnton, Robert, «Le livre prohibé aux frontières: Neuchâtel», in: Chartier (cf. note 22), p. 449–451 et aussi Lescaze, Bernard, «Commerce d'assortiment et livres interdits: Genève», *ibid.*, p. 418–428.

26 Darnton, Robert, *Gens de lettres, gens du livre,* Paris 1992, p. 157.
27 Darnton, Robert, «Le livre prohibé aux frontières: Neuchâtel», in: Chartier (cf. note 22), p. 440–467.
28 Sur ses réseaux commerciaux en France, se référer à l'article de Rigogne, Thierry, «Librairie et réseaux commerciaux du livre en France à la fin de l'Ancien Régime», in: Darnton (cf. note 4), p. 375–404.
29 Voir l'article de Darnton, Robert, «Le livre prohibé aux frontières: Neuchâtel», in: Chartier (cf. note 22), p. 440–467. On se référera à l'article «contrefaçon» publié dans Fouche, Pascal; Pechoin, Daniel; Schuwer, Philippe (sous la dir. de), *Dictionnaire encyclopédique du livre,* t. 1, Paris 2002, p. 633–635.
30 Darnton (cf. note 12), p. 333–346.
31 Cité par Schlup, Michel, «La Société typographique de Neuchâtel (1769–1789): points de repère», in: Schlup (cf. note 1), p. 61–105.
32 Sur cette évolution, voir Darnton, Robert, «Le livre prohibé aux frontières: Neuchâtel», in: Chartier (cf. note 22), p. 449–451.
33 *Encyclopédie ou Dictionnaire raisonné des Sciences, des Arts et des Métiers, par une société de gens de lettres, mis en ordre et publié par M. Diderot et quant à la partie mathématique par M. d'Alembert,* Paris 1751, p. 711–712. Voir aussi *Dictionnaire encyclopédique du livre,* t. 1, Paris 2002, p. 594.
34 Barbier, Frédéric, «Libraires et négoce. La crise de la librairie et la révolution politique de 1830: quelques documents inédits», in: Barbier (cf. note 2), p. 528.
35 BPUN, ms STN 1117, fol. 229–230, Jean-Marie Barret à STN, 1er avril 1772.
36 Jean-Marie Barret est lyonnais et libraire dans cette ville. La réputation de plaque tournante du commerce de livres illicites de l'ancienne capitale des Gaules est narrée dans Darnton, Robert, *L'Aventure de l'Encyclopédie. Un best-seller au siècle des Lumières,* Paris 1982.
37 Charles-Joseph Panckoucke, dynamique éditeur lillois installé à Paris, critique avec force et conviction le monde de l'imprimé lyonnais dans une missive adressée à la STN en date du 6 novembre 1779, «si j'avais à faire choix d'un malhonnête homme, il faudrait le chercher dans la librairie de Lyon, il n'y a ni foi ni pudeur».
38 Il se présente également comme négociant. Mais comme Robert Darnton le fait justement remarquer, «dans ses lettres, il se qualifie de négociant-commissionnaire, mais en réalité il n'a pas de métier précis. Il vit de tout et de rien, surtout de son esprit et de ses connaissances en matière de librairie», dans Darnton, Robert, *Edition et sédition. L'univers de la littérature clandestine au XVIIIe siècle,* Paris 1991, p. 43. Sur Nicolas Quandet de Lachenal, voir l'article de Charly GUYOT, «Un correspondant parisien de la Société typographique de Neuchâtel: Quandet de Lachenal», *Musée Neuchâtelois,* Neuchâtel 1936, p. 20–38, 64–74.
39 Sur son étude, voir Darnton, Robert, *L'aventure de l'Encyclopédie…,* Paris 1982, surtout p. 268, 308.
40 BPUN, ms STN 1203, fol. 1–2, Nicolas Quandet de Lachenal à STN, 6 octobre 1780.
41 BPUN, ms STN 1146, fol. 74–75, Claude C. Duvez à STN, 27 octobre 1772
42 Voir à ce propos la partie «recouvrement» in Darnton, Robert, «Le livre prohibé aux frontières: Neuchâtel», in: Chartier (cf. note 22), p. 460.
43 Sur la présence de la STN en Italie au 18e siècle, se référer à l'article de Pasta, Renato, «Les échanges avec l'Italie», in: Darnton (cf. note 4), p. 455–473 et à celui d'Anne MACHET, «Clients italiens de la Société typographique de Neuchâtel», in: Rychner, Jacques; Schlup, Michel (études réunies et publiées par), *Aspects du livre neuchâtelois,* Neuchâtel 1986, p. 159–185.
44 BPUN, ms STN 1115, fol. 334, François Bailliod à STN, 27 avril 1773.
45 BPUN, ms STN 1115, fol. 335, François Bailliod à STN, 20 avril 1773.
46 Sur l'évolution de la librairie d'Ancien Régime, voir Chartier, Roger, «Postface. La Librairie d'Ancien Régime», in: Barbier (cf. note 7), 1996, p. 587–609 [surtout les pages consacrées au commerce de la librairie, p. 597–601].
47 BPUN, ms STN 1198, fol. 1–2, Poinsard à STN, 27 septembre 1783.
48 BPUN, ms STN 1191, fol. 78–79, Joseph Pernolet & Comp. à STN, 28 mai 1780.

49 BPUN, ms STN 1131, fol. 195, Antoine Camagni à STN, 7 décembre 1779.
50 Sur les routes du livre à destination de l'Europe de l'Est et plus particulièrement de Varsovie, voir Knoepfler, Marie, *Des livres français en Pologne: la Société typographique de Neuchâtel et ses clients polonais (1772–1789),* mém. de lic., Neuchâtel 1999, p. 62–64.
51 BPUN, ms STN, 1189, fol. 155–156, Ott & Peyer à STN, 13 octobre 1777.
52 Sur l'évolution du monde des libraires, voir la synthèse de Chartier (cf. note 46), p. 587–601 [surtout les pages consacrées au monde des libraires, p. 601–605].
53 Darnton (cf. note 38), cité par Mellot, Jean-Dominique, «Entre «librairie française» et marché du livre au 18e siècle: repères pour un paysage éditorial», in: Barbier (cf. note 7), p. 493–517.
54 Voir la liste des 720 livres interdits établie par Darnton, Robert, *The Corpus of Clandestine Literature in France 1769–1789,* New-York 1995. Consulter aussi de Bujanda, Jesus M., *Index Librorum Prohibitorum, 1600–1966,* Montréal 2002.
55 Chrétien-Guillaume de Lamoignon de Malesherbes né le 6 décembre 1721 fut nommé directeur de la librairie en même temps que premier président de la Cour des Aides par son père, Lamoignon de Blancmesnil le 9 septembre 1750 lorsque ce dernier accéda à la charge de chancelier.
56 Malesherbes rédigea ses *Mémoires sur la librairie* à la demande du dauphin en 1758–1759. Toutefois, les propositions qu'il y formule n'ont pas été mises en pratique. Elles ne seront publiées qu'en 1809. Sur Malesherbes voir les études proposées par Pierre Grosclaude, plus particulièrement *Malesherbes et son temps. Nouveaux documents inédits,* Paris 1960. Consulter la bibliographie disponible dans de Negroni, Barbara (texte préfacé et annoté par), *Jean-Jacques Rousseau, Chrétien-Guillaume de Lamoignon de Malesherbes. Correspondance,* Paris 1991, p. 354 et dans Chartier, Roger (réédition présentée par), *Mémoires sur la librairie. Mémoire sur la liberté de la presse,* Paris 1994.
57 Darnton (cf. note 12), p. 525.