

<b>Zeitschrift:</b>	Schweizerische Zeitschrift für Geschichte = Revue suisse d'histoire = Rivista storica svizzera
<b>Herausgeber:</b>	Schweizerische Gesellschaft für Geschichte
<b>Band:</b>	49 (1999)
<b>Heft:</b>	1: Mobilité spatiale = Räumliche Mobilität
<b>Artikel:</b>	Confiance et communauté : la réussite des réseaux de migrants dans l'Europe moderne
<b>Autor:</b>	Fontaine, Laurence
<b>DOI:</b>	<a href="https://doi.org/10.5169/seals-81240">https://doi.org/10.5169/seals-81240</a>

### 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:** 16.01.2026

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

# Confiance et communauté: la réussite des réseaux de migrants dans l'Europe moderne

---

Laurence Fontaine

## Zusammenfassung

*Anknüpfend an die Arbeiten der zeitgenössischen Ökonomen über die «Netze der ethnischen Geschäftsbeziehungen» analysiert der Artikel die Erfolgsursachen der Migrationsnetze im Europa der Neuzeit. Fünf Ursachen werden hervorgehoben: 1. die Bildung von Vertrauen innerhalb des Systems, 2. die Stärke der Dorfäliten, welche die Arbeitskraft der Dorfbevölkerung kontrollieren, 3. Dispositive wie Verbände und Bürgschaften, die zur Solidarität anhalten, 4. die Fähigkeit, eigene Kulturtraditionen und bestimmte Kleiderkodes zu pflegen, und 5. eine Mobilität, welche eine auf die Marktbedürfnisse ausgerichtete Informationsauswertung gestattet.*

La force et l'efficacité des réseaux de migrants originaires des mêmes régions, en particulier les réseaux d'entrepreneurs chinois, posent question aux économistes aujourd'hui puisqu'il s'agit de réussites exceptionnelles dans des formes entrepreneuriales apparemment archaïques. Au cœur de leur réussite, les chercheurs placent deux éléments: le rôle de la confiance entre les membres et la force de la communauté. Si la confiance ne fait pas défaut, explique Mark Granovetter, c'est parce que la communauté est si homogène qu'il est très difficile pour ses membres de cacher des malversations voire même de les imaginer. Elle est, en outre, suffisamment forte pour qu'il n'y ait pas de conflit de délégation de l'autorité.

Les entreprises chinoises sont organisées autour du crédit, de la mise en commun des capitaux et de la délégation de l'autorité sans crainte du non-respect des engagements. A côté de la force des communautés, les chercheurs relèvent que la position des individus au sein des groupes et

de la parenté est clairement définie ce qui limite, par rapport à d'autres structures de parenté plus floues – où les gens appartiennent à de nombreux groupes d'intérêt qui se chevauchent les uns les autres –, les revendications que les individus peuvent avoir vis-à-vis de l'entreprise, car un des dangers est d'avoir à distribuer prébendes et faveurs au-delà des capacités financières des groupes<sup>1</sup>. Le danger est réel car les systèmes sociaux plus flous souffrent du fait que lorsqu'un des nombreux groupes dont relèvent les individus est au centre d'une affaire, des membres d'autres groupes peuvent légitimement réclamer une part des profits et cette multiplicité des possibles demandes crée un fort élément de fragilité<sup>2</sup>.

Enfin, les chercheurs soulignent que le développement de ces entreprises repose sur leur capacité à créer des «groupes d'affaires» par le biais d'alliances entre familles. Ce phénomène très courant porte dans chaque pays un nom spécifique: ce sont les *zaibatsu* au Japon, les *chæbol* en Corée, les *grupos económicos* en Amérique latine. Ces groupes ont des tailles, des structures et des formes légales d'organisation variables. Certains naissent d'un seul groupe familial qui étend sa domination, par acquisition ou alliance comme au Japon ou en Corée, alors qu'en Amérique latine il semble que les différents groupes naissent indépendamment et s'unissent à un moment favorable<sup>3</sup>.

Analyser les mobilités de l'Europe ancienne montre que des organisations similaires ont joué entre XV<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècle un rôle très important dans les marchés de la distribution. Elles se sont particulièrement développées dans les régions montagneuses comme les Alpes, les Pyrénées, l'Ecosse, le massif Central mais aussi en zone de plaine puisque la presqu'île du Cotentin, par exemple, a aussi abrité des réseaux structurés de migrants.

Quelques exemples suffiront à rappeler l'ampleur de ces réseaux de migrants européens<sup>4</sup>. Les Haut-Dauphinois ont essaimé entre la Suisse, l'Italie du Nord et la France du Sud: entre Lyon, Genève, Mantoue, et Perpignan. Jean Giraud tient, comme son père le faisait avant lui, une boutique à Lyon, son beau-père tient boutique à Genève. La famille Giraud ne forme qu'un segment d'un réseau beaucoup plus large qui associe d'autres familles alliées du même massif comme les Bérard, les Delor,

1 Granovetter, Mark: «Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse», dans *Analyse économique des conventions*, sous la direction d'André Orléan, Paris, Presses Universitaires de France, 1994, pp. 79–94.

2 Geertz, Clifford: *Peddlers and Princes*, Chicago, University of Chicago Press, 1963, p. 123.

3 Granovetter, Mark: «Les institutions économiques ...» art. cit., p. 88.

4 Pour plus de détails, voir Fontaine, Laurence: *Histoire du colportage en Europe XV<sup>e</sup>–XIX<sup>e</sup> siècle*, Paris, Albin-Michel, 1993.

les Horard, les Vieux de Mizoen. Certains ont obtenu la bourgeoisie dès le XVI<sup>e</sup> siècle dans les villes où ils tiennent boutique comme les Delor à Lyon et à Genève. Les archives notariales des villages montrent que d'autres sont implantés à Grenoble, en Bourgogne, en Italie, sur la route d'Espagne et en Allemagne. Toutes ces familles sont protestantes.

La famille Brentano est, elle, originaire des vallées du lac de Côme. Elle s'est appuyée sur quatre lignées – les Brentano-Gnosso, les Brentano-Toccia, les Brentano-Cimaroli, et les Brentano-Tremezzo – pour construire son réseau. Les premiers sont venus au XVI<sup>e</sup> siècle comme simples *Höcker*, marchands ambulants d'agrumes et d'épices, passant chaque année offrir oranges et citrons, parcourant villes, foires et marchés hebdomadaires jusqu'à ce qu'ils réussissent au tournant des XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles à ouvrir boutique en ville. Les alliances, qui se font entre familles italiennes permettent aux Brentano, au travers des sociétés qu'ils forment entre eux, de développer leurs succursales dans l'axe rhénan. Il faut attendre la seconde partie du XVIII<sup>e</sup> siècle – soit au moins quatre générations après les premiers connus – pour que Peter Anton (Pietro Antonio), qui est né en 1735 à Tremezzo et est mort à Francfort en 1797, fasse choix de s'intégrer à la société francfortoise. Au début du XVIII<sup>e</sup> siècle, les Brentano sont installés à Amsterdam, Bingen, Bruxelles, Coblenze, Cologne, Constance, Cracovie, Diez, Francfort, Fribourg, Heidelberg, Mannheim, Mayence, Nuremberg, Rothenburg, Rotterdam et Vienne. Si on ajoute à ces villes celles où leurs parents ont ouvert boutique, leurs établissements quadrillent l'ensemble de l'Europe du Nord<sup>5</sup>.

Au XVIII<sup>e</sup> siècle, des familles du Briançonnais se sont spécialisées dans le marché de l'imprimé. Diverses listes permettent de retrouver, pour le XVIII<sup>e</sup> siècle, une cinquantaine de patronymes de Briançonnais parmi ceux qui ont tenu boutique de librairie en France, en Italie, en Espagne et au Portugal. Si les colporteurs enrichis étendent le réseau boutiquier, le village montagnard reste une réserve d'hommes qui sont commis ou colporteurs selon les nécessités. Ce réseau de libraires et colporteurs de livres issus du Briançonnais, s'il est, semble-t-il, le plus important, n'est pas le seul. Les éditeurs Remondini de Venise, originaires de Bassano, se sont imposés dans la seconde partie du XVIII<sup>e</sup> siècle au moyen d'un réseau similaire, alors que, dans le même temps, l'ensemble

<sup>5</sup> Le répertoire de Johannes Augel dans *Italienische Einwanderung und Wirtschaftstätigkeit in rheinischen Städten des 17. und 18. Jahrhunderts*, Bonn, 1971, mentionne 77 Brentano installés dans l'espace rhénan entre la fin du XVII<sup>e</sup> siècle et la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle. Rumpf-Fleck, J.: *Italienische Kultur in Frankfurt am Main im 18. Jahrhundert*, Cologne, 1936, Petrarca-Haus.

de l'édition vénitienne est en crise<sup>6</sup>. Beaucoup d'autres exemples seraient à citer tant dans le commerce que dans l'artisanat.

L'organisation de ces réseaux est très comparable à celle des «groupes d'affaires ethniques» que questionnent les économistes contemporains. Ils sont fondés sur une double structure. D'une part, des parentés alliées entre elles qui ouvrent des boutiques et des dépôts dans les principales places du commerce européen et, d'autre part, un système de distribution fondé sur les hommes des villages d'origine qui parcourent villes et campagnes et diffusent les marchandises. Un système «bancaire» familial est au fondement des parentèles qui investissent progressivement l'espace marchand en y ouvrant des boutiques. Chaque associé place dans la compagnie l'essentiel du patrimoine familial. Ces compagnies commerciales familiales sont très souples, nouées et dénouées au gré des nécessités du commerce, de la mort, de l'enrichissement ou de l'appauvrissement des uns et des autres. L'association a une durée généralement comprise entre un et six hivers: chacun apporte un capital et les bénéfices sont répartis au prorata de la mise de départ. Les contrats conservés montrent que des dispositions sont prises pour que, si la compagnie est fragilisée par la mort d'un de ses membres, le capital investi reste immobilisé jusqu'au terme du contrat d'association; la veuve du marchand décédé recevant des sommes à échéance fixe.

L'appartenance à une parenté commune développe une communauté d'intérêt qui est le gage principal que les relations d'affaires seront menées dans l'intérêt de tous. L'endogamie est alors une des pièces essentielles du dispositif en ce qu'elle vise à protéger le système «bancaire» et l'attachement de chacun vis-à-vis du réseau marchand. Les exceptions que souffre cette règle sont à mettre au compte des ajustements que les migrants doivent consentir pour pénétrer le marché des pays dans lesquels ils s'installent. L'interdiction de se marier au plat pays fait aussi partie du dispositif des sociétés commerciales en ce qu'il laisse la possibilité de déplacer facilement les hommes en fonction des besoins de la compagnie, et le loisir de les surveiller à travers la famille restée au village. Les Perola, une famille savoyarde qui dirige, en 1784, une compagnie marchande dont le siège est en Piémont et qui a installé ses dépôts et filiales dans les cités de la Forêt-Noire a, comme toutes les compagnies marchandes montagnardes, constitué sa domination commerciale en alliant mobilité et limitation du nombre de mariages hors des vallées. A partir de sept villes de Bade du Sud où ils ont acquis les droits debour-

6 Infelise, Mario: *L'editoria veneziana nel '700*, Milan, Franco Angeli, 1989, p. 237; Infelise, Mario: *I Remondini di Bassano, Stampa e industria nel Veneto del Settecento*, Bassano, 1980.

geoisie – et les négociants allemands qui leur sont hostiles insistent sur le fait que ces bourgeois sont des migrants qui ne résident pas –, ils approvisionnent la région et les foires annuelles. Les plus anciens habitent en Italie et les plus jeunes sont envoyés dans les villes allemandes pour de longues périodes. La compagnie fixe la place et la fonction de chaque «Kamerad» (compagnon) dans la société et décide de ceux qu'elle rappelle en Italie comme de ceux qu'elle maintient en Allemagne<sup>7</sup>.

## La force des élites

Ces organisations marchandes font donc travailler ensemble tout l'éventail social des villages avec, au sommet du réseau, des négociants dont certains sont parmi les habitants les plus riches des villes dans lesquelles ils s'installent et, à l'autre bout de la chaîne marchande, des hommes qui n'ont guère de biens à offrir en garantie des marchandises qui leur sont confiées. L'hétérogénéité économique et culturelle des hommes qui composent le réseau marchand donne donc à la question de la création du lien de confiance une complexité qui est le reflet de ces situations de relations économiques où des univers sociaux et culturels très différents sont mis en présence.

La force des élites repose sur leur puissance au village. En effet, pour les réseaux de marchands, à la fois sédentaires et migrants, le pôle que représente le village d'origine est aussi important que les lieux changeants de l'installation citadine.

Une étude des rôles respectifs de la terre et du crédit dans les fortunes des élites montre qu'il n'y a pas de stratégie d'accumulation des terres – mais plutôt des stratégies d'accumulation des créances<sup>8</sup>. Ce constat a une double conséquence. D'une part, il détruit l'image traditionnelle de petits propriétaires égaux dans la médiocrité: nombre de ces petits propriétaires ne le sont que juridiquement puisque beaucoup d'entre eux sont endettés pour plus que la valeur de leurs biens – et ce n'est pas seulement vrai pour les plus modestes. D'autre part, les élites qui possèdent rarement plus de 5 ha n'accumulent pas leur capital grâce aux transactions autour de la terre mais bien plutôt grâce aux profits tirés d'autres marchés contrôlés par le biais des créances et, en particulier, celui du travail. Nombre de ceux qui émigrent ne le font pas pour payer

7 Gothein, Eberhard: *Wirtschaftsgeschichte des Schwarzwaldes und der angrenzenden Landschaften*, Strasbourg, 1892, pp. 740–741 et 849.

8 Fontaine, Laurence: «Family Cycles, Peddling and Society in Upper Alpine Valleys in the Eighteenth Century», dans *Domestic strategies. Work and Family in France and Italy 17–18th century*, Stuart Woolf (éd.), Paris/Cambridge, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme et Cambridge University Press, 1991, pp. 43–68.

leurs impôts mais pour rembourser l'homme qui les a payés pour eux ; ce qui est très différent. On comprend donc pourquoi la migration marchande entretient d'autres migrations : il s'agit d'offrir son travail au loin en remboursement des dettes contractées au village. Les liens sociaux en sont profondément transformés.

Suivre la politique d'acquisition des terres de quelques familles sur plusieurs générations montre que l'achat de la terre a alors une triple fonction : constituer la base de futurs arrangements matrimoniaux ; accéder aux pâturages communaux puisque le nombre de bêtes que l'on peut y mener dépend de l'importance du patrimoine foncier (dans ce but, les marchands étendent leurs réseaux de débiteurs vers les villages voisins afin de multiplier les pâturages accessibles) ; enfin, garantir le crédit urbain que consentent les fournisseurs citadins.

Loin d'être des «petites républiques», les communautés d'altitude sont, tout au contraire, entre XV<sup>e</sup> et XVII<sup>e</sup> siècles composées de groupes sociaux très inégaux et dominés par quelques familles éclatées sur plusieurs sites géographiques. Le contrôle de la force de travail des familles est au cœur de la réussite des élites car la majorité de la population vit pour et grâce à ces élites qui lui donnent crédit, argent, approvisionnement, embauche au village où dans les métiers de la migration.

Dans ces communautés, deux systèmes d'exploitation du terroir s'affrontent et recouvrent deux manières opposées d'utiliser la montagne. D'un côté, les sédentaires et les petits migrants temporaires (artisans ou mendians) qui cherchent à constituer des exploitations agricoles où prairies et terres labourables se complètent, où l'élevage est considéré comme un auxiliaire de la culture, et qui ont besoin pour subsister des solidarités et des contraintes communautaires. De l'autre, des marchands qui tiennent boutique au plat pays où ils passent l'essentiel de l'année et qui, au retour, s'occupent encore de commerce et investissent l'argent gagné au loin dans l'élevage rémunératrice et le prêt d'argent. Leurs intérêts entrent alors en contradiction avec les contraintes communautaires. L'usage des alpages communaux est, par excellence, le terrain d'âpres luttes entre les migrants marchands et les autres : les seconds, qui cherchent à se les approprier et à y mener paître de grands troupeaux, s'opposent aux premiers, soucieux de préserver l'herbe indispensable à chacun pour fumer les champs.

Ces oppositions se doublent d'une forte interdépendance des uns et des autres puisque les marchands utilisent, au village, le travail des sédentaires pour cultiver leurs terres, garder leur troupeau l'été et nourrir les animaux qu'ils conservent l'hiver. Ils s'enrichissent, en outre, des activités non agricoles des familles en revendant les produits qu'elles tra-

---

vailtent à domicile et en profitant, par le biais du crédit, du savoir-faire artisanal dont certaines tirent profit lors de migrations temporaires.

## **La solidarité obligée**

Ainsi, entre marchands installés et colporteurs, le lien de confiance se construit sur la commune appartenance au même village et sur les hiérarchies sociales qui y enserrent les hommes: tous les colporteurs sont endettés vis-à-vis des marchands qui les emploient et ils laissent au village famille et patrimoine sur lesquels les marchands ont prise en cas de manquement. Les colporteurs sont alors prisonniers de multiples dépendances financières et insérés dans un système de relations sociales qui les aide et qui les surveille.

L'organisation hiérarchisée des villageois secrète à la fois des solidarités obligées, des dispositifs de surveillance et des comportements de défiance. L'association et le cautionnement sont les principales solidarités obligées. Mais ces solidarités sont ambiguës et grosses de tensions puisqu'elles impliquent que les hommes sont responsables solidairement des pertes comme des gains. Pour les colporteurs modestes qui, pour peu que l'année ne soit pas trop bonne, ont déjà des difficultés à régler leurs propres achats, ces solidarités menacent l'existence: en liant les patrimoines les uns aux autres, elles font que la chute des uns pèse sur les autres, introduisant un déséquilibre de plus dans les réseaux de relations.

Pour le bailleur de fonds étranger aux vallées ou pour ceux qui font appel aux compagnies de travailleurs, l'organisation très hiérarchisée de la migration villageoise, son ancrage sur les «élites» qui jouent à la fois le rôle d'entrepreneur de travail et celui de relais privilégié entre le négoce citadin et la vente ambulante, donnent le maximum de garanties. Le cautionnement, s'il oblige à la solidarité, induit aussi la délation: qu'un colporteur tente d'échapper à ses créanciers, et les cautions, menacées dans leur existence, se liguent avec les marchands pour le retrouver et l'obliger à payer. Là est la première ambiguïté de ces solidarités marchandes qui secrètent l'élimination des brebis galeuses et obligent l'ensemble des colporteurs à assumer la défaillance de certains.

Cette morale imposée au groupe est étayée par les stratégies des élites villageoises qui surveillent chaque modification du patrimoine et épient tout revers de fortune. Pour ce faire, les élites s'appuient à la fois sur leur propre famille, sur les notables des villages et sur les autres colporteurs qui les renseignent sur l'état des patrimoines et sur toutes les modifications, dans la composition des familles, susceptibles de rejoaillir sur la solvabilité des colporteurs.

Une chaîne de renseignement et de surveillance parcourt ainsi la société villageoise. C'est en ce sens qu'il est très difficile pour les membres des réseaux d'affaire de cacher des malversations voire même de les imaginer tant le contrôle communautaire est fort.

## **Confiance et apparence**

Même si l'encadrement social est très fort et le risque de tromperie minimum, celui-ci existe néanmoins aux marges du réseau. Marges intérieures: l'incertitude est en effet plus grande vis-à-vis des hommes qui tentent de se créer une position autonome. Marges extérieures: elles se retrouvent dans les relations marchandes plus vastes dans lesquelles les réseaux colporteurs s'insèrent nécessairement. Et là, les hommes doivent savoir inspirer confiance pour pénétrer les marchés et donner l'impression qu'en traitant avec eux, le risque pris est minimum. Dans ce jeu, l'image donnée de soi est essentielle. Plus le risque est grand, plus les marchands évoluent hors de l'interconnaissance et plus importants seront les signes que l'apparence, le regard donnent à lire.

Construire la confiance quand les partenaires n'ont pas accès à toute l'information que les réseaux familiaux ou clientélaires (au sens politique) peuvent fournir est un exercice qui consiste d'abord à décrypter des comportements. La décision d'entrer en affaires comme celle d'attribuer un crédit ne renvoie pas seulement à un calcul rationnel du risque, car les informations ne sont pas toujours disponibles dans la prise de décision, mais aussi aux moyens de réactualiser un ensemble de relations sociales, morales et politiques entre les futurs partenaires. La confiance se donne alors à voir dans deux registres: une certaine manière de se présenter physiquement et une certaine construction morale de la personnalité.

Les réseaux de marchands montagnards ont systématiquement utilisé le langage de l'apparence pour pénétrer les marchés, obtenir du crédit et transformer à leur avantage leur faiblesse financière. En effet, côtoyer le négoce installé, manier les marchandises les plus neuves, jouer des attentes des négociants qui n'accordent crédit qu'à ceux qui en ont déjà, et vivre éclaté entre des horizons géographiques et sociaux différents: ces conditions ont développé chez ces marchands, plus que chez tout autre, des formes de relations commerciales extrêmement attentives à la présentation de soi.

Le souci de l'apparence est un des moyens privilégiés que le marchand migrant utilise pour attirer la confiance: elle est son premier «capital», le reflet de son avoir et, par là-même, elle témoigne du crédit qui

peut lui être accordé. C'est sur l'allure que les négociants prêtent et eux-mêmes le reconnaissent. Raymond Bellet, colporteur en faillite, simule l'apparence du succès pour tenter une fois encore la chance: il retourne au village en charrette, joue le riche, emprunte en cachette pour rembourser les créanciers du village qui le complimentent et le taquinent sur sa soudaine aisance. Dans le même équipage, il repart l'automne suivant au commerce et s'arrête à Lyon devant ses fournisseurs habituels qui confesseront plus tard que son grand train les a trompé et qu'ils ont accepté de lui fournir plus de marchandises qu'il n'était raisonnable<sup>9</sup>. C'est aussi sur l'apparence que le Normand Noël Gille «libraire roulant par les foires» impressionne favorablement Paul Malherbe, l'intermédiaire de la Société typographique de Neuchâtel. Son «chariot très chargé», «bien assorti» et le commis qui l'accompagne mettent Malherbe en confiance: «il paraît rangé. A moins que les prohibés qu'il débite beaucoup ne lui attirassent mauvaises affaires, je ne crois pas qu'il fasse perdre. Il est d'ailleurs marié à Montargis» – notons au passage l'importance d'avoir une famille comme élément de la confiance des sédentaires vis-à-vis des migrants – et moyennant une dizaine de louis, il lui fournit pour 300 à 400 livres d'ouvrages<sup>10</sup>.

Les contrats de société prennent en compte cette nécessité du paraître et prévoient de fournir à chacun de ses membres bas de soie, souliers et chausses afin de lui donner l'allure d'un négociant citadin aisé<sup>11</sup>. Ainsi, l'attention portée au vêtement est un des traits spécifiques des marchands migrants. Les plus riches ont des vêtements de prix. André Masson emporte à Paris deux habits qui lui permettent d'aller tout de rouge vêtu avec ses chausses garnies de tulle blanc ou, plus sobrement, habillé d'un vêtement gris brun rehaussé de deux galons blancs<sup>12</sup>. Masson montre par là qu'il y a des codes vestimentaires différents selon les communautés de marchands et qu'il faut savoir en jouer opportunément. Le Savoyard Antoine Guy ne porte que des bas de soie, blancs, gris ou noirs; il en possède 25 paires<sup>13</sup>.

Les contrats d'embauche ou d'apprentissage ajoutent presque toujours au salaire en argent le cadeau de quelques vêtements: chaussures, bien sûr, mais aussi mouchoirs, cols, chemises<sup>14</sup>. Ces vêtements offerts ou

9 Archives Départementales de l'Isère, 4U 321, procès d'Auguste Bellet, 1862.

10 Darnton, Robert: «Un colporteur sous l'Ancien Régime», dans *Censures, de la Bible aux larmes d'Eros*, Paris, Centre Georges Pompidou, 1987, pp. 130–139.

11 Archives Départementales des Hautes-Alpes, 4E 4839, 6 août 1686.

12 Archives Nationales de France, MC, et LXXXVI/213, 7 décembre 1610.

13 Maistre, Chantal et Gilbert: *L'émigration marchande savoyarde aux XVII<sup>e</sup>–XVIII<sup>e</sup> siècles. L'exemple de Nancy-sur-Cluses*, Annecy, Académie Salésienne, 1986, p. 167.

14 Exemples dans Archives Départementales des Hautes-Alpes, 1E 4839, 10 juillet 1684 ou 1E 3839, 2 octobre 1685.

rapportés qui privilégièrent cols, mouchoirs et chemises fines, reproduisent la hiérarchie des colporteurs dans celle de l'apparence en même temps qu'ils distinguent le marchand migrant des autres villageois. Le statut de l'homme et son crédit doit se lire dans la blancheur exhibée. Ce n'est pas une attention plus forte portée à la propreté personnelle qui, ainsi, s'énonce; mais, à travers le désir de linge blanc, une culture du paraître qui se dévoile. Pour les élites, selon le mot de Georges Vigarello, la chemise «lave» et «montre»<sup>15</sup>; chez les marchands migrants, elle «montre» et «lave».

Il faut dans la rencontre donner à lire la confiance et ce, d'autant plus fortement qu'elle n'est pas étayée entre migrants et sédentaires par les liens que tissent l'appartenance au même groupe d'interconnaissance sociale. En outre, élites dans leur village d'origine, les marchands migrants se doivent d'afficher leur rang. La guerre des apparences est alors un des modes de la compétition villageoise. Cette compétition n'est pas gratuite, elle est aussi un des éléments qui forment le statut de l'homme et, partant, son «crédit». Dans cette lutte pour la primauté au village, les dépenses somptuaires sont une arme privilégiée. La magnificence participe de cette culture du paraître dans les ornements d'autel, les tableaux, les statues que le migrant offre à son retour à l'église du village.

Enfin, le vocabulaire de l'injure traduit toute l'importance symbolique de la réputation et du vêtement. Dans la hiérarchie des injures au village, celle qui est la plus chèrement tarifée est celle de «banqueroutier»: il en coûte en moyenne 100 livres dans le Dauphiné du XVII<sup>e</sup> siècle à celui qui l'utilise (rappelons qu'une succession moyenne vaut à cette époque entre 400 et 500 livres). Et pour Baptiste Picart, colporteur auvergnat en Espagne, il n'y a pire calomnies que le bruit qui court au village: *on dit qu'il «demande la charité en Espagne» et, «qu'en vrai mendiant, il n'a point de chemise»*<sup>16</sup>.

## L'adaptation aux évolutions des marchés

L'installation des familles dans les principales places du commerce européen leur permet d'accéder à l'information sur l'offre et la demande des différents marchés, sur les cours des marchandises, et de connaître aussi les entraves et les facilités qu'Etats et villes réservent au commerce des

15 Vigarello, Georges: *Le Propre et le Sale, l'hygiène du corps depuis le Moyen-Age*, Paris, Le Seuil, 1985, p. 82. L'auteur montre, p. 68–89, qu'au XVII<sup>e</sup> siècle, le mot «propre» change de statut: la propreté devient critère de distinction et la blancheur de la chemise son repère essentiel.

16 Poitrineau, Abel: *Les «Espagnols» de l'Auvergne et du Limousin du XVII<sup>e</sup> au XIX<sup>e</sup> siècle*, Aurillac, Mazel-Malroux, 1985, p. 99.

étrangers. Le refus d'enracinement laisse, d'autre part, aux réseaux la faculté de se redéployer en fonction des nécessités du commerce: tous font circuler l'information et tous se déplacent entre toutes les places en fonction des besoins et des opportunités.

Ainsi, grâce à leur connaissance des marchés européens, les élites émigrées peuvent réorienter les activités économiques montagnardes en fonction des évolutions des marchés. L'activité de ces élites définit alors des spécialisations économiques villageoises qui, envisagées dans la comparaison et dans la longue durée, montrent toute leur plasticité conjoncturelle en fonction des ressources naturelles des vallées, bien entendu, mais aussi en liaison avec les besoins des marchés extérieurs.

De fait, ces organisations hiérarchisées de travailleurs sont parfaitement adaptées aux faiblesses institutionnelles des marchés de l'Europe moderne. Premièrement, nombre de marchés du travail sont alors fondés sur le recrutement d'équipes et l'embauche ne se fait pas individuellement mais au travers des chefs d'équipes – pensons aux maçons ou aux soldats. L'encadrement hiérarchique de la force de travail villageoise est une forme qui offre un maximum de garanties aux futurs employeurs. Deuxièmement, les élites tâchent de se réservier l'exclusivité de certains métiers en achetant aux pouvoirs politiques le monopole des activités. Mais la concurrence n'est pas seulement entre alpins et autochtones; elle existe aussi à l'intérieur des migrants<sup>17</sup>. L'histoire économique des vallées alpines est aussi tissée de réorientations réussies entre métiers de la migration et formes de protoindustrialisation<sup>18</sup>.

Enfin, la manière dont les réseaux alpins ont su utiliser les diverses réglementations et les rivalités entre les villes et les Etats est une conséquence de cette organisation en réseaux de parents installés dans de vastes territoires. On connaît un peu la contrebande qui fait vivre une population nombreuse de trafiquants, receleurs et revendeurs d'occasion de Savoie, du Piémont, du Milanais ou des Etats vénitiens. Les convois de tabac, de sel, ou d'indiennes circulent, protégés par de véritables armées qui débitent leurs marchandises le long des routes en France, en Suisse et en Piémont et qui occupent des villages entiers<sup>19</sup>.

17 Exemples dans Ceschi, Rafaelle: «Artigiani migranti della Svizzera italiana (secoli XVI–XVIII)», *Itinera*, 14, 1993, pp. 21–31.

18 Exemples dans Fontaine, Laurence: «Migration and work in the Alps (17th–18th centuries): Family strategies, kinship and clientelism», *The History of the Family*, n° 3, 1998, pp. 351–359.

19 Esmonin, E.: «Contrebande et contrebandiers en Dauphiné au XVIII<sup>e</sup> siècle», *Cahiers d'histoire*, 1969; Bourquin, Marie-Hélène et Hepp, E.: *Aspect de la contrebande au XVIII<sup>e</sup> siècle*, Paris, 1969; Caizzi, Bruno, *Industria e commercio della repubblica veneta nel XVII<sup>o</sup> secolo*, Milan, Banca Commerciale Italiana, 1965. Bianco, Furio: «La frontiera como risorsa. Il contrabbando di tabacco nella Repubblica di Venezia in età moderna», *Histoire des Alpes*, n° 3, 1998.

Mais une caractéristique essentielle de toutes ces organisations de travailleurs migrants est qu'hommes et marchandises circulent et travaillent aux marges de la loi. Cette constante est, bien sûr, la plus difficile à établir, même si l'on devine les profits retirés de l'habileté à jouer avec les réglementations.

La confiance est bien, comme l'ont relevé les économistes, au centre de la réussite de ces réseaux de migrants, mais elle n'est pas un élément naturellement produit par l'appartenance communautaire: elle est le fruit d'un travail continu de contrôle social fondé sur le renseignement, la surveillance et l'encadrement des comportements, la limitation des choix individuels et la dépendance financière avec, pour les plus riches, l'obligation d'investir son patrimoine dans les affaires communes et, pour les plus pauvres, la dépendance de la dette. Ainsi, l'organisation sociale concourt au renforcement des solidarités familiales et communautaires au détriment des choix individuels. Et l'on comprend alors comment la force des groupes s'est construite et pourquoi si peu de conflits d'autorité marquent l'histoire de ces réseaux d'affaires. D'ailleurs, les conflits se règlent entre soi, hors des justices légales et les cas sont rares où les marchands migrants se font ouvertement la guerre entre eux, appelant les autorités légales à l'aide: on préfère régler les difficultés devant un tribunal informel, formé de marchands du pays<sup>20</sup>. Ces pratiques expliquent aussi pourquoi ces réseaux sont sous représentés dans les archives.

Toutefois, à côté de la confiance imposée à l'intérieur des groupes, il faut aussi souligner deux autres éléments essentiels de leur réussite. Premièrement, ces réseaux ont su jouer des cultures qu'ils ont côtoyées et des codes vestimentaires qui les reflètent pour inspirer confiance et se faire confier des marchandises, du travail et accorder du crédit. Deuxièmement, il convient d'insister, plus que les économistes ne l'ont fait, sur la mobilité des membres comme fondement de la réussite des réseaux d'affaires. Elle permet d'utiliser au mieux l'information en déployant et réorientant les hommes en fonction des besoins des marchés et en les faisant circuler, sans souffrir des pesanteurs humaines et économiques que cause l'enracinement. La mobilité a donné aux affaires souplesse et adaptabilité.

20 Augel, Joannes: *Italienische Einwanderung ... op. cit.*, p. 199.