

Marché foncier, crédit et activités manufacturières dans les Alpes : le cas des vallées de la Lombardie orientale (XVIIIe-XIXe siècles)

Autor(en): **Tedeschi, Paolo**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Histoire des Alpes = Storia delle Alpi = Geschichte der Alpen**

Band (Jahr): **12 (2007)**

PDF erstellt am: **26.04.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-12756>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Marché foncier, crédit et activités manufacturières dans les Alpes

Le cas des vallées de la Lombardie orientale (XVIII^e–XIX^e siècles)

Paolo Tedeschi

Zusammenfassung

Immobilienmarkt, Kreditwesen und handwerkliche Produktion in den Alpen am Beispiel der Täler im Osten der Lombardei (18. und 19. Jahrhundert)

Auf dem Immobilienmarkt der Täler im Osten der Lombardei variierten die Preise und das Angebot im 18. und 19. Jahrhundert nicht nur aufgrund des Bodenwertes, sondern auch hinsichtlich der verwandtschaftlichen Beziehungen zwischen Käufer und Verkäufer, der Art der Bezahlung und der Qualität der pfandrechtlichen Garantien dieser Landparzellen auf dem lokalen Kreditmarkt. Die lokale Wirtschaft basierte auf einer Vielfalt an Tätigkeiten, die es den Familien erlaubten, ihre Arbeitskosten tief zu halten. Dazu existierten zahlreiche, aus der Situation entwickelte Vertragsformen, die es erlaubten, für die handwerkliche Produktion finanzielle Mittel zu erhalten. Mit der Vertragsform des «livello», des Verkaufens und anschliessenden Rückmietens von Land, stand den Besitzern kleiner Parzellen einerseits der Zutritt zum Kreditwesen offen und andererseits konnten sie zusätzlich davon profitieren, dass die Mietzinsen indirekt auch an die Preise von Getreide, Futter und Holz gebunden waren. Im Zentrum dieses Kreditsystems befanden sich die «Luoghi Pii» als kirchliche Institutionen mit dem Ziel, die soziale Solidarität innerhalb der Dörfer zu garantieren: In konjunkturell schlechten Zeiten verhinderten die «Luoghi Pii» damit einen grossen Wertzerfall auf dem Immobilienmarkt und verbesserten dank verzögerter Rückzahlungsfristen die finanzielle Situation der Handwerksbetriebe.

L'objectif de cette contribution est de montrer les relations existant entre le marché de la terre, le crédit et les activités manufacturières dans les villages alpins de la Lombardie orientale, notamment dans les vallées Sabbia, Trompia et Gobbio. La période d'observation est celle allant des dernières décennies de la République de Venise à la fin du Royaume lombardo-vénitien lorsqu'au sein de ces vallées n'existaient pas encore d'institutions spécialisées dans le prêt des capitaux nécessaires au fonctionnement des manufactures. Cette fonction revenait aux familles les plus riches et, surtout, aux *Luoghi Pii*, des institutions charitables qui, chargées de garantir aux pauvres du village le minimum nécessaire pour vivre, accordaient aussi du crédit hypothécaire aux petites manufactures ayant besoin d'argent pour continuer leurs activités productives, en particulier durant les moments de mauvaise conjoncture. Cette situation créait une relation, parfois très étroite, entre le statut de propriétaire foncier et la possibilité de trouver des financements pour les manufactures et, naturellement, influençait les prix sur le marché de la terre.

Aspects de l'économie des vallées: pluriactivité des familles et manufactures flexibles

Avant de montrer les liens entre le marché foncier et le financement des activités productives, il est cependant nécessaire de rappeler les caractéristiques principales de l'économie de ces vallées et, en particulier, la pluriactivité des familles et les avantages qui en dériveraient pour les manufactures.

La vie des familles dépendait de la somme des revenus provenant de l'agriculture, de l'élevage, de l'exploitation du bois et des mines ainsi que de la production des objets en fer, en acier et en laiton. Les profits de la vente du bois et de la productions des petites manufactures s'ajoutaient aux rendements d'une agriculture pouvant tout juste fournir le tiers des besoins alimentaires des habitants. L'équilibre était donc obtenu grâce à la conjugaison de plusieurs facteurs: le recours à la pluriactivité au sein de la famille, la spécialisation du «capital humain», la division des productions entre les villages, le coût réduit du travail et, surtout, la flexibilité productive, c'est-à-dire la capacité de réagir très rapidement aux variations de la demande et de se repositionner avec la création de produits présentant un rapport qualité/prix très concurrentiel.

Cette aptitude à maintenir l'équilibre financier des familles et des manufactures permettait non seulement d'assurer la subsistance nécessaire à la population des

vallées et d'éliminer presque toute forme de mendicité, mais aussi de surmonter les phases de mauvaise conjoncture qui se sont produites après la fin de la République de Venise et qui se sont traduites aussi bien par un fléchissement progressif des activités minières et de transformation des minéraux que par une hausse des taxes. En effet, habitués à la protection douanière de Venise et à de faibles charges fiscales que garantissaient les privilèges obtenus de la Sérénissime, les villages alpins de la Lombardie orientale durent s'adapter tout à la fois aux taxes plus élevées imposées par Napoléon, puis par les Autrichiens, et à la concurrence des autres régions minières de l'Empire des Habsbourg, telles que la Styrie et la Carinthie. Toutefois, en recourant de manière optimale tout à la fois à la pluriactivité de la famille, à la flexibilité des productions et aux financements obtenus auprès des *Luoghi Pii* – des institutions qui étaient présentes dans presque toutes les communautés –, les structures économiques des vallées réussirent à garantir la survie de leurs 40'000 habitants. En effet, les revenus tirés de la vente de leurs produits dans les États italiens leur permirent toujours de balancer leurs faibles revenus agricoles alpins et d'éviter, ainsi, l'émigration vers la plaine, et ceci alors même que les taxes et la concurrence augmentaient et que les commandes d'armes passées par le gouvernement autrichien diminuaient.¹

Le secteur agricole employait la majorité des membres de la famille, en particulier les femmes, les garçons et les hommes plus âgés. En effet, même si, dans de nombreux cas, les chefs de famille travaillaient dans les petites métallurgies lourdes et de transformation, l'exploitation de la terre garantissait une partie essentielle des revenus globaux. La plus grande partie des terres était consacrée au pâturage des bovins et des ovins et à la sylviculture. Le bétail fournissait le fourrage nécessaire à la production de lait, de fromage, de viande, des poils et de la laine et était également une aide pour les travaux des champs. Quant à la sylviculture, elle fournissait la matière première pour la construction et les fours de fusion, de même que les châtaignes, les pommes et les noix utilisées pour l'huile des lampes. Ce n'est que dans les terrains les mieux exposés au soleil qu'étaient ensemencés le blé, le maïs, le seigle et l'orge, sans oublier les vignobles, dont les fruits étaient comptabilisés avec les tubercules (les navets et, après la période napoléonienne, les pommes de terre). Enfin, il importe de signaler la présence des mûriers (de 2 à 9 pour ha) qui fournissaient les feuilles pour le ver à soie élevé au sein de magnaneries installées dans le fond de la vallée, tandis que dans les villages d'altitude trop froids pour l'élevage les feuilles de mûriers étaient vendues. Les revenus tirés des vers à soie s'ajoutaient

aux salaires des travaux saisonniers effectués dans les filatures des vallées. L'ensemble de cette production agricole était insuffisante pour entretenir une famille, mais elle permettait aux travailleurs d'accepter des salaires moindres lorsqu'ils étaient employés dans les mines, les forges et les manufactures, ce qui augmentait la compétitivité des produits des vallées. En outre, elle a aussi permis la survie, du moins temporairement, des travailleurs licenciés dans les mines et les manufactures qui, dès 1815, sont en crise.²

Les manufactures incluaient des fours à briques, des papeteries, des filatures de soie, mais c'était surtout le secteur de l'extraction et de la transformation des minerais de fer que favorisait l'abondance d'eau et de bois qui fournissait les revenus les plus importants aux habitants des vallées. Même si les mines se sont progressivement fermées (trois d'entre elles étaient encore en activité au XIX^e siècle), elles donnaient du travail à des dizaines de familles vivant dans les villages d'altitude. Les familles dépendant de l'extraction du minerai qui alimentait les fours de fusion et les diverses forges des trois vallées étaient encore plus nombreuse. Le nombre d'entreprises sidérurgiques a également diminué, mais le niveau de leur production ne s'est guère modifié. En effet, la concurrence (qui pouvait compter sur des matières premières de meilleure qualité, moins coûteuses et sur des techniques de production plus modernes) a conduit à l'élimination des fours les moins efficaces, mais elle n'a pas touché les meilleurs fours qui recourraient au charbon de bois pour produire des semi-finis de grande qualité.³ La fonte produite par les fours était envoyée aux forges qui la refondaient pour la raffiner et la transformer en pioches, hoes, faux, faucilles, haches, pelles, bèches, scies, clous, couteaux, etc. La crise qui a débuté après la chute de la Sérénissime a entraîné la diminution des deux tiers de forges et seules les manufactures les plus spécialisées et les plus efficaces purent survivre. Le maintien de la division des productions en fonction des villages et du *know-how* des habitants explique que, dès lors, la vallée de Trompia produisit surtout des armes à feu et leurs accessoires, celle de Gobbia, des armes blanches et celle de Sabbia, des instruments agricoles.⁴

Face à la crise, les manufactures sidérurgiques cherchèrent à améliorer l'efficacité du processus productif et la qualité de leurs produits. De plus, elles s'orientèrent vers des produits dont la qualité dépendait surtout de l'habileté de la main d'œuvre. Dans la vallée Gobbia en particulier, on diversifia la production vers le secteur civil, de sorte que le fer et le laiton étaient utilisés non seulement pour produire des armes, mais aussi des couverts.⁵ En général, la «sélection» opérée parmi les manufactures améliora le rapport qualité/prix des produits. Aussi,

grâce à l'habilité des maîtres de forge utilisant au mieux les fours et les forges, les manufactures des vallées, même si elles n'utilisaient pas la meilleure technologie, convenaient-elles parfaitement pour des productions telles que celles des couverts, des couteaux, des clous et des outils agricoles. Dès lors, le fossé technologique concernait uniquement les productions requérant une utilisation intensive des machines. Pour les autres types de production, le retard technique fut surmonté en recourant aux informations fournies par les «marchands-entrepreneurs» des vallées quant aux innovations en terme de produits et de processus qu'ils observaient sur les marchés internationaux où se vendaient les produits des vallées depuis l'âge moderne. De plus, le haut niveau du *know-how* transmis de père en fils et les faibles investissements que requéraient des manufactures caractérisées par un travail intensif garantissaient une plus grande flexibilité productive et donc une certaine capacité à résister aux crises conjoncturelles, ce qui permettait aussi d'éviter l'émigration définitive et de se limiter à une émigration saisonnière dans le cadre de la pluriactivité.⁶

En effet, c'est cette dernière qui renforçait la flexibilité de la main d'œuvre des manufactures. Toute la famille était employée à plusieurs activités: les femmes et les enfants cultivaient les jardins potagers et les parcelles dont la famille était propriétaire ou qu'elle louait (par métayage ou par bail), recueillaient le fourrage pour le bétail, filaient à domicile le lin, travaillaient dans les filatures de soie, produisaient dans les manufactures sidérurgiques les pièces nécessitant de petits doigts (par exemple, les limes), transportaient le bois pour les fagots et parfois aussi le minerai. Les hommes les plus qualifiés (les maîtres de forge) travaillaient de manière permanente dans les manufactures métallurgiques des vallées et s'occupaient aussi de la vente de leurs produits. Les autres hommes travaillaient dans les champs et dans les manufactures familiales, mais étaient employés pendant quelques mois par an dans les mines, dans l'agriculture comme salariés d'autres propriétaires, dans la forêt pour préparer le charbon de bois, dans la construction de routes, dans le bâtiment ou dans les manufactures de la plaine, d'autres, enfin, faisaient du commerce entre les montagnes ou entre les vallées et les villes de la plaine padane. Dans ce contexte, la flexibilité était facilitée et, surtout, le coût du travail était réduit, car seul le maître avait un travail fixe: le revenu agricole et celui provenant des activités des autres membres de la famille permettaient des formes d'«auto-exploitation» familiale par le travail dans les manufactures ou à domicile et dès lors, même si les rendements marginaux étaient limités, il était possible de continuer à produire avec des salaires d'un niveau

inférieur à celui de la subsistance tout en produisant des biens finis dont la valeur s'avérait beaucoup plus élevée que le coût de fabrication. Ce système garantissait des prix concurrentiels dans les moments de mauvaise conjoncture tout en assurant la livraison de produits de bonne qualité.⁷

Le marché de la terre et ses liens avec le crédit accordé aux manufactures

La propriété foncière dans les vallées était très fractionnée et la plupart des familles possédaient une maison, un jardin potager (produisant des légumes comme les haricots et les pois) et des terres à emblaver (surtout du blé, du maïs et du seigle). La surface des propriétés était réduite, de 13 à 19,5 hectares en moyenne pour celles comptant des pâturages et des forêts, de 3 à 6,50 hectares pour celles produisant des céréales, mais beaucoup de propriétés ne comptaient qu'entre 0,5 et 2 hectares. Cette distribution favorisait la culture de la terre par ses propriétaires, même s'il était possible de prendre des terres à blé et des vignobles en location (métayage), aussi bien que des pâturages et des forêts (bail). En général, le rendement des terres était faible tout comme leur rapport qualité/prix. En effet, le manque de terres cultivables surévaluait le prix des terres des vallées par rapport à leur rendement. Ainsi, le coût de la terre y était le même que celui des terres situées dans la colline ou la plaine, même si leur rentabilité y était inférieure de 30–50 pour cent. Les propriétés plus petites avaient des coûts unitaires plus élevés. Les *aratori* (terres emblavées) étaient parmi les plus chères, mais parmi celles-ci, le prix des terres incluant des vignes et/ou des mûriers était le plus élevé, car le vin et surtout la magnanerie permettaient de doubler les revenus. Les pâturages coûtaient moins: leur prix dépendait de la demande de location ou d'achat des *malghesi* et *pastori* qui s'occupaient de l'élevage des bovins et des ovins en transhumance. Les terres boisées étaient les moins chères, sauf à proximité des fours et des forges où elles étaient plus élevées; en outre, la présence de châtaigniers faisait augmenter les prix, car ils garantissaient une alimentation plus riche aux familles. Toutefois les prix étaient très variables (cf. tab. 1): dans un même ensemble, des terres aux cultures identiques pouvaient atteindre des valeurs de 5 à 6 fois supérieures les unes par rapport aux autres, en fonction, par exemple, du degré d'ensoleillement ou des difficultés de transports qu'occasionnait leur situation par rapport au village (pour les *aratori*) et aux manufactures (pour les forêts).⁸

Tab. 1: *Prix des terres dans les vallées Trompia, Gobbia et Sabbia dans les années 1780 et 1790 et dans les années 1830*

Terres	1780–1790		Années 1830	
	Min.–max.*	Prix moyen pondéré	Min.–max.**	Prix moyen pondéré
Aratori	1140–5120	2920	460–3270	2180
Aratori avec vignobles	1580–6250	3570	610–4000	2780
Pâturages	1420–5110	2840	550–3630	2430
Forêts	340–1110	480	100–550	370

* Petites lires de Venise; ** Lires autrichiennes. Il n’a pas été tenu compte de la différence de prix existant entre les terrains sans mûriers et ceux contenant des mûriers: en effet, leur prix dépendait de leur nombre et de leur qualité, une donnée rarement mentionnée dans les actes de vente. Cf. aussi les notes 8 et 12.

Les prix dépendaient aussi des individus et de leurs relations sociales et parentales: entre les membres d’une même famille (parents, fils, frères, sœurs et cousins germains) les prix baissaient lorsque le vendeur voulait vendre pour changer de village et augmentaient lorsque l’objectif de l’acquéreur n’était pas seulement d’augmenter ses revenus agricoles, mais aussi de prouver son succès économique et social. Durant la période de mauvaise conjoncture, le crédit que se faisaient les frères et les cousins diminuait, les ventes entre apparentés augmentaient – ce type de ventes représentait $\frac{1}{6}^e$ du total des actes de la vallée Gobbia –, mais les prix diminuaient. Il est toutefois intéressant de noter que, du moins dans la vallée Gobbia, les prix ne différaient pas trop de ceux des ventes entre non-apparentés. Par ailleurs, il existait des situations spécifiques résultant de la division du patrimoine suite à un décès: si un des héritiers cherchait à racheter toutes les parts de la succession, le prix augmentait, tandis qu’il baissait si les héritiers ne s’entendaient et, par conséquent, décidaient de vendre et se répartir le montant obtenu. Enfin, certains contrats précisaient un prix incluant des services ou ne comportaient pas de prix lorsqu’il s’agissait d’un viager attribuant le vivre et le couvert au vendeur, par exemple à une veuve ou à des parents âgés qui renonçaient à gérer le bien immobilier.⁹

On doit aussi noter que les villageois connaissaient mieux la pédologie et la rentabilité des terres, mais payaient pourtant davantage pour une terre que les

ressortissants d'autres communautés. En effet, ces derniers pouvaient généralement choisir le lieu de leur investissement et dès lors faisaient plus attention au rapport qualité/prix et, surtout, pouvaient se permettre une négociation plus longue avec les vendeurs désireux de vendre leurs terres le plus rapidement possible. Bien entendu, la force contractuelle changeait de côté si c'était «l'étranger» qui souhaitait acquérir précisément une parcelle de terre spécifique. Dans la période analysée, les coûts de transaction étaient toutefois majorés par la nécessité de s'informer sur les prix et la qualité des terres, par les visites dans les villages afin de vérifier l'état des biens-fonds, ou l'examen de diverses alternatives. Seuls ceux qui disposaient de beaucoup d'argent y étaient moins soumis, car ils pouvaient en récupérer une partie grâce à leur force contractuelle et aussi parce que les plus grandes parcelles avaient des coûts unitaires plus faibles. Toutefois, du fait que dans les vallées les parcelles étaient plus petites, plus difficilement accessibles, et moins rentables par rapport à celles de la colline et de la plaine, leur achat était rarement le fait d'un «étranger» souhaitant investir. La grande majorité des actes de vente du marché foncier s'effectuait donc entre les villageois ou avec les habitants des autres communautés de la vallée, ce qui explique le niveau élevé des prix atteints.

Enfin, il faut considérer que les municipalités jouaient également un rôle important dans le marché foncier, car elles possédaient de nombreuses terres – surtout des forêts et quelques pâturages – qu'elles louaient, parfois vendaient, pour équilibrer les comptes municipaux. Ainsi, il arrivait que les biens-fonds possédés par les municipalités représentaient une partie importante de la valeur du cadastre et, dans les villages situés en altitude, ils représentaient 35 pour cent dans le total enregistré au cadastre. Toutefois, les transactions concernant ces terres étaient peu nombreuses, sauf à partir de 1830 lorsque les lois autrichienne ont imposé la vente de la majorité des biens communaux.

Les prix dépendaient aussi du mode de règlement: le paiement comptant représentait plus des deux tiers des actes, mais il y avait aussi des paiements avec une échéance de 2 à 8 ans sans intérêt – dans la vallée Gobbia, ils représentaient le quart des paiements – ou avec des intérêts variant de 4 à 7 pour cent avec, bien entendu, des solutions mixtes (50 pour cent de paiements comptant et le reste échelonné). Par contre, on ne décèle aucun lien entre le prix et la saison de l'achat: mais quelle qu'ait été la date stipulée dans l'acte de vente notarié, l'entrée en vigueur du contrat était presque toujours fixée au 11 novembre, le début de l'année agricole.

La plupart des ventes concernait les *aratori*, alors que les ventes de pâturages et

de forêts étaient moins importantes, tant en nombre qu'en valeur des contrats. Durant la période étudiée, le poids relatif des ventes se modifie quelque peu: une diminution des ventes des *aratori* avec vignobles (remplacés par des mûriers) et une croissance des ventes de forêts et de pâturages, du fait aussi des ventes de biens communaux, néanmoins les ventes d'*aratori* restent majoritaires.¹⁰ Les ventes concernaient des pièces de terre de taille réduite pour deux raisons principalement: la grande propriété dans ces vallées concernait les surfaces boisées, et les petites pièces de terre pouvaient servir de caution pour les prêts hypothécaires. En effet, durant la période que nous étudions, il n'existait de banque dans aucune des trois vallées. Le financement du secteur agricole dépendait des *monti de' grani* (institutions prêtant les grains pour l'ensemencement), tandis que les manufactures recouraient au contrat de *livello*, à savoir la vente d'un bien immobilier «se transformant en» un prêt hypothécaire. L'emprunteur vendait le bien à un créancier (généralement les *Luoghi Pii*) et en même temps il prenait ce bien en location: le prix de vente constituait donc le financement; le loyer était l'intérêt payé; le bien immeuble représentait la caution. Les niveaux de financement étaient faibles (les *Luoghi Pii* octroyaient de petits prêts pour réduire le risque et avaient donc moins de difficultés à accorder des délais) et la durée des prêts variait entre 3 et 5 ans, mais parfois atteignait jusqu'à 9 ans et plus. Le taux d'intérêt variait entre 4 et 7 pour cent, sans que l'on puisse établir une corrélation entre le taux d'intérêt et le montant du financement. Toutefois, le taux variait en fonction des relations existant entre les deux parties contractantes et la valeur de la caution, mais aucune corrélation n'existait entre le montant du financement et sa durée.¹¹

Le marché foncier était également influencé par le non-remboursement du financement. Habituellement, les *Luoghi Pii* accordaient des délais de quelques années aux débiteurs, ce qui leur permettait, dans la majorité des cas, de rembourser leurs emprunts. Lorsque tel n'était pas le cas, le créancier cherchait à récupérer son argent en vendant la pièce de terre. Il faut noter, toutefois, que les *Luoghi Pii* ne vendaient pas immédiatement, afin d'éviter que, dans les périodes de mauvaise conjoncture, la valeur du foncier ne baisse trop et ne porte préjudice à la communauté. En outre, le débiteur avait la possibilité de demander que soit incluse, dans l'acte de vente définitive, la clause dite *patto di riscatto* qui lui permettant de racheter le bien immobilier dans les 3 ans, ce qui rendait plus complexe, voire empêchait, une vente rapide. Avec ce système, même s'il existait de grandes différences entre les prix extrêmes, le prix moyen des terres a connu des fluctuations limitées dans les villages où les *Luoghi Pii* avaient plus

de liquidités et pouvaient aider les manufacturiers à faire face à une conjoncture défavorable. Dans la vallée Gobbia où se trouvaient les manufactures les plus rentables, les prix ne baissèrent que faiblement durant la période étudiée, alors qu'ils baissèrent davantage dans les autres vallées, et notamment dans les villages d'altitude éloignés des marchés et des manufactures.¹²

Même si les ventes effectuées dans les périodes défavorables et de réduction du crédit étaient parfois nombreuses – dans la vallée Gobbia, elles pouvaient représenter 1/6e des ventes –, la gestion des contrats de *livello* et de leurs échéances permettait au système du crédit basé sur les *Luoghi Pii* de soutenir aussi les manufactures des vallées. D'autant plus que les *Luoghi Pii* étaient partie prenante dans plus de 2/3 des contrats, ce qui dès lors obligeait les «prêteurs privés» à s'adapter *de facto* à leurs «règles du marché». Les artisans trouvant dans leurs villages le financement dont ils avaient besoin et pouvant obtenir des délais de remboursement n'étaient donc pas obligés de vendre leurs biens-fonds immobiliers. Les *Luoghi Pii* créés pour garantir la solidarité et la paix sociale dans la communauté évitaient que les crises manufacturières et les chutes de prix du foncier n'engendrent des divisions au sein du village.¹³

Il faut également relever que les liens entre le marché immobilier et le crédit étaient encore plus en évidence avec la possibilité d'effectuer des achats à l'aide de paiements échelonnés. La possibilité, pour les manufacturiers, d'obtenir de petits financements garantis par la possession de biens-fonds non totalement payés protégeait en les renforçant les activités productives des vallées lors de périodes de conjoncture défavorable.¹⁴

Le fonctionnement de ce système explique le fait que les propriétaires des petites manufactures utilisaient leurs profits pour acheter des terres dans leur village ou dans les villages avoisinants: d'un côté, ils augmentaient les revenus en nature de leur famille (en céréales, en fourrage ou en bois); de l'autre, ils évitaient un financement garanti par leur lieu de production, à savoir le terrain sur lequel était situé leur manufacture. En outre, l'importance de la terre pour le financement des manufactures influençait aussi le choix des parents quant à la division de leurs biens que ce soit par donation entre vifs ou par testament. L'objectif était de conserver l'ensemble du patrimoine foncier pour les artisans travaillant dans les manufactures et de dédommager les héritiers en numéraire ou d'attribuer l'usufruit de la maison familiale et de son jardin potager aux filles célibataires.¹⁵

Notes

- 1 Sur l'économie des vallées de Sabbia, Trompia et Gobbia dans la période étudiée, cf. L. Mocarelli, «La lavorazione del ferro nel Bresciano tra continuità e mutamento (1750–1914)», in: G. L. Fontana, *Le vie dell'industrializzazione europea: sistemi a confronto*, Bologne 1997, pp. 721–745; P. Tedeschi, «Aspetti dell'economia della valli bresciane nell'età della Restaurazione», in: A. Leonardi, *Aree forti e deboli nello sviluppo della montagna alpina*, Trento 2001, pp. 191–217; G. C. Marchesi, *Quei laboriosi valligiani. Economia e società della montagna bresciana tra il tardo Settecento e gli anni postunitari*, Brescia 2003; cf. également la bibliographie qui y est mentionnée.
- 2 Sur les productions agricoles, la magnanerie et l'élevage de ces vallées, cf. L. Faccini, *Agricoltura e condizioni di vita dei lavoratori agricoli lombardi: 1835–1839. Inchiesta di Karl Czoernig*, Milan 1986, pp. 308–317, 393–409; A. Moioli, «I sistemi agricoli nella Lombardia orientale durante la prima metà dell'Ottocento. Il caso delle zone ex-venete (province di Bergamo, Brescia e Cremona)», *Rivista di storia dell'agricoltura*, 3, 1978, pp. 18–32; Tedeschi (voir note 1), pp. 192–199.
- 3 Au cours de la période 1815–1859, le nombre de mines et l'extraction de minerais diminuèrent de 37,5%, respectivement de 21% par rapport au début du XIX^e siècle: en même temps, le nombre des fours passa de 10 à 5. Cf. Tedeschi (voir note 1), pp. 201–205. Sur la concurrence de la métallurgie lourde autrichienne, cf. A. Carera, «I limiti del tentato decollo dopo il ritorno degli austriaci», in: S. Zaninelli, *Storia dell'industrializzazione lombarda. Un sistema manifatturiero aperto al mercato. Dal Settecento all'unità politica*, Milan 1988, pp. 230–231. Sur la possibilité jusqu'au milieu du XIX^e siècle de produire de la fonte d'une qualité supérieure à celle obtenue en recourant aux innovations techniques proposées par Darby et Cort, cf. Mocarelli (voir note 1), p. 727.
- 4 Sur les manufactures des vallées et leur organisation qui permettaient de produire des biens de grande qualité, cf. D. Montanari, «Produzione d'armi da guerra su commessa pubblica. La vicenda di Gardone Val Trompia nei secoli XVI–XIX», in: *Atlante valtrumplino. Uomini, vicende e paesi delle valli del Mella e del Gobbia*, Brescia 1982, pp. 167–192; L. Mocarelli, *Le «industrie» bresciane nel Settecento*, Milan 1995, pp. 84–103; C. M. Belfanti, «Acciarini e posate. Alle origini del distretto industriale di Lumezzane», in: D. Montanari et al., *1797: il punto di svolta. Brescia e la Lombardia veneta*, Brescia 1999, pp. 237–248; Tedeschi (voir note 1), pp. 199–211; ainsi que les études mentionnées à la note 5.
- 5 Dans la vallée Gobbia, la production des armes fut en partie remplacée par celle de couteaux, fourchettes, ciseaux, clous, rasoirs, etc. De plus, la division des manufactures en sections spécifiques à certains produits et dirigées par les divers membres de la famille garantissait une flexibilité optimale: la crise d'une section pouvait donc être surmontée à l'aide des autres qui lui fournissaient des délais et quelques capitaux afin de renouveler ses produits. Sur l'efficacité du modèle utilisé dans la vallée Gobbia, cf. C. M. Belfanti, «Due secoli di storia del distretto industriale di Lumezzane», in: G. Rumi, G. Mezzanotte, A. Cova (éd.), *Brescia e il suo territorio*, Milan 1996, pp. 506–511; P. Tedeschi, «Aspetti del mercato immobiliare in Valgobbia fra Sette e Ottocento», in: S. Onger, M. Taccolini, *Scritti di storia moderna e contemporanea in onore di monsignor Antonio Fappani*, Brescia 2003 pp. 224–226.
- 6 Sur les entreprises alpines aux productions spécialisées et caractérisées par la présence d'un capital fixe minimal, cf. L. Trezzi, «Imprenditori e risorse produttive nella montagna italiana (secc. XVII–XIX): la recente storiografia sulle alpi e prealpi centro-occidentali», in: L. Trezzi, *Imprenditorialità nelle Alpi fra età moderna e contemporanea*, Trento 1997, pp. 76–128. Sur l'importance de la pluriactivité dans les villages des Alpes, Cf. R. Merzario, *Il capitalismo nelle montagne. Strategie familiari nella prima fase di industrializzazione nel Comasco*, Bologne 1989; P. P. Viazzo, *Comunità alpine. Ambiente, popolazione, struttura sociale nelle Alpi dal XVI secolo ad oggi*, Bologne 1990; L. Trezzi, «In tema di storiografia dell'economia alpina», in: A. Leonardi, A. Bonoldi (eds), *L'economia della montagna interna italiana: un approccio storiografico*, Trento 1999, pp. 5–15; P. Tedeschi, «Autosufficienza economica, specializzazione e mobilità delle risorse umane nell'arco alpino italiano tra età moderna e contemporanea», in: D. Grange, *L'espace*

alpin et la modernité. Bilans et perspective au tournant du siècle, Grenoble 2002, pp. 61–78; L. Lorenzetti, «Emplois industriels, pluriactivité, migrations. Une expérience tessinoise parmi les modèles sudalpins lombards, 1850–1914», in: L. Lorenzetti, A.-L. Head-König, J. Goy (sous la dir. de), *Marchés, migrations et logique familiales dans les espaces français, canadien et suisse, 18^e–20^e siècles*, Berne 2005, pp. 41–56. On observe que lors des migrations saisonnières, les habitants migraient des hautes vallées vers les plus basses, des petits centres vers les plus grands (sièges de bureaux administratifs ou de marchés agricoles) ou vers la ville de Brescia où ils étaient employés dans le bâtiment. Il existait également un cas de migration spécialisée de plus longue durée propre aux seuls habitants de la communauté de Provaglio-Valsabbia allant à Venise pour être débardeurs ou travailler dans les savonneries. Cf. Tedeschi (voir note 1), p. 209.

- 7 Cf. Tedeschi (voir note 1), pp. 202–212 pour la corrélation entre réduction du coût du travail, «flexibilité» optimale et compétitivité plus grande des manufactures des vallées.
- 8 Pour les archives consultées (fonds notariés et cadastre), la distribution de la terre, le prix des terres et le tableau *in fine*, cf. P. Tedeschi, *I frutti negati: assetti fondiari, modelli organizzativi, produzioni e mercati agricoli nel Bresciano durante l'età della Restaurazione (1814–1859)*, Brescia 2006, pp. 49–50, 61, 71–74, 430–434 (pour le XIX^e siècle); P. Tedeschi, «Mercato immobiliare e mercato del credito nel Bresciano alla fine del Settecento», in: S. Cavaciocchi (éd.), *Terra e mercato. Secc. XIII–XVIII*, Florence 2004, pp. 853, 874–875 (pour le XVIII^e siècle). Pour ce qui concerne la vallée Gobbia, cf. également Tedeschi (voir note 5), pp. 230–235, 238–239. Sur le marché de la terre dans les Alpes, cf. aussi J. Mathieu, «Use, Property and Market of Land in Mountain Areas, 15th to 19th Centuries», in: Cavaciocchi (éd.), *Terra e mercato*, cit., pp. 159–177; Merzario (voir note 6), pp. 65–72. Sur l'approche méthodologique du marché immobilier, les difficultés de calcul quant aux prix et l'identification de la nature effective de bien immobilier, cf. G. Béaur, «Le marché foncier éclaté. Les modes de transmission du patrimoine sous l'ancien régime», *Annales, histoire, sciences sociales*, 1991, 1, pp. 189–203; J. Lafleur, G. Paquet, J. P. Wallot, «Quelques propos sur la variance du prix de la terre dans la région de l'Assomption (1792–1835)», in: Lorenzetti, Head-König, Goy (voir note 6), pp. 303–317.
- 9 Sur les acteurs du marchés foncier, cf. P. Tedeschi, «Sale or Free Assignment: Conveyance of Family Estates in a Manufacturing Village of Lombard Prealps (Lumezzane, 18th and 19th Centuries)», in: *Continuity and Change* (à paraître); Tedeschi (voir note 5), pp. 228–230 et les textes indiqués dans la note 8. Sur les effets des relations parentales sur le marché foncier et sur les prix, cf. G. Béaur, «Marchés fonciers et rapports familiaux dans l'Europe du 18^e siècle», in: Cavaciocchi (voir note 8), pp. 985–1001; C. Sclarandis, «Struttura della proprietà e mercato della terra in una comunità piemontese del XVIII secolo», *Quaderni Storici*, 65, 1987 (*Il mercato della terra*), pp. 467–492; G. Derouet, «Parenté et marché foncier à l'époque moderne: une réinterprétation», *Annales, histoire, sciences sociales*, 2001, 2, p. 337–368. Cf. aussi *Annales de Démographie Historique*, n°1, 1995: *Les réseaux de parenté* et n°1, 2005: *Histoire de la famille et analyse de réseaux*.
- 10 Durant les dernières décennies du XVIII^e siècle, la distribution des actes de vente dans les trois vallées était la suivante: «aratori» (51%), «aratori» avec vignobles (12%), pâtures (6%), forêts (31%). Pour la période autrichienne (1815–1859), on relève les pourcentages suivants: «aratori» (51%), «aratori» avec vignobles (6%), pâtures (8%), forêts (35%).
- 11 Dans la vallée Gobbia, la durée moyenne du financement était de 4 ans et 6 mois avec un taux intérêt moyen de 5,6% dans les dernières décennies du XVIII^e siècle, tandis que durant la période napoléonienne elle était de 3 ans et 9 mois et un taux de 5,4%, et durant les décennies suivantes, de 6 ans et 6 mois et un taux de 5,2%. On observe, par ailleurs, que si une maison pouvait aussi servir de caution, 80% des contrats de *livello* portaient sur des terres, ce qui explique l'importance de la terre pour le crédit hypothécaire. Sur l'utilisation de biens-fonds dans le contrat de *livello* de la vallée Gobbia, cf. Tedeschi (voir note 5), pp. 224–227; Tedeschi (voir note 9).
- 12 Durant la conjoncture défavorable de la première moitié du XIX^e siècle, les prix des «aratori» de la vallée Gobbia diminuèrent de 3,5% (5% pour ceux incluant des vignobles remplacés par des mûriers) par rapport à la période napoléonienne (et respectivement un point et un point et demi en

plus si l'on se réfère aux dernières décennies du XVIII^e siècle), tandis que ceux des forêts baissèrent de presque 7,5% du fait de la réduction du nombre de fours et de forges nécessitant du bois. Ils diminuent de 8,75% par rapport à la période vénitienne. On doit cependant noter que, soutenus par la demande de «malghesi», les pâturages enregistrèrent au contraire une hausse de 3% (et presque 1% par rapport à la période vénitienne). Les études par échantillonnage de quelques communautés des autres vallées indiquent au contraire une baisse de prix plus forte pour les «aratori» (10%) et les forêts (15%), ceux des pâturages restant presque inchangés, alors que l'absence des vignobles dans les villages d'altitude rend toute comparaison impossible. Toutefois, c'est uniquement pour le val Gobbia que l'on dispose de presque tous les contrats pour toute la période observée. Pour les autres vallées, les données se réfèrent à des communautés différentes ou reposent sur des échantillonnages. Les prix des deux périodes examinées n'ont donc pas pu être comparés, car il est impossible de connaître la part respective des variations observées liées aux modifications effectives du marché de la terre et celle dépendant, au contraire, de raisons objectives telles que l'altitude moyenne du village et son niveau d'ensoleillement, la présence de manufactures (et leur niveau de résistance aux mauvaises conjonctures), ainsi que les disponibilités financières des *Luoghi Pii* locaux. De toute façon, une analyse «brute» des données indiquées dans le tableau 1 montre une chute générale des prix (plus de 20% pour les «aratori», plus encore pour les autres types de terres) qui n'est indiquée dans aucun document de l'époque, tels les rapports des autorités publiques ou de la Chambre de commerce.

- 13 Sur l'importance du crédit hypothécaire pour le développement de petites manufactures et sur ses effets régulateurs sur le marché foncier, cf. U. Pfister, «Volumes et prix sur le marché immobilier de trois communes zurichoises au XVII^e siècle», in: M. Dorban, P. Servais, *Les mouvements longs des marchés immobiliers ruraux et urbains en Europe (XVI^{ème}–XX^{ème} siècles)*, Louvain-la-Neuve 1994, pp. 71–94; P. Servais, «De la rente au crédit hypothécaire en période de transition industrielle. Stratégies familiales en région liégeoise au XVIII^e siècle», *Annales, histoire, sciences sociales*, 6, 1994, pp. 1393–1409; P. Hudson, *Land markets, Credit and Proto-Industrialisation in Britain and in Europe*, in: Cavaciocchi (voir note 8), pp. 721–741.
- 14 Sur les liens entre le paiement échelonné et le marché du crédit, Cf. G. Postel-Vinay, «La terra a rate? Osservazioni sul credito e il mercato fondiario in Francia nel XIX secolo», in: *Quaderni storici*, 65, 1987.
- 15 Dans le Val Gobbia, lorsque les fils étaient encore mineurs, la veuve (ou le tuteur) recevait les biens-fonds immobiliers pour les gérer: la veuve obtenait un viager ou en avait l'usufruit à la condition de ne pas se remarier. Lorsque les fils étaient adultes, le patrimoine leur était attribué en entier à la condition de subvenir aux besoins de leur mère ainsi qu'à ceux de leurs sœurs célibataires. Toutefois, s'ils ne voulaient pas travailler dans la manufacture familiale, ils recevaient de l'argent comme leurs sœurs mariées. Par ailleurs, en l'absence de fils, les filles célibataires (ou qui n'étaient pas mariées avec des artisans) recevaient de l'argent liquide ou l'usufruit de la maison familiale; les biens-fonds étaient alors répartis entre les autres apparentés (les frères du défunt ou les cousins). Naturellement, ces stratégies de transmission du patrimoine ne s'appliquaient pas si les biens-fonds n'étaient pas tous nécessaires au fonctionnement de la manufacture familiale. Dans ce cas, les filles étaient traitées comme les fils et elles recevaient pour le moins le tiers des biens revenant aux fils plus leur dote. Toutefois, dans de nombreux villages, le patrimoine des artisans était essentiel pour assurer le financement des manufactures. À ce propos, cf. Tedeschi (voir note 5), pp. 227–228; Tedeschi (voir note 9).

Leere Seite
Blank page
Page vide