



## Annales historiques de la Révolution française

330 | octobre-décembre 2002  
Provinces-Paris

---

Philip T. HOFFMAN, Gilles POSTEL-VINAY, Jean-Laurent ROSENTHAL, *Des marchés sans prix. Une économie politique du crédit à Paris, 1660-1870*

Paris, Éditions de l'École des hautes études en Sciences sociales, 2001, 446 p.

Denis Woronoff

---



### Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/ahrf/3883>  
ISSN : 1952-403X

### Éditeur :

Armand Colin, Société des études robespierristes

### Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2002  
Pagination : 183-186  
ISSN : 0003-4436

### Référence électronique

Denis Woronoff, « Philip T. HOFFMAN, Gilles POSTEL-VINAY, Jean-Laurent ROSENTHAL, *Des marchés sans prix. Une économie politique du crédit à Paris, 1660-1870* », *Annales historiques de la Révolution française* [En ligne], 330 | octobre-décembre 2002, mis en ligne le 16 avril 2008, consulté le 19 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/ahrf/3883>

---

Ce document a été généré automatiquement le 19 avril 2019.

Tous droits réservés

---

# Philip T. HOFFMAN, Gilles POSTEL-VINAY, Jean-Laurent ROSENTHAL, *Des marchés sans prix. Une économie politique du crédit à Paris, 1660-1870*

Paris, Éditions de l'École des hautes études en Sciences sociales, 2001, 446 p.

Denis Woronoff

---

- 1 Comment fonctionne le crédit privé à Paris, de la mi-XVII<sup>e</sup> siècle à la mi-XIX<sup>e</sup> siècle ? La réponse passe très largement par l'analyse des pratiques d'une profession-charnière, celle des notaires. Philip Hoffman, Gilles Postel-Vinay et Jean-Laurent Rosenthal ont donc décidé d'ausculter en longue période les actes notariés, sous toutes leurs formes, qui concernent le crédit privé, sans négliger d'évoquer en contrepoint la place occupée par les emprunts publics et la concurrence au moins potentielle d'autres intermédiaires, banquiers ou marchands. Pour tester leurs hypothèses, il leur fallait évidemment une base statistique suffisante. Bien des chercheurs, depuis les travaux pionniers de Madeleine Jurgens, d'Adeline Daumard et de François Furet, sont allés puiser dans le Minutier central des notaires de Paris le matériau de l'histoire d'une vie, d'une profession ou d'un quartier. Grâce à quelques dépouillements systématiques mais limités - pour la période révolutionnaire ou pour la Restauration - on pouvait se risquer aussi à étendre la prise. L'informatisation des actes des années 1751 et 1761 a changé radicalement la donne en procurant les moyens du quantitatif sériel. Les auteurs des *Marchés sans prix...* devaient franchir un pas supplémentaire. Ils ont choisi de suivre mensuellement, de 1660 à 1869, l'activité de crédit d'un échantillon de dix études dont les répertoires ne souffrent (presque) pas de lacune, en en ajoutant trente autres, examinées à des coupes décennales. Au total, un tiers environ des études a été pris en compte. C'est aussi un tiers de la production du notariat parisien, s'agissant encore une fois de la seule fonction de crédit. Les dépouillements de 1751 et de 1761 valident en effet la représentativité des études de référence.

- 2 Selon les résultats de cette enquête ambitieuse et minutieuse, les notaires ont joué un rôle majeur dans l'organisation du crédit parce que (et tant que) ils ont disposé d'un capital précieux et mal distribué : l'information. En effet, ils étaient, chacun pour leur clientèle, en possession de connaissances précises sur les moyens d'éventuels prêteurs et emprunteurs, ne serait-ce que par le biais des contrats de mariage, de partage et de succession. Collectivement, d'autre part, cette grosse centaine d'intermédiaires (pour une population qui avoisinait 600 000 habitants en 1789) tenait à peu près tous les fils, à condition que la concurrence n'étouffe pas l'échange de renseignements ou de clients. L'asymétrie d'informations, inévitable dans une grande cité, a été leur chance. Dès que l'on quittait le cercle rassurant mais limité de la famille ou des proches, comment échapper à ce professionnel pour prêter ou emprunter, fût-ce avec un gage suffisant ? Lui seul saurait appareiller créancier et débiteur, en limitant les risques pour tout le monde. De quels instruments disposent les parties ? La rente est la mère de tous les crédits. L'État et les particuliers y ont communément recours. L'obligation, beaucoup moins répandue encore au XVII<sup>e</sup> siècle, s'affirme peu à peu, par la souplesse de son emploi. On le sait, l'intérêt n'est pas libre, jusqu'à la Révolution. Il est fixé au « denier vingt » soit 5 %. La rente perpétuelle est considérée comme un abandon de capital puisque le prêteur ne peut en exiger le remboursement. Celui-ci dépend du libre vouloir de l'emprunteur. Le versement régulier d'une somme, en échange, est par là moralement justifié. La rente viagère introduit un pronostic ou, pour l'État, de la statistique mais elle repose sur le même principe. Quant à l'obligation, l'échéance de son remboursement a été décidée par le prêteur. Il suffit de stipuler que l'argent rendu sera supérieur à l'argent avancé pour camoufler le versement, à terme, d'un intérêt. Les auteurs décrivent finement, dans la durée, le jeu de la rente et de l'obligation - qui recouvre à peu près la relation long terme/court terme - du point de vue des contractants et aussi de l'État emprunteur. Ce dernier ne provoquerait aucun « effet d'éviction » à l'encontre du crédit privé. « L'appétit d'emprunt gargantuesque de Louis XIV » écrivent Philip Hoffman et ses collègues « ne parvient pas à déprimer le marché du crédit privé ». Avant l'ère révolutionnaire des emprunts forcés et des confiscations, il ne serait surtout question de consolider les dettes publiques, en les amputant au passage. Que ces deux types de crédit soient à ce point déconnectés intrigue mais la démonstration, répétée dans le livre, entraîne la conviction.
- 3 Les auteurs distinguent cinq périodes dans la séquence étudiée, du début du règne personnel de Louis XIV à la chute de Second Empire. Sous le Roi-Soleil, le crédit privé est encore largement un accord entre personnes de connaissance, authentifié par un notaire. Il stagne puis recule à Paris, victime de trop d'incertitudes. Les fluctuations violentes des prix de base, les guerres et les dettes publiques, tout pousse à temporiser. Deuxième temps, la crise de Law s'est soldée par une liquidation très défavorable à ceux qui avaient prêté à la Couronne (ils y laissent la moitié du capital engagé), un peu moins pour les prêteurs à particuliers : leur perte est de l'ordre du tiers. Les auteurs pointent deux conséquences de cette aventure. D'abord, le notariat avait tout à perdre, pour ses activités de crédit, à la réussite de la Banque. Il est peu touché par son effondrement et gagne durablement à son discrédit. Du côté des particuliers, ils acquièrent dans l'épreuve une culture de l'anticipation. Aux deux bouts de la chaîne du crédit, on apprend à veiller à la politique monétaire et financière du pouvoir, pour être en mesure de prêter ou d'exiger un remboursement, pour les uns, d'emprunter ou de faire attendre un créancier pour les autres. En cas de crise, qui trouve forcément sa solution, la question ouverte est de savoir à quelles conditions s'effectuera la banqueroute. Autant dire que prêteurs et

emprunteurs avisés ont intérêt à solliciter le notaire non pas simplement en tant que greffier, mais comme un courtier expert. Vient, de 1726 à 1789, la période faste du notariat parisien en charge du crédit. Le niveau d'encours atteint à la veille de la Révolution ne se retrouvera à peine que quatre-vingts ans plus tard, alors que la population a presque doublé dans l'intervalle. La Révolution entraîne une cassure nette qui, dans ce domaine, ne sera pas compensée ultérieurement. Face à l'inflation et aux désordres monétaires, tous les citoyens sont actifs, disent joliment les auteurs, signalant par là que l'anticipation devient une attitude de tous les instants. Ils montrent que les Parisiens perdent confiance dans la nouvelle monnaie dès avant la fin de 1791, alors que le gage foncier est encore supérieur aux émissions. Deuxième découverte dans le quotidien des prêts et des remboursements, il semblerait que la Terreur n'ait pas limité ses effets à la contrainte immédiate mais ait ouvert un espoir de vraie stabilisation. Troisième décalage chronologique, l'anticipation sur le retour à la monnaie métallique a conduit à des remboursements massifs dès 1795, soit, du point de vue des débiteurs, deux ans trop tôt. Dernière phase, une reprise molle. Le crédit organisé par les notaires se trouve concurrencé par les maisons de banque et par le Crédit Foncier qui triomphe dans le prêt hypothécaire. Les tentatives de certaines études de pratiquer le dépôt aboutissent à quelques faillites dissuasives. D'ailleurs la puissance publique y met le holà. De toute façon, l'information sur l'état des garanties immobilières qui faisait la force du notariat au temps du renseignement rare n'est plus son privilège. L'accès à la conservation des hypothèques se banalise au XIX<sup>e</sup> siècle. Le repli en bon ordre du notariat parisien hors de la sphère du crédit n'implique pas que les études de province suivent le mouvement. Faiblesse du système bancaire et société d'inter-connaissance font durer hors de grandes villes les pratiques anciennes.

- 4 Il faut revenir sur les principaux apports de ce livre et sur les questions qu'il fait surgir, pour la période clé qui sépare les deux banqueroutes, celle de 1726 et celle de 1797. D'abord sur la taille et la composition du marché du crédit notarié. La chance des études parisiennes tient à la masse de leur clientèle qui offre une grande variété de situations et d'attentes. Les notaires peuvent donc proposer des solutions adaptées, d'autant plus qu'ils savent profiter, en cas de besoin, des flux inter-études en croisant les clientèles. Ce marché n'est pas uniquement parisien. Tout dépouillement un peu continu d'actes notariés fait apparaître, au XVII<sup>e</sup> siècle, des contractants de province ou de l'étranger, le plus souvent représentés par procuration lors de la signature. Le privilège de juridiction, pourrait-on dire, qui permet aux notaires parisiens de ne pas être limités dans un ressort, joue à plein. Il s'agit de faciliter l'accès aux rentes sur la Couronne, sur l'Hôtel de Ville, les États provinciaux, etc. mais aussi de faire entrer ces horsains dans les mécanismes de cette superbe pompe à crédit privé, plus aspirante que refulante, semble-t-il, qu'est Paris. A cet endroit, on mesure mal comment ces notaires, dont l'information fait toute la puissance, procèdent pour obtenir des renseignements fiables sur cette clientèle, au moins pour le premier contrat. Ils doivent accepter une marge d'incertitude et, partant, de risque. Deuxième caractéristique originale de ce marché, le rôle des femmes. Philip Hoffman et ses collègues insistent sur leur participation massive, sous la forme, principalement, de placements en rentes viagères. Ils observent que les femmes sont d'autant plus présentes que les notaires ne se contentent plus, au XVIII<sup>e</sup> siècle, du rôle de greffiers pour devenir des conseillers. Or, à statut social égal, les femmes ont beaucoup moins de relations dans le monde, de connaissances, et ont besoin d'être aidées dans leurs démarches financières. L'asymétrie d'information les touche plus que les hommes. Autre trait de cette population, celui-ci plus attendu, sa répartition par âge : les jeunes

empruntent pour s'établir - maison, office, etc. - les vieux prêtent pour s'assurer un revenu supplémentaire. À plusieurs reprises, les auteurs indiquent que les contractants appartiennent au même monde, celui des gens aisés. On ne prêterait qu'aux riches. Les artisans et les gagne-petit auraient recours à d'autres formules, dont celle du mont-de-piété. Cette affirmation est heureusement nuancée dans d'autres passages du livre. Il semble bien, en effet, que des personnes issues de milieux modestes aient recours, pour des prêts parfois minuscules, au service des notaires.

- 5 L'objectif des *Marchés sans prix...* est de construire l'histoire - ascension, apogée, déclin - des notaires parisiens comme intermédiaires de crédit. On comprend donc que les autres solutions soient peu présentes dans ce livre. Pourtant, elles ne cessent pas d'être efficaces. Il faudrait éviter, pour réhabiliter le notariat, de tordre le bâton dans l'autre sens. L'appel à la parentèle reste très courant aux XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles. On le voit, par exemple, quand une société commerciale se constitue. La famille se présente comme le prêteur du premier recours. Au-delà de ce premier cercle, il est fréquent de trouver des alliés, des collègues, voire des camarades d'études dans les signataires d'un contrat de crédit. Les maîtres ès-information que sont les notaires n'égaleront jamais la connaissance intime et la confiance vérifiée que chacun peut avoir de ses proches. Les marchands, de leur côté, complètent, plus qu'il ne concurrencent, l'activité de crédit des notaires. Leur soutien s'exerce dans le domaine du très court terme. Des paiements à 90 jours, qui sont de règle entre professionnels, aident les trésoreries. On le voit, *a contrario*, pendant la Révolution, où ces délais disparaissent. Disons plutôt que le crédit change alors de sens : le client - par exemple un maître de forges vis-à-vis d'un marchand de bois - doit au moins pour une première transaction, payer une partie de la facture d'avance. Ensuite, il payera comptant. À l'égard de la clientèle non professionnelle, les marchands sont régulièrement mis dans la nécessité d'ouvrir un crédit sur gage ou sur la réputation de leur débiteur. Le menu peuple vit de ces pratiques. Les Grands, aussi. Natacha Coquery a montré l'ampleur et la banalité de ce crédit que l'aristocratie parisienne, en ses hôtels, extorque à ses fournisseurs. Concernant le système bancaire, il est difficile de suivre les auteurs lorsqu'ils considèrent que le notariat aurait pu aussi bien assurer les investissements lourds dont les maisons de banque se sont chargées. Quelques opérations réussies ne font pas un métier ni ne démontrent la capacité à réunir périodiquement de fonds considérables. Pour financer Anzin, il a fallu Périer. Dans les années 1820, le boom immobilier dans Paris, la mise sur pied de grandes compagnies métallurgiques et minières, la relance de la construction de canaux ne pouvaient trouver leur financement chez les notaires, à moins que ceux-ci ne se soient syndiqués. La banque répondait mieux à ces nouveaux besoins.
- 6 Sur la crise révolutionnaire enfin, les auteurs montrent bien le traumatisme qu'elle a provoqué dans le système du crédit privé. On pourrait y ajouter que le notariat parisien a particulièrement souffert dans cette période - émigration, emprisonnement, guillotine - et que ses réseaux traditionnels d'information n'étant pas mieux traités, la solution de continuité qui l'affecte apparaît encore plus évidente. Un point aurait peut-être mérité plus de développement, même s'il sortait de l'axe du livre. Les prêteurs qui doivent accepter les remboursements au pair, sans pouvoir les différer, ne sont lésés que s'ils ne réagissent pas. L'achat des biens nationaux fournit le débouché à tout ce papier dévalué ; les remboursements, d'autre part, deviennent une aubaine. De même, dans les transactions ordinaires, ceux qui détiennent des masses d'assignats puis des mandats inemployés peuvent exiger - avec un succès mitigé, il est vrai - de payer des services, des

marchandises ou des biens immobiliers en monnaie révolutionnaire. Il n'était pas nécessaire de convoquer les « bandes noires ». Bien d'honnêtes Parisiens ont su - grâce à leur notaire ? - profiter des malheurs du temps.