

LE COLPORTEUR FAMILIER : UN COMMERCE DE LA SOCIABILITÉ

Les colporteurs ne sont pas des artisans, et leur profession ne peut être d'emblée qualifiée d'artisanale, mais certains d'entre eux ont une pratique qui peut s'apparenter ou se substituer à l'artisanat rural. C'est pourquoi nous ne traiterons ici que du colporteur des campagnes, celui qui a une, voire deux tournées fixes, laissant de côté tant le colporteur famélique et mendiant que le colporteur fleuriste que son commerce mène aux quatre coins du monde. L'essentiel consistera à repérer les parentés existant entre ce colportage familial et ce que nous connaissons des pratiques de l'artisanat villageois au XIX^e siècle.

Après avoir présenté les informateurs, nous étudierons le colporteur au plat-pays, dans l'exercice de sa tournée. De celle-ci nous retiendrons deux aspects, le commerce de la connaissance et l'économie du crédit, en nous demandant si ce commerçant ambulante était bien accepté dans ces villages. Puis, quittant le plat-pays, nous remonterons en Oisans pour essayer de voir si les colporteurs tiennent dans leur village un rôle spécifique. Jouent-ils un rôle d'intermédiaire entre le village et le marché ? Ont-ils, dans leur commune d'origine, remplacé certains des artisans-marchands que l'on pourrait à cette époque y trouver ? Pour répondre, nous nous appuyerons sur les commandes passées à ces marchands itinérants et sur les listes nominatives pour y comparer la présence ou l'absence de l'artisanat marchand dans les villages où les colporteurs sont nombreux et dans ceux où l'activité est marginale.

Nous suivrons trois de ces colporteurs parce qu'ils ont laissé lettres, factures ou livres de compte : ce sont Jean Eymard, Jean Gourand, tous deux de Clavans-le-Haut et Jean-Joseph Ranque du Villard-d'Arène.

Jean GOURAND est né en 1809 et ses papiers attestent qu'il était colporteur au moins de 1834 à 1859. Il voyage dans la Nièvre. Son frère Didier et son père parcoururent l'Yonne voisine.

Jean EYMARD est né en 1832. Le livre de compte qu'il a tenu entre 1858 et 1870 montre qu'il voyageait déjà avant et qu'il a continué quelques années

encore après 1870. Il voyage aussi dans la Nièvre, sa tournée croise celle de son frère Claude et leur père parcourt les mêmes régions.

Enfin, Joseph RANQUE, du Villard-d'Arène, est un contemporain de Jean Eymard puisqu'il est né en 1837. Il a repris la tournée de son père Jean-Joseph dans la Loire (1).

Ils sont tous trois caractéristiques du métier à son apogée : ils sont agriculteurs et éleveurs (les Ranque étant, suivant la tradition du Villard-d'Arène, plus fortement engagés dans l'élevage. Ils sont tous trois mariés et leurs épouses sont elles-mêmes filles de colporteurs. Avant d'entrer dans leur commerce quotidien, il faut souligner que le colportage est un métier de famille qui se transmet de génération en génération : les parents initient les enfants en les emmenant avec eux, la famille toute entière visite les mêmes pays, dans toutes les familles, des parents se sont fixés dans les lieux mêmes du colportage. Ces émigrés jouent un grand rôle dans la vie des marchands, offrant à la fois havres de repos, refuges et lieux d'acculturation en accueillant l'hiver neveux et nièces du haut pays (la femme de Jean Eymard, par exemple, Madelaine Garnier, lorsqu'elle était enfant, a séjourné plusieurs hivers au plat-pays et y a été à l'école).

I.

ENTRE COLPORTAGE FAMILIER ET ARTISANAT VILLAGEOIS; DES PARENTÉS

Première parenté, un espace commercial menu. En effet, les tournées de nos trois informateurs sont petites. Celle de Jean Eymard couvre les villages et les hameaux autour de Corbigny dans la Nièvre : petit circuit de 15 kms avec à une extrémité, Corbigny, gros bourg de près de 2.000 habitants où se trouve la poste et le chemin de fer, et à l'autre, Epiry et Montreuillon, dotée d'une autre gare et havre affectif puisque des cousins y résident et qu'il y va dormir. Il commence sa tournée aux portes de Corbigny, dans les hameaux qui en sont à l'écart comme Egrange ou La Clair. Le canal de l'Yonne en est le cœur avec les villages groupés autour des écluses et ceux qui n'en sont distants que de quelques kilomètres (Sardy, Guipy, Pazy, Epiry, Marcilly, Chitry, Mouron, qui sont tous des petits villages de 100 à 400 habitants).

Jean Gourand parcourt dans la Nièvre les villages proches de Château-Chinon. Dans deux (Montreuillon et Sainte-Parseuse), des cousins ont fait souche et ouvert boutique. A partir de la deuxième partie du siècle, c'est dans le cadre de ces commerces familiaux dont il aide à développer l'activité, que Jean Gourand parcourt la campagne.

Joseph Ranque voyage dans les Monts du Lyonnais, autour de Givors, Rive-de-Gier et Saint-Chamond.

Si le troc entre pour une très faible part dans le commerce du colporteur (à l'occasion, il échange nourriture ou botte de foin pour sa mule contre de la marchandise) et si l'essentiel de ses transactions se fait en argent, en revanche, le crédit est, comme pour l'artisan, au centre de sa pratique commerciale. Le problème n'est donc pas tant de vendre à crédit puisque la pratique est générale — quoique l'on ait souvent opposé aux colporteurs qui se font payer comptant les artisans qui acceptent des paiements différés —, mais plutôt celui des façons de s'accorder entre marchands et clients sur les opérations faites et les crédits ouverts.

On connaît le système de la « taille », cette sorte de règle à encoches sur laquelle l'artisan notait les quantités livrées et qui dispensait ainsi de la maîtrise de l'écriture. Aux XVIII^e et XIX^e siècles, traduisant la pénétration de cet apprentissage, l'usage du carnet de comptes se généralise chez les artisans et boutiquiers des villes puis des campagnes. Qu'en est-il pour le colporteur ? Il semble qu'il ait acquis la maîtrise de l'écriture bien avant l'artisan. Au XIX^e siècle, les trois carnets que nous avons pu consulter montrent une évolution dans la manière de tenir les comptes. Tous trois viennent de Clavans. Celui de Noël Gourand, tenu en 1817 et 1818, (il est né en 1782 et, comme Jean, voyage autour de Château-Chinon), celui de Jean Eymard tenu entre 1858 et 1870 et un troisième appartenant à la famille Gourand tenu pour les années 1895 à 1899. Noël Gourand tient son carnet en notant au fil des jours les hameaux où il s'arrête et la somme qui lui est due. Les dates des opérations ne sont même pas précisées; il se contente d'inscrire chaque changement de mois. Il écrit par exemple : « A Laigl ils me du la somme de 9 £ 10 s. » Puis à la ligne suivante : « au maimme en droit ils me doit 6 £ 14 s. ». L'effort de mémoire est ici énorme puisque aucune de ses pratiques n'est nommée et que les marchandises vendues ne sont pas rappelées ni la scène située. On imagine les difficultés qu'il pouvait parfois rencontrer pour se faire rembourser. On mesure aussi que, s'il disparaît, l'argent que représentent ces crédits est pour la famille définitivement perdu.

A l'inverse, le livre de comptes de Jean Eymard, tout comme celui encore plus tardif de la famille Gourand, précise toutes les données essentielles. La pratique générale du crédit commande donc au colporteur de connaître les villages à l'égal des artisans qui y sont nés.

Deuxième parenté, le colportage est un commerce de la sociabilité. Comme pour l'artisan, le métier est fondé sur la connaissance des clients. Mais, différence d'importance, cette connaissance n'est pas tout naturellement acquise, c'est le colporteur qui doit en tisser la toile en se faisant accepter. Jean Eymard, en remplissant son carnet, indique comment peu à peu il pénètre dans ces villages. D'abord il est là, sur les routes et dans les hameaux, pendant la plus

grande partie de l'année : il est en général sur place de la mi-novembre à la mi-juillet. Sa silhouette, d'abord étrange et inquiétante, devient ainsi peu à peu familière : on le rencontre souvent, on sait où le trouver, chaque mois au moins, il passe dans le hameau.

Ensuite il investit ces villages en suivant plusieurs géographies : celle de l'espace, celle des liens familiaux, celle des dépendances. Les paysages sont cartographiés dans sa tête puis sur son carnet. Chaque nouveau client est d'abord situé géographiquement par l'emplacement de sa maison. Ainsi, il note qu'il a vendu «à la maison la plus près des Pêles à Blin-Sardy», à «la maison au dessus des basses cours», à «la maison la plus près des Tuileries à Mouche-Pazy». Après avoir situé ses pratiques dans l'espace, il les situe humainement, dans les réseaux de relations, et de parentés, dans les métiers, dans les dépendances aussi.

Les liens familiaux sont ceux qu'il note en priorité, à la fois lien repère et lien moral, soit une autre géographie qu'il découvre peu à peu, s'appuyant sur les uns pour pénétrer chez les autres. Tous ces frères, beaux-frères, gendres ou enfants n'ont souvent d'autres désignations que leur lien de parenté avec un de ses clients mieux connu : «le beau-frère de Meunier dit Briète menuisier», «le frère au Brûlé» à Collancelle, «Charles le gendre du grand Philippe» à Marcilly Cervon ou «Gaujour son beau-frère de Charretton» à Epiry. Quelques années plus tard, il connaîtra son nom : Aidmon Pierre mais continuera d'ajouter «le gendre à la mère Jules de Sardy, son gendre qui reste à Pazy».

Troisième géographie dont il dessine aussi la carte : celle des dépendances. Celles des femmes et des servantes sans nom qui n'existent qu'au travers de leur époux ou de leur patron, celle des ouvriers qui dépendent de leur employeur (alors que certains domestiques traitent directement avec le colporteur). Ainsi, c'est aux femmes qu'il vend mais c'est l'homme qu'il inscrit : «Bessave, la mère»; «Roubi, la mère»; «Languigay François, sa fille». C'est avec les servantes et les ouvriers qu'il fait affaire mais c'est le patron qu'il inscrit : «Jacob Pierre de Tavenay Sardy pour sa servante», «le domestique à Simon du Creuset Sardy».

Véritable ethnologue des villages, il nous les restitue avec leurs paysages de grosses fermes et de petits hameaux épars entre colline et bois, leurs «Messieurs», les seuls à entretenir plusieurs domestiques, les petites fabriques, les gros fermiers, le monde des éclusiers qui travaillent sur le canal de l'Yonne, les personnalités comme Jeannot ou Claude pour lesquels il laisse un espace blanc en attendant de connaître leur nom (espace qui disparaîtra quelques années plus tard car ni l'un ni l'autre n'ont besoin de plusieurs noms pour être reconnus : Jeannot devient «Jeannot à la Boîte au Loup» tout comme Claude devient «le Claude au Port-Brûlé»), les rôles clefs dans la communauté («André

le musicien», «Jacob le trésorier à la Boîte aux Loups»), les veuves qui comptent au village et enfin les itinéraires géographiques, professionnels et familiaux.

La connaissance du village, l'apprentissage de ses clefs est un travail très lent où le temps ne compte pas. Pour mesurer ce temps passé dans chaque maisonnée, nous nous sommes penché sur une tournée : celle de Jean Eymard en 1859-1860, suivie jour après jour en regardant combien il visite de maisons par jour, en regardant aussi quels sont les temps forts et les périodes creuses de l'année.

Tableau I
1859-1860 : Une tournée de Jean Eymard

	<i>Nombre de jours de vente</i>	<i>Nombre de maisons où il vend</i>	<i>Les recettes</i>
Du 15-10-1859 au 31-10-1859	9	22	193,35
Du 01-11-1859 au 30-11-1859	22	46	634,90
Du 01-12-1859 au 31-12-1859	23	45	648,15
(au 25-12-1859)	(19)	(41)	(614,60)
Du 01-1-1860 au 31-1-1860	20	41	414,17
Du 01-2-1860 au 28-2-1860	11	18	106,15
Du 01-3-1860 au 31-3-1860	21	50	513,25
Du 01-4-1860 au 30-4-1860	18	27	241,25
Du 01-5-1860 au 31-5-1860	20	42	352,28
Du 01-6-1860 au 30-6-1860	20	48	770,95
Du 01-7-1860 au 06-7-1860	6	16	148,80
Total	170	355	4.022,95

Cette année-là, il est dans la Nièvre le 15 octobre et la quitte le 6 juillet. Il est sur les routes tous les jours à l'exception de deux semaines pendant lesquelles il ne fait rien : juste après son arrivée, du 16 au 21 octobre et en février, du 20 au 26. Eymard vend en moyenne deux jours sur trois et visite avec profit entre une et quatre maisons par jour. La moyenne tourne autour de deux maisons par jour avec deux pointes, l'une le 23 mai où il a fait des affaires dans cinq maisons et l'autre le 12 novembre où il va jusqu'à six.

Ses recettes suivent le cycle que décrivent tous les colporteurs dans leurs lettres : ils vendent bien jusqu'à Noël, après les fêtes vient une période creuse.

qui atteint son minimum en février; puis les ventes reprennent autour de Pâques pour s'amplifier à partir du mois de mai. En tête donc, le mois de juin avec 771 francs de chiffre d'affaires mais ce mois-là il a aussi fait ses deux plus grosses ventes de l'année (194 francs à Simon Baudiol, aubergiste à Pazy, et 94,50 francs à Guillaume Baudiol, maréchal à Pazy). Puis viennent les mois de novembre et décembre avec respectivement 635 francs et 648 francs de chiffre d'affaires. Ce sont les mois aussi où ses clients achètent le plus : en novembre, la moyenne de chaque vente atteint 13,80 francs environ et en décembre 14,40 francs. En revanche, en janvier chaque vente s'élève en moyenne à 10,10 francs et, en février, son plus mauvais mois, à 5,90 francs.

Se pose alors une question, à laquelle nous ne pouvons répondre, celle de l'articulation de ces rythmes de vente avec ceux des artisans locaux : suivent-ils le même dessin ? Les colporteurs profitent-ils de l'activité réduite de certains de ces artisans qui, paysans aussi, laissent l'échoppe pour la terre quand celle-ci a besoin de leur travail, ou bien, ces artisans ont-ils comme les colporteurs à résoudre au printemps toujours la même contradiction : A cette époque, les deux cercles de leur vie les sollicitent en même temps : on a besoin d'eux au pays pour préparer la terre et semer mais s'ils quittent le plat-pays trop tôt, ils perdent deux de leurs meilleurs mois pour le commerce.

Troisième parenté : des commerces fondés sur le crédit. La pratique du crédit est générale : tous les clients d'Eymard, sans exception, le payent à crédit. Nous avons distingué pour la tournée de 1859-1860 ceux qui acquittent leurs achats avant son retour en Oisans, ceux qui attendent la tournée suivante, ceux qui mettent plus de deux ans avant de rembourser et ceux qui n'ont toujours pas payé dans les dernières mentions qui datent de 1875.

Quelques constatations s'imposent. D'abord, sur les 340 ventes qu'Eymard a faites cette année-là, 199 de ses clients l'ont remboursé avant la mi-juillet 1860, 64 pendant sa tournée suivante, 73 dans les années qui suivent et 4 ne le rembourseront jamais. Ce sont donc 141 personnes, près de la moitié, qui ne le payent pas pendant sa tournée. Ensuite, plus les mois passent, moins les gens règlent leurs dettes avant le départ du marchand, au point qu'à partir du mois de mai, le rapport s'inverse et les clients qui le payent l'année suivante deviennent plus nombreux que ceux qui s'acquittent pendant sa tournée. Enfin, les remboursements se font tout au long de l'année, par petites sommes que l'on verse au hasard des visites de Jean Eymard; remboursements toujours mêlés à de nouveaux achats que l'on règlera plus tard. Toutefois, à partir du mois de juin les haltes sont plus nombreuses qui s'inscrivent sur son carnet comme une mise au net de sa relation commerciale : «pour reste de tout compte réglé ce jour», vient ensuite le montant du reliquat, souvent minime (3,50 francs pour Raton le cantonnier, 0,75 pour Nolot le domestique de Monsieur Miron, 1 franc

Dates des remboursements en fonction des périodes de vente

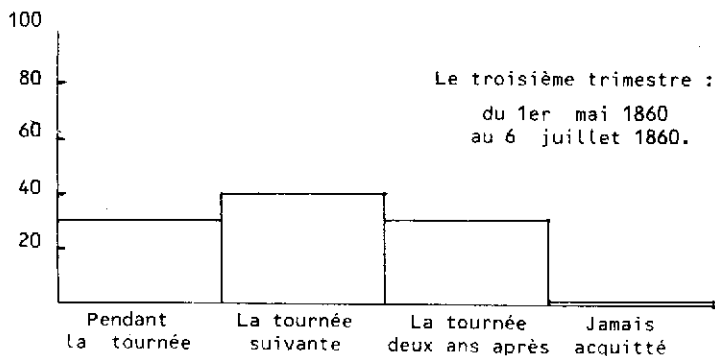
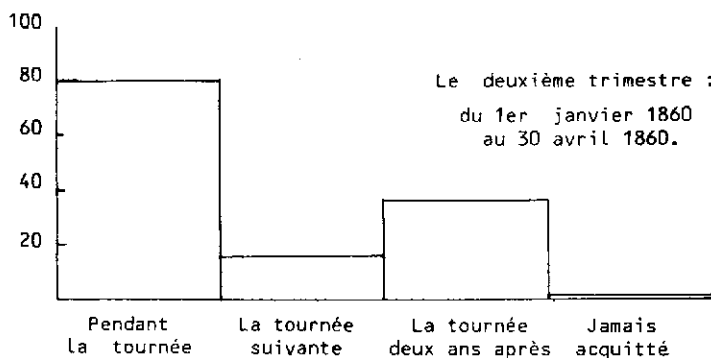
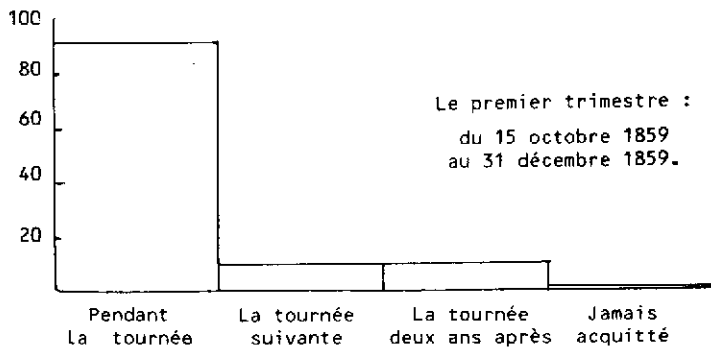


Tableau récapitulatif de l'année

	<i>Acquitté en 1859-1860</i>	<i>Acquitté en 1860-1861</i>	<i>Acquitté après 1861</i>	<i>Jamais acquitté</i>
Du 15-10-1859 au 31-12-1859	91	10	10	1
Du 01-01-1860 au 30-04-1860	78	14	34	2
Du 01-05-1860 au 06-07-1860	30	40	29	1
Total	199	64	73	4

pour Claudine Saulin) quelquefois plus important (10 francs pour Jeannot Lazard, 7 francs pour le meunier Bounourou, 22 francs pour Sautran l'homme de la Mignauve).

Ainsi, les comptes ne sont en fait jamais définitivement réglés et les sommes symboliques qui demeurent attestent que leur raison n'est pas seulement économique mais aussi relationnelle. Le rapport marchand s'inscrit dans une sociabilité de la confiance et du compte toujours ouvert. Le fermer signifierait la brouille, la fin de la relation commerciale et humaine. Les dettes en spirales expliquent aussi pourquoi nombre d'achats du printemps ne se règlent qu'à la tournée suivante.

Nous avons relevé les délais de remboursement de ces 73 ventes (soit près d'une vente sur cinq) qui ne sont pas acquittées l'année suivante. 23 seront réglées deux ans après; 6 ne seront payées qu'entre sept et treize ans après, et 6 autres probablement jamais.

Pour ceux qui ne s'acquittent pas, les sommes en jeu ne sont pas très grosses. C'est Jean Cottin, domestique à Blin, auquel le colporteur vend pour 15,35 francs de toile pour faire des chemises; il ne versera jamais la moindre somme. C'est Petit, le garde à Sardy, qui achète le 18 décembre un gilet tartan et 1,80 mètre de serge pour faire un pantalon, en tout 10,50 francs. C'est aussi Jeannette des Fauchy à Pazy qui ne remboursera jamais les 4 mètres de calicot à 2,50 francs qu'elle a achetés pour faire une chemise à son petit.

Ainsi s'éclairent aussi les raisons de ce travail de connaissance qui seul garantit d'être un jour remboursé, car les précautions que prend Jean Eymard s'inscrivent dans le même cadre du non marchand, des règles de la sociabilité

et de la confiance. Elles ne sont pas fondées sur une présomption de malhonnêteté (aucun papier n'atteste de la dette du client) mais sur une présomption de mauvaise mémoire : on peut avoir oublié. N'ayant que sa parole, son carnet et sa propre mémoire, Jean Eymard inscrit tout, pour aider le client à se souvenir : les marchandises achetées et leur destination (pour faire un tablier, un pantalon à son petit), les lieux de vente s'ils sont différents de leur domicile, les témoins aussi, pour rappeler la scène.

Dans l'examen de ces crédits, on relève deux tendances. D'abord, moins on se connaît et plus le crédit est court et les sommes en jeu petites. A Mouche Pazy, un des habitants de «la maison au dessus des basses cours» lui a acheté le 24 octobre 1859 un habit : c'est un achat presque comptant, puisqu'il ne laisse qu'un franc, crédit symbolique, sorte de droit d'entrée du colporteur dans cette nouvelle maison. Un inconnu à Epiry lui a acheté le 6 mai 1859 pour 32 francs de toile, il lui verse 25 francs et acquitte les 7 francs restant en janvier suivant. A l'inverse, ses plus grands clients ont les plus longs et les plus gros crédits. Simon Baudriol, par exemple, l'aubergiste de Pazy auquel il a vendu pour 194 francs de marchandises le 20 juin 1860, commence à les régler lors de sa tournée suivante en lui donnant 50 francs le 7 décembre mais un mois avant, il avait fait des achats pour lesquels il avait laissé précisément 50 francs de crédit. C'est en mars 1861 qu'il règle en fait ses dépenses du mois de juin 1860. Et Guillaume Baudiot mettra lui quatre ans à régler les sommes de cette campagne. Sous cette généralisation du crédit au village, une double nécessité se révèle : la réalité économique du manque d'argent et la nécessité relationnelle de ne pas payer comptant.

La pratique du colportage s'appuie donc sur trois réalités sociales et économiques différentes : le village dans lequel il est né, le plat-pays où il s'exerce et la ville qui fournit les marchandises. Quand dans l'un de ces pôles de l'activité changent les règles du jeu, la nouvelle donne peut, en rompant l'équilibre acquis, mettre en question le métier lui-même. Ainsi à partir du milieu du XIX^e siècle, et sans doute dès les années 1840, l'équilibre entre les trois composantes de l'activité se trouve bouleversé car les fournisseurs changent leurs manières de vendre. Ils continuent certes à vendre à six ou neuf mois de crédit aux marchands ambulants mais ils n'acceptent plus de plus longs délais. Or, au plat-pays, les pratiques demeurent les mêmes. La position du colporteur devient donc de plus en plus difficile au fur et à mesure que s'aggrave la distorsion entre ses possibilités d'achats et ses manières de vendre. Pris entre le monde des fournisseurs à la mentalité de plus en plus capitaliste et celui des sociabilités villageoises, le marchand ne peut alors survivre qu'en changeant lui aussi son rapport au client fondé sur le crédit. Le cœur du métier est ainsi mis en cause.

Mais cette indispensable transformation des rapports marchands suppose que les pays visités l'acceptent. Or ceux-ci refusent le comptant. Le père de Joseph, pour tourner la difficulté, conseille à son fils d'élargir sa tournée et, en quelque sorte, d'en créer peu à peu une autre pour tenter, hors les lieux où elle a toujours fonctionné, de réussir cette indispensable mutation. Joseph n'y parvient pas et son père en vient alors à lui conseiller d'abandonner le métier : «J'ai éprouvé moi seul comme le connaissant et l'ayant étudié pendant une dix-huitaine d'années, le danger que tu cours en t'exposant à faire des crédits, parce que tous ceux qui ont voyagé dans ces environs, je n'en ai point connu qui aient fait bonne preuve. Je te parle du moment que la foi n'était pas encore éteinte et aujourd'hui que le nombre des braves est très rare, le danger est encore plus assuré. Si tu veux me croire, abandonne plutôt cette vocation et fais comme un grand nombre de jeunes du Villard qui ont été passer leur hiver se mettant en sûreté de ne pas manger plus qu'on ne peut posséder, ou de ne pas oser paraître en société. On ne dirait pas que ce sont les crédits, on dirait que c'est l'inconduite !» (lettre du 27 décembre 1864).

Sous ce discours, un autre changement se révèle : au village, l'image du colporteur a changé. De nouvelles possibilités d'embauche, apparues à la même époque, ont procuré à d'autres des salaires plus sûrs. En offrant une alternative au colportage, elles ont aidé les familles à changer le regard jusqu'alors porté sur le métier. Au pays où il est né, il est désormais déprécié. En 1868, quatre ans après, malgré les dires du père, Joseph est toujours colporteur : «Si tu voulais m'en croire, écrit encore Jean-Joseph, d'abandonner cette vocation car pour mon compte je n'y vois de tout côté que des pièges». En avril 1875, Joseph a vendu sa marchandise, «seulement c'est les crédits qui ne s'empressent pas de rentrer» écrit-il à sa famille. A cause d'eux, il reste encore au plat-pays. Deux ans plus tard, il abandonne le métier.

Le colportage, incapable de modifier ses propres habitudes de vente, devenu archaïque face aux nouveaux réseaux alors mis en place par les négociants citadins, rejeté enfin par les familles mêmes qui l'avaient jusqu'alors pratiqué, est alors délaissé. Même si quelques colporteurs s'intègrent dans les nouveaux circuits de distribution, le colportage vécu comme un «artisanat» est terminé et le temps des représentants de commerce commence.

Le refus du plat-pays de changer ses habitudes marchandes pose une interrogation essentielle : les colporteurs, dont les pratiques semblent finalement assez proches des artisans sédentaires, sont-ils comme eux acceptés, chez eux, dans ces villages si longtemps fréquentés et où une partie de la famille a fait souche ?

Quelques destins pourraient le laisser croire comme celui du frère de Jean Eymard, Claude, qui s'est marié et fixé au plat-pays. Il semble toutefois que la

réponse soit dans l'ensemble négative. Deux indicateurs peuvent en témoigner : le nombre des mariages entre les deux communautés et l'attitude du plat-pays lorsque le colporteur a affaire à la justice pour des motifs qui n'entrent pas en conflit avec les intérêts villageois.

Le dépouillement des registres de mariages d'Auris entre 1840 et 1910 atteste la rareté de ces intermariages montagne/plat-pays (2). Seuls trois cas ont été relevés : dans le premier, il s'agit d'un colporteur qui épouse une fille de Marseille et revient vivre avec elle en Oisans, dans les deux autres les marchands s'installent dans le pays de leur épouse. L'une des deux d'ailleurs, devenue veuve, se remarie quelques années plus tard avec un autre colporteur d'Auris. D'autre part, Françoise Zonabend dans son étude sur Minot en Bourgogne a rencontré deux cas de mariage contre la volonté des parents et l'un des deux est précisément celui d'une fille d'agriculteur avec un colporteur (3).

Les procès indiquent la protection que le village accorde ou refuse au colporteur malchanceux, au colporteur en faillite. Les affaires que nous avons consultées montrent les mêmes constantes : le haut-pays le protège, le plat-pays le dénonce. Ainsi, Auguste Bellet, du Mont-de-Lans, est poursuivi par ses créanciers pour faillite frauduleuse (tous sont de Lyon, un seul est de Dijon). Il a laissé dans les villages qu'il parcourt depuis huit ans (autour de Pouilly, Bligny, Lusigny), divers ballots de marchandises qu'il espère ainsi soustraire aux recherches de ses créanciers. Mais, dès que se répand la nouvelle selon laquelle l'un d'eux l'a fait saisir et arrêter à Bligny, les villageois non seulement le dénoncent mais aident à retrouver ses caches, tout comme ils dénoncent à Lusigny la maison où deux frères et une sœur de son père se sont établis depuis près de dix ans. Et l'huissier qui se rend, suivant les indications des villageois, dans cette maison, regrettera de n'avoir point eu, à ce moment, de mandat de perquisition «qui, suivant la notoriété publique aurait dû m'amener à un résultat avantageux». (4)

On mesure ainsi l'ambiguïté, les pièges dont parle si justement le père de Joseph Ranque, de ce commerce itinérant, même si l'itinérance est réduite à quelques dizaines de kilomètres. Comme l'artisan, le colporteur connaît les villages de sa tournée aussi bien que le sien; il a acquis au fil des ans une double identité. Comme pour l'artisan, sa relation marchande est fondée sur la sociabilité. Mais l'échange reste inégal, le colporteur prête mais ne sait quand il sera remboursé, il est là chaque année et pourtant le village ne le compte pas comme un des siens, tout comme il accepte mal ceux qui ont réussi à y devenir propriétaire et à s'y fixer.

II. LES EFFETS DU COLPORTAGE SUR L'ARTISANAT DU HAUT-PAYS

Quittons maintenant le plat-pays pour retourner en Oisans et nous interroger sur les rôles que les colporteurs tiennent dans leur village d'origine. Et d'abord, sont-ils des intermédiaires entre le village et le marché ? Une distinction évidente s'impose ici entre les colporteurs avec balle et ceux qui voyagent avec mulet ou charette. Les rouenniers qui nous occupent sont pour la plupart des marchands avec bête de somme mais certains, comme précisément Jean Eymard, laissent leur mulet au pays de leur tournée. Toutefois comme les autres, il ne rentre pas au pays les mains vides. Toutes les correspondances attestent la circulation des marchandises du marché urbain vers le village : chaque lettre que la famille envoie comporte une liste d'objets à rapporter soit pour la famille et les proches, soit pour les voisins et connaissances du village et, en retour, le colporteur ne manque pas de s'enquérir des besoins de chacun. Jean Eymard termine ainsi certaines lettres : « Ma chère épouse, vous me marquerez ce que vous pourrez avoir besoin pour vous ainsi que pour les parents ».

Divers postes des besoins du ménage peuvent être fournis par les colporteurs à leur retour du commerce. D'abord, les tissus nécessaires aux vêtements que la famille ou la couturière confectionnera ainsi que les chaussures et quelques habits. L'épicerie est le deuxième ensemble de marchandises le plus communément fourni même par ceux qui voyagent sans leur mule. Elle est, se souvient un petit-fils de colporteur lunettier d'Huez, commandée en gros à Grenoble pour l'été et l'hiver suivants. (5) Enfin, certains, comme Joseph Ranque, reviennent plus chargés qu'ils ne partent et rapportent tout ce qui est nécessaire d'acheter tant pour la famille que pour les parents et amis. Les commandes que reçoit Ranque sont si nombreuses que son père lui écrit de peser sa charette au Bourg d'Oisans et, s'il est trop chargé, de le prévenir et de laisser une partie du chargement au Bourg « qu'ils iront en renfort » chercher. Toutefois, Ranque ne se livre pas à un double commerce et son père le lui rappelle souvent : les marchandises destinées à la famille doivent être échangées contre sa propre marchandise, et bien marchandées. En revanche, les achats destinés aux autres familles doivent être payés en argent et justifiés par des factures. Voici quelques exemples de ces lettres qui passent commande : « Il serait très utile d'apporter un quintal de son pour le mulet et il faudrait prendre deux quintaux de sel à Grenoble car nous n'en avons plus guère... Apporte une dizaine de livres de sucre et une livre de bois de réglisse ».

« Apporte deux double décalitres de seigle d'Auvergne pour semer. »

« Si tu allais chez M. Mathonnet à Lyon qu'il voulut te donner une bonne faux ainsi qu'une bonne pierre. »

«Rapporte moi une hache et un ou deux coins pour refendre le bois.»
 «Tu ne manqueras pas d'apporter une ferrure neuve pour le mulet.»
 «Si tu as l'occasion de clous à ardoise de 6 à 7 cm, une tête assez large, tâche de les changer pour de la marchandise.»

«Si tu avais l'occasion de quelques paires de souliers pour remonter des galoches.»

«Tu auras la complaisance de m'apporter deux paires de sabots assez grands.»

«L'oncle Gonnet demande le prix de la toile à matelas à Saint-Étienne, tu nous le marqueras dans ta prochaine lettre.»

«Vous m'apporterez pour me faire un gilet de velours noir bien bon.»

«Il faut trois mètres d'indienne bleue pour des jupons pour les petites.»

«Il me faudrait un chapeau pour moi, tâche moyen de me l'acheter comme il faut ce chapeau !».

«Apporte quatre mouchoirs mérinos bien fins 4 quarts 1/2 plus que moins, au prix de sept francs au moins, avec franges en soies couleur bronze.»

«Si tu veux apporte un jeu de loto.»

«Si tu avais l'occasion de quelques aunes de petits rubans noirs de six lignes pour mettre à mon livre de pénitent.» (6).

Des vêtements, des chaussures, de l'épicerie, des outils, Ranque rapporte donc l'essentiel de ce dont la famille a besoin et qu'artisans ou commerçants sédentaires fournissent ordinairement. Or, ces marchands sont relativement nombreux : un chef de famille sur quatre en moyenne dans les villages les plus colporteurs au milieu du siècle. Ils ont donc pu se substituer à l'artisanat dans leurs villages d'origine ou pour le moins freiner son essor.

Cette même influence peut se lire directement en regardant le poids de l'artisanat dans les villages colporteurs et dans ceux qui le sont moins.

L'utilisation des listes nominatives, les seules qui donnent une vue d'ensemble des métiers du village appelle pour l'Oisans deux remarques. D'une part, ces listes ne comprennent que onze des vingt communes de l'Oisans sises dans le département de l'Isère et peu de villages offrent des séries continues. Seules cinq communes ont conservé des recensements antérieurs à la deuxième moitié du siècle : dès 1831 pour Mont-de-Lans, 1836 pour Mizoën et Villard-Reymond, 1846 pour Oz et Saint-Christophe. La Garde n'a que celui de 1851. Pour les cinq autres communes (Allemont, Clavans, Huez, Ornon, Villard-Reculas) les dénombrements les plus anciens datent de 1881. Ce n'est donc qu'à partir de 1896 qu'une étude portant sur l'ensemble des communes est possible. (7)

D'autre part, ces artisans ne sont pas toujours faciles à identifier. Comment différencier les colporteurs qui aiment à se présenter comme des mar-

chands sédentaires de ceux qui le sont vraiment ? Au Mont-de-Lans par exemple, en 1881, apparaissent un dentiste et un épicier qui ont tous deux disparu cinq ans plus tard. Cette disparition traduit-elle un échec personnel ou une appartenance au monde du commerce ambulante ? Et comment faire sans équivoque la part de l'industrie rurale ? La pénétration de celle-ci rend difficile la distinction entre les couturières travaillant pour un négociant et celles installées à leur compte : elles sont toutes mentionnées comme couturières. Seule l'existence de ces listes sur une longue période permet de les mieux reconnaître car elle montre, selon la conjoncture économique, les apparitions puis les transformations et disparitions de ces activités rurales. Ainsi, au Mont-de-Lans encore, on voit la transformation des couturières en gants du milieu du siècle en ouvrières en soie, en 1896, après de longues années de non emploi où seules demeurent les quelques couturières nécessaires aux besoins des familles. Devant l'imprécision des sources, seules donc de fortes variations dans les résultats peuvent être prises en compte.

En 1896, l'artisanat est toujours peu représenté dans les villages colporteurs. Si tous possèdent une couturière ou un tailleur, seuls les plus importants — ceux qui sont aussi sur le chemin d'autres villages installés plus haut dans les vallées —, ajoutent l'aubergiste et le meunier : ainsi Mizoën, le Freney ou Venosc. Dans d'autres, toutefois, comme à Auris ou au Villard-Reymond un colporteur est aussi cafetier. Si on relève ici ou là un maréchal-ferrant, un charpentier ou encore un maçon, on ne trouve point, en revanche, d'artisanat lié au vêtement ou à l'alimentation. Deux villages aux traditions colporteuses se distinguent toutefois : le Freney et Venosc. La construction de la route du Lautaret a donné au Freney un rôle de carrefour et d'étape qui se traduit aussi dans l'essor de l'artisanat. Venosc est en revanche le seul village d'environ cinq cents habitants à posséder son boulanger et son cordonnier.

La comparaison entre deux villages de même importance, l'un à forte tradition marchande et l'autre peu colporteur mais qui n'est pas devenu pour autant centre industriel renforce cette impression de faiblesse de l'artisanat — au moins dans certains secteurs — notée d'une manière générale pour l'ensemble des villages marchands. Il s'agit d'Oz et du Mont-de-Lans. Mont-de-Lans, qui est une grosse commune de 950 habitants au début du siècle, de 1.300 en 1851 et de 800 en 1896 n'a qu'une tailleuse en 1836. En 1851, trois aubergistes, des maçons, des menuisiers et des charpentiers s'y sont installés. A cette date, il y a 100 colporteurs et 35 fleuristes. En 1881, on relève en outre deux maréchaux et une auberge. Un meunier et un forgeron apparaissent en 1886. A Oz, qui a des chiffres de population voisins quoiqu'inférieurs (environ 810 habitants en 1801, 1.100 en 1846 et 650 en 1896), l'artisanat de la fin du siècle est bien mieux représenté qu'au Mont-de-Lans tant dans l'alimentation, l'habillement que dans la construction, puisqu'on y trouve un boulanger,

un aubergiste, trois meuniers, un cordonnier, un galocher, un tailleur, une modiste, quatre couturières, un maçon, un étameur, un charpentier et un maréchal-ferrant entre autres.

Le survol est certes rapide : il ne vise pas à étudier l'artisanat des villages de l'Oisans. Toutefois, ce regard porté sur les listes nominatives aide à mesurer la pluralité des rôles tenus par le colportage dans les villages et à montrer qu'en diminuant d'autant les pratiques potentielles de l'artisanat local, il a contribué à en freiner l'essor et à créer aussi d'autres habitudes d'approvisionnement.

Pour les colporteurs, les services rendus entrent aussi dans le jeu de la sociabilité et ajoutent à la place qu'ils occupent déjà au village. En effet, avec les marchandises, ils apportent aussi l'argent qui leur permet l'achat des terres et le prêt à intérêt. Autour d'eux, un réseau d'obligés se met ainsi en place. Cette diversité des rôles qu'assure la réussite marchande leur confère alors une situation dominante dans la communauté et c'est tout naturellement parmi eux que celle-ci choisit ses maires, ainsi à Auris, à Clavans, à Venosc. Enfin, ce commerce ambulant ouvre ces communes sur l'extérieur. L'horizon culturel et mental des colporteurs est différent de celui des artisans de village qui vivent dans un monde clos. Leur itinérance, mise en récit, assure le désenclavement des esprits, apporte des informations inédites, nourrit les imaginations.

Laurence FONTAINE
(Grenoble,
Centre Pierre Léon)

NOTES

1 – Pour la famille Gourand, A.D. Isère, 1 J 927 et archives familiales.

Je remercie Germaine et Marie Eymard ainsi que leurs proches qui ont eu la gentillesse de nous confier leurs précieuses archives familiales qui concernent les familles Eymard et Gourand. Le Musée Dauphinois possède une copie des livres de comptes de Jean Eymard. Pour la famille Ranque, je remercie Paul-Louis Rousset de m'avoir communiqué les papiers de cette famille. Il les a utilisés en partie dans son livre, *Au pays de la Meije, La Grave, Villard d'Arène. La vie et l'histoire du Haut-Oisans*, Grenoble, éd. Dardelet, 1977.

2 – A.D. Isère, État-Civil d'Auris.

3 – Françoise ZONABEND, *La mémoire longue. Temps et histoire au village*, Paris, 1980, p. 159.

4 – A.D. Isère, 4 U 321.

5 – Musée Dauphinois, M. Jean Orceï, enregistrement fait à l'Alpe d'Huez par Charles Joisten, le 25 juin 1974.

6 – Cité par Paul-Louis ROUSSET, *Au pays de la Meije...*, p. 315.

7 – A.D. Isère, 123 M 20 à 27, 39, Recensements quinquennaux pour le XIX^e siècle, et A.D. Isère, 1 M 155, Dénombrement de la population du XIX^e siècle, listes nominatives, canton de Bourg-d'Oisans.

DISCUSSION SUR LA COMMUNICATION

de Laurence FONTAINE

G. GARRIER

Est-il possible, dans le secteur délimité très précis du circuit du colporteur, de comptabiliser la clientèle potentielle totale et de calculer le pourcentage des maisons visitées ? Le colporteur supplée-t-il à l'absence ou à la faible densité d'artisanat et de petit commerce local ?

D'autre part, dans son village d'origine et de retour régulier, le colporteur joue un rôle considérable d'approvisionnement. N'est-ce pas le même problème, dans ces villages de l'Oisans dépourvus de tout petit commerce local ?

Laurence FONTAINE

Je ne connais que la clientèle visitée, mais le rapport est certainement possible à établir. Dans son village, le colporteur est le lien privilégié et bien souvent unique avec l'extérieur. Mais il faut faire exception pour les villages miniers ou industriels (Allemont, Oz, etc...), qui, d'ailleurs, n'ont pas de colporteurs.

M. GONON

En Forez, les colporteurs viennent d'Auvergne ou de Piémont, surtout pour vendre les trousseaux des filles. Cela a même duré jusqu'en 1960. Beaucoup sont devenus des commerçants sédentaires du textile, par exemple à Feurs. Ils perpétuent les pratiques du colportage : rabais et longs crédits.

Laurence FONTAINE

J'ai trouvé le même phénomène pour les colporteurs de la vallée du Véron qui se sont établis dans les gros bourgs de la Bresse.

Germaine EYMARD (petite-fille du colporteur, dont L. Fontaine a utilisé les cahiers)

Dans notre vallée de Clavans, c'est la guerre qui a mis fin aux activités de colportage. Mais des enfants sont partis s'établir comme commerçants sé-

dentaires dans la région où leurs pères faisaient leurs tournées.

M. ARNAUD

Comment les colporteurs se réapprovisionnaient-ils entre deux tournées ?

Laurence FONTAINE

Cela se passait à l'auberge, où le colporteur se faisait envoyer ses commandes en gros, ou encore dans telle ou telle maison amie où il constituait des dépôts.

Germaine EYMARD

Ce sont des cousins, commerçants installés à Moulins, qui ont été les premiers fournisseurs des Eymard.

P. PONSOT

Avant l'ouverture des merceries et des bazars de village, il y a eu les tournées des maisons à succursales multiples : le «Potin», le «Caiffa».

Laurence FONTAINE

On peut établir que beaucoup de ces représentants sont d'anciens colporteurs. C'est une forme de spécialisation et le signe de la décadence irréversible du colportage.