

Un marché foncier « impersonnel » ?

L'exemple de Tourouvre-au-Perche (1560-1660)

An "Impersonal" Real Estate Market ? The Case of Tourouvre-au-Perche (1560-1660)

Jérôme Luther Viret



Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/histoiremesure/5291>

DOI : 10.4000/histoiremesure.5291

ISSN : 1957-7745

Éditeur

Éditions de l'EHESS

Édition imprimée

Date de publication : 30 juin 2016

Pagination : 3-41

ISBN : 978-2-7132-2521-5

ISSN : 0982-1783

Référence électronique

Jérôme Luther Viret, « Un marché foncier « impersonnel » ? », *Histoire & mesure* [En ligne], XXXI-1 | 2016, mis en ligne le 30 juin 2018, consulté le 02 juin 2022. URL : <http://journals.openedition.org/histoiremesure/5291> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/histoiremesure.5291>

Jérôme Luther VIRET*

Un marché foncier « impersonnel » ? L'exemple de Tourouvre-au-Perche (1560-1660)

Résumé. Cette étude du marché foncier percheron vise de façon académique à savoir qui achète et qui vend, quelle sorte de biens et à quelles conditions financières. L'étude, réalisée à partir de 2 465 contrats de vente, porte sur une période négligée par les historiens. Il s'agit de la première modernité, et plus précisément des années 1560 à 1660. Le travail vise encore à mesurer la part des opérations familiales, l'importance aussi du critère de proximité. Il montre l'importance de l'endettement, décrit les modalités de paiement. L'article cherche aussi à déterminer si le marché est plutôt dominé par l'offre ou par la demande, à l'aide notamment des ventes avec faculté de rachat. La durée de validité des clauses de rachat et le prix de vente invitent à regarder les ventes assorties de cette faculté comme d'authentiques ventes plutôt que comme des opérations de crédit. La prise en compte de l'origine des biens vendus montre enfin que le marché ne pouvait pas être « impersonnel ».

Mots-clés. époque moderne, Perche, marché, crédit, immobilier, famille, parenté

Abstract. An “Impersonal” Real Estate Market? The Case of Tourouvre-au-Perche (1560-1660). This study of the real estate market in the former French province of Perche takes an academic look at who was buying and selling, what types of goods and under what financial terms. The research is based on 2 465 sales contracts and covers a period relatively neglected by historians — the early modern period, and more specifically 1560 to 1660. It assesses the share of family operations and the importance of proximity. It also shows the extent of loans and their terms of payment. The article seeks to assess whether the market was driven more by supply or demand, notably by examining sales with a right of redemption. The duration of validity of provisos for redemption and the selling prices tend to indicate that sales with this type of clause were genuine sales rather than credit transactions. Lastly, an examination of the origin of the goods sold shows that the market was certainly not “impersonal”.

Keywords. early modern period, Perche, market, credit, real estate, family, kinship

* Histoire moderne, Centre de recherche universitaire lorrain d'histoire (CRULH), Université de Metz, Île du Saulcy, BP 30309, 57006 Metz cedex 1.

E-mail : jerome.viret@univ-lorraine.fr

Quels paramètres étaient-ils, sous l'Ancien Régime, les plus susceptibles de stimuler le marché foncier ? La réponse des historiens a varié, selon qu'ils étudiaient le XVIII^e siècle – très favorisé par l'historiographie – ou bien des temps plus reculés, selon qu'il s'agissait d'un pays de monoculture ou de polyculture, de grande ou de petite propriété, selon qu'il y avait ou non en tel ou tel lieu des industries rurales dispersées, un crédit aisément accessible. Les historiens économistes mettent l'accent sur l'importance particulière de la conjoncture tandis que les spécialistes de la famille attirent plutôt l'attention sur le régime successoral et le cycle de vie. Toute la difficulté consiste à articuler et pondérer l'ensemble de ces facteurs, à établir le degré d'attractivité du foncier en tel lieu à telle époque. Pourquoi les uns s'acharnent-ils à devenir propriétaires fonciers quand d'autres se détournent de la terre ? Tandis que Gérard Béaur laisse ouverte la possibilité qu'il y ait des comportements différentiels vis-à-vis de l'argent et de la terre, Fabrice Boudjaaba écarte plus énergiquement l'idée d'un lien sentimental et fétichiste à la terre, au profit d'une conception dynamique et opportuniste des patrimoines¹. Vernon montre un marché en plein essor, faisant presque jeu égal avec l'héritage dans les années 1810-1820, un marché reposant du côté des vendeurs sur la force de travail (on vend quand les forces diminuent) et du côté des acheteurs sur la capacité à épargner. La rationalité économique exposée prend alors principalement la forme d'une adaptation des surfaces exploitées à la force de travail disponible². L'objectif du présent travail est d'observer les transformations d'un marché foncier, sur une durée d'un siècle, entre le milieu du XVI^e et le milieu du XVII^e siècle. On examinera d'abord quelles sortes de biens étaient achetés et vendus, par qui et dans quelles conditions. On se demandera ensuite si, à des époques antérieures au XVIII^e siècle, le crédit ne dissimulait pas des stratégies d'expropriation. Dans le bourg d'Argences, proche de Caen, parmi les motifs d'endettement, les acquisitions foncières jouaient un rôle mineur. Le crédit n'y fonctionnait pas comme un instrument d'expropriation³. Un tel résultat rejoint l'observation, déjà faite par Gérard Béaur, d'une altération et d'un découplage des relations crédit/foncier vers 1730-1750⁴. Mais qu'en était-il dans le Perche ?

1. G. BÉAUR, 1994, p. 1427 ; *id.*, 1988, p. 1453-1459 ; F. BOUDJAABA, 2008. Jean-Pierre Bardet, dans la préface, rend compte de l'ouvrage en qualifiant les « paysans opportunistes de la région de Vernon » d'hommes « joyeusement individualistes..., inspirés dans leurs actions foncières par les nécessités du moment ».

2. F. BOUDJAABA, 2008, p. 485.

3. J.L. VIRET, 2013.

4. G. BÉAUR, 1994, p. 1411-1428.

Le second thème dont il sera ici question est celui de l'insensibilité du marché foncier au critère de parenté et de l'articulation au régime successoral. Gérard Béaur, en écho aux controverses soulevées par Alan MacFarlane quant à l'individualisme et à l'affirmation d'une société capitaliste, ainsi qu'aux études de Giovanni Levi sur l'établissement du prix de la terre, demandait si les ventes intrafamiliales avaient « pollué » le marché⁵. Les travaux récents confirment que les opérations intrafamiliales ont toujours été très minoritaires, que les prix tenaient davantage aux rapports de force entre groupes sociaux qu'aux liens de parenté, que des événements familiaux identiques n'avaient pas les mêmes effets d'une génération à l'autre⁶. Tout indique que le marché fonctionnait bien sur un mode « impersonnel » ! Il est établi qu'il n'y avait pas de prix d'ami en famille, ni de bien particulier suscitant la mobilisation de la parenté, en dehors peut-être de la maison et du jardin potager⁷. Les biens hérités étaient dans la même proportion vendus à l'intérieur ou en dehors de la famille. L'affaire paraît donc entendue. Mais faut-il en rester là ? En a-t-on fini avec la parenté et établi le caractère « impersonnel » du marché en ayant montré que les différents types d'immeubles définis par leurs propriétés physiques se vendaient dans une proportion comparable aux parents et aux étrangers ? Oui, si l'on veut uniquement considérer la terre – support d'une activité économique – pour ce qu'elle procure immédiatement. Non, si l'on se projette à une autre échelle temporelle et si l'on raisonne en termes lignagers. Dans la durée, toute aliénation ou acquisition d'immeuble emporte nécessairement des conséquences successorales, une altération ou une amélioration des espérances de chacun. On ne peut pas non plus considérer tous les parents de façon indifférenciée dans une société lignagère qui distingue les héritiers aux propres du mari des héritiers aux propres féminins. Une question examinée ici est par conséquent de voir si les comportements constatés sur le marché foncier étaient cohérents ou non avec ce que l'on sait du régime successoral.

La réussite du Programme de recherche en démographie historique (PRDH) de l'université de Montréal, visant à reconstituer toute la population passée du pays, suscita au début des années 2000 un prolongement français⁸. Une banque de données sur les migrants fut constituée, à laquelle fut ajoutée une banque « percheronne », plus large, ne visant pas uniquement les migrants,

5. G. BÉAUR, 1987, p. 523-548 ; *id.*, 2004b, p. 985-1001. Gérard Béaur commente dans ces articles les thèses de Giovanni Levi relatives au prix de vente. G. LEVI, 1989 ; A. MACFARLANE, 1978.

6. G. BÉAUR, 1991a, p. 275-288 ; *id.*, 1998, p. 285-302 ; D.W. SABEAN, 1990.

7. F. BOUDJAABA, 2008, p. 360-36 ; J.L. VIRET, 2004.

8. Le PRDH a visé dès sa création la reconstitution exhaustive de la population du Québec ancien. Il contient à ce jour plus de 2 225 000 actes de mariage, baptêmes et sépultures depuis 1621 jusqu'en 1849 (baptêmes et sépultures) ou 1911 (mariages). Les actes proviennent du dépouillement des archives ecclésiastiques.

riche de plus de 166 000 actes couvrant une quarantaine de communes. L'auteur est donc redevable aux concepteurs et aux releveurs du Préfen (programme de recherche sur l'émigration des Français en Nouvelle-France) pour le travail accompli sur cette base⁹. Aux actes paroissiaux furent ensuite ajoutés près de 33 000 actes notariés passés à Mortagne-au-Perche, Réveillon et Tourouvre. Ce sont les actes signés à Tourouvre par les notaires Gilles, Jean et François Chouaiseau entre 1544 et 1659, ensuite par Jean Debray et Nicolas Chouaiseau jusqu'en 1700, qui forment la matière du présent article. L'ensemble couvre 156 années – 121 années complètes, déduction faite des lacunes documentaires – et consiste en 17 569 actes. Dans cet ensemble se trouvent 4 733 ventes¹⁰. Pour chacune d'elles, on possède les noms des vendeurs et des acheteurs, le lien de parenté éventuellement signalé dans l'acte, les professions et résidence de chacun, enfin les dates et lieux de signature du contrat. Ma contribution personnelle a consisté à relire l'ensemble des actes de manière à collecter les informations manquantes relatives à la nature des biens vendus, aux superficies, aux prix de vente et aux modalités de règlement. J'ai également noté toutes les mentions d'origine du bien (achat, échange, héritage) ainsi que l'identité du propriétaire au sein du ménage. C'est au moyen de cette base de données enrichie que je me propose de répondre aux questions précédemment évoquées. J'exposerai d'abord le rôle du contexte et des acteurs, ensuite celui de la proximité, entendue au sens géographique et familial, enfin le rôle du crédit et la question du règlement des achats.

1. Conjoncture, acteurs et volumes

À une dizaine de kilomètres de Mortagne-au-Perche et de Crulai, bien connues des démographes, Tourouvre était une localité entourée de forêts où vivaient artisans, marchands et laboureurs¹¹. La forêt couvrait environ 450 ha sur un total de 2 314 ha. Le reste se partageait en labours, en prairies et herbages de différentes qualités. Cela donnait un paysage d'enclos, peu marqué toutefois, si l'on en croit la rareté des mentions de clôtures. Les sols argileux non recouverts de limon étaient d'une qualité moyenne. Au début du XIX^e siècle, un rapport estimait qu'il y avait environ 10 % de terres en friche

9. Je souhaite ici remercier tout particulièrement André-Joseph Dardaine, ingénieur informaticien du Centre de recherche en histoire quantitative (CRHQ, UMR 6583), ainsi que Jean-Claude Martin, chef de service aux Archives départementales de l'Orne pour leur précieux concours. Y. LANDRY, 2005.

10. Parmi les ventes ont été écartés 212 actes, consistant surtout en ventes de condition de rachat (43), de rentes (42), de céréales (33), de meubles et marchandises diverses (31), de bois (29) ou d'animaux (5). Après ce « nettoyage », il demeure donc 4 733 ventes.

11. É. GAUTIER & L. HENRY, 1958.

dans l'étendue du canton de Tourouvre. Mais il y avait aussi de bonnes terres sablonneuses et légères en direction du sud. La forêt, combinée à la présence de minerais de fer superficiels, de cours d'eau et d'étangs, permit l'établissement d'une verrerie. Traversé par la route conduisant de Paris à Alençon, situé à proximité immédiate du chemin conduisant de Nogent-le-Rotrou à l'Aigle, le bourg ne souffrait pas d'un isolement excessif. Les conditions naturelles et la situation géographique étaient en somme correctes. L'action des seigneurs de Tourouvre, celle en particulier d'Alexandre de la Vove, dans le dernier tiers du XVI^e siècle, contribua semble-t-il à l'essor du bourg. En 1593, Tourouvre comptait 263 censitaires. Cet essor rapide fut-il la cause des départs ultérieurs vers la Nouvelle-France ? Il ne semble pas que la misère ait été responsable du départ des hommes et des femmes de Mortagne-au-Perche et de Tourouvre, en particulier de celui des marchands et des artisans, nombreux parmi les premiers migrants¹². Ceux-ci possédaient du bien. S'il est par conséquent un lieu où l'on ne semble pas avoir eu un attachement marqué à la terre, c'est bien celui-ci. On dispose là, assurément, d'un terrain idéal pour qui souhaite constater l'existence d'un marché « moderne et impersonnel ».

Faute de pouvoir réaliser l'exploitation complète des 121 années disponibles, nous avons opté ici pour quatre coupes couvrant une vingtaine d'années réparties sur une durée d'un siècle¹³. Pour tenir compte de la sensibilité du marché à la conjoncture, climatique, frumentaire, démographique et politique, les coupes retenues mêlent années « de crise », caractérisées par une forte animation du marché et années « ordinaires » de moindre activité. Les crises de subsistance et les mortalités faisaient en effet régulièrement grimper le chiffre des transactions¹⁴. À Tourouvre, l'activité fut ainsi très soutenue entre 1562 et 1569 mais également entre 1660 et 1664. Si la région eut à souffrir de la peste dans les années 1560 et particulièrement en 1565, d'autres facteurs intervinrent car les ventes furent nombreuses avant comme après 1565¹⁵. Il est inutile de s'étendre sur la crise fameuse dite de l'Avènement,

12. Près de 300 percherons quittèrent la contrée entre 1608 et 1700, et principalement avant 1654. Mortagne-au-Perche fut le premier centre de recrutement avec Tourouvre, cette dernière localité surtout entre 1646 et 1651. H. CHARBONNEAU, 1970.

13. Archives départementales de l'Orne [désormais AD 61], 4E 231/7 à 12, minutes Gilles Chouaiseau (1545-1583), tabellion en la châtellenie de la Mothe d'Ivernay en l'Hôme (Hôme-Chamondot); 4E 231/21 à 27 et 4E 231/37 à 39, minutes Jean Chouaiseau (1596-1633), tabellion en la châtellenie de Mortagne, au siège de Tourouvre; 4E 125/39 à 53, minutes Jean Debray (1660-1663), Châtellenie de Mortagne au siège de Tourouvre, résident à Feings.

14. Voir par exemple la crise de 1746 dans la région de Saint-Étienne ou celles de 1652 et 1709 dans la France centrale. J. GARNIER, 1982, p. 131-143; S. DONTENWILL, 1975, p. 29-53.

15. L. PORQUET, 1898. Une lettre reçue par le père Eudes indique que tout le diocèse de Sées est atteint. Alain Croix a discuté de la crise particulièrement nette en pays nantais de

en 1662, qui fut d'une particulière gravité en Normandie. Les autres périodes retenues, par comparaison, furent plutôt calmes. La peste, présente dans le Perche en 1627, eut un impact réel mais limité. Dès 1628, le nombre des ventes chuta brutalement. Les années 1605 à 1612 enfin ne se signalèrent par aucun accident particulier. Un indice parmi d'autres de la gravité des crises traversées est la chute de la valeur moyenne des transactions. Cette valeur moyenne chuta d'un tiers à Tourouvre en 1565 ainsi qu'en 1662¹⁶. C'est un fait constaté ailleurs, par exemple à Villiers-le-Bel en 1648-1652, à Lille en 1692-1693 ou bien encore à Toulouse en 1751, que les crises entraînaient une multiplication d'opérations microscopiques¹⁷. La présence massive des veuves dans les ventes, enfin, apporte un dernier indice. On détecte nettement par ce moyen le pic de mortalité de 1627 (Annexe 1). Chaque épisode possède des caractéristiques particulières dont il faut tenir compte dans l'analyse. On dispose finalement pour les quatre coupes retenues d'un échantillon de 2 465 contrats, inégalement répartis dans le temps mais aussi dans l'espace. L'aire d'attraction du notariat de Tourouvre a en effet varié. Les habitants de Tourouvre, sur l'ensemble de la période examinée ici, ont été les clients les plus nombreux et les plus assidus. Pour autant, une partie des opérations manquent, car certains préféraient s'en remettre au tabellion de la châtellenie de Longny, Nicolas Debray¹⁸. Ni les acteurs ni les biens vendus n'ont jamais été strictement les mêmes à l'intérieur d'un périmètre lui-même instable. Faute d'enregistrement, l'étude du marché foncier au premier âge moderne laissera toujours insatisfait. On doit s'y résigner.

Les historiens connaissent bien l'importance de la conjoncture et la fluctuation saisonnière des ventes depuis l'étude faite par Gérard Béaur des marchés maintenonnais et janvillois. À Jouy et Saint-Prest, au XVIII^e siècle, les vigneronns restaient soumis aux caprices des prix du blé, avec un décalage des ventes de l'hiver vers le printemps lors des principales crises¹⁹. On trouve également à Tourouvre le creux estival correspondant aux travaux agricoles.

1562-1563 et de la « fausse crise » de 1568-1569, qui ne fut en réalité qu'une très mauvaise année. A. CROIX, 1974, p. 124.

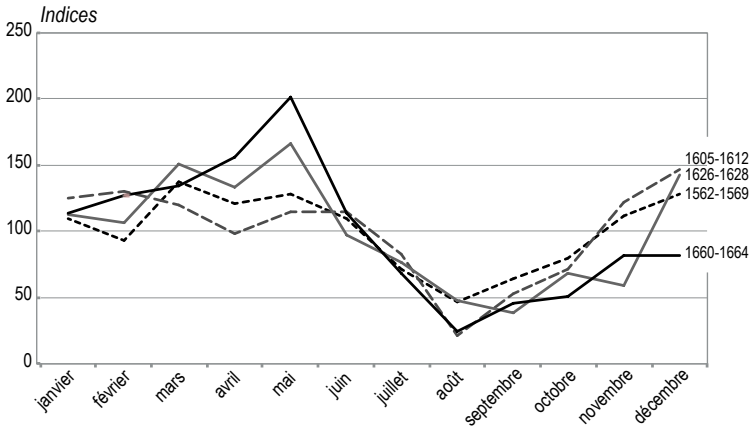
16. La transaction moyenne est de 33,5 livres en 1562-1569 (21,9 livres en 1565), 37,9 livres en 1605-1612 (36,6 livres en 1609), 38,4 livres en 1616-1628 (42,8 livres en 1627) et 60,8 livres en 1660-1664 (37,46 livres en 1662).

17. S. VIGNERON, 2008, p. 156 et 158 ; J. THOMAS, 1998, p. 325.

18. L'activité du tabellion de Longny n'était pas très soutenue. AD61, 4E 120/38 et 39. 149 actes sont signés entre le 22 février 1610 et le 13 décembre 1612. Elle alla aussi en diminuant, avec seulement 25 actes entre le 14 mai 1618 et le 29 janvier 1620. Il y avait au même moment un autre tabellion, Henri Pellicot, instrumentant à Autheuil.

19. G. BÉAUR, 1984 p. 59-72 ; *id.*, 2007, p. 103 ; *id.*, 2004a, p. 221.

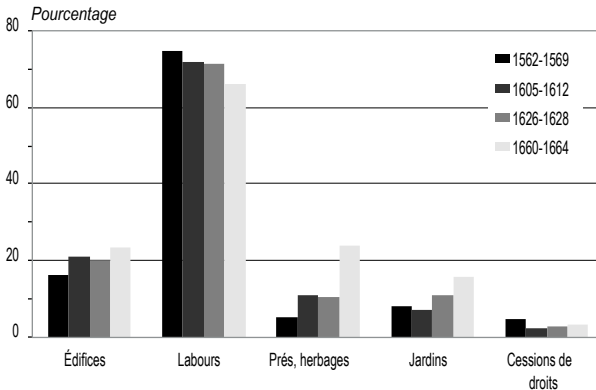
Figure 1. *Le cycle saisonnier des ventes (1562-1664)*



Indice 100 = 1/12^e de l'année moyenne

L'impact de la crise est particulièrement visible à Tourouvre en 1662, avec un indice atteignant 498 au mois de mai ! Dans une moindre mesure, les indices saisonniers des ventes se hissent en mai 1565 et mai 1627 à 123 et 257 respectivement. Si l'on met de côté les effets spectaculaires des crises frumentaires et des épidémies, l'évolution la plus notable dans le long terme concerne les prés et les herbages. La part respective de chaque sorte de bien sur le marché s'en trouve sensiblement modifiée (Figure 2).

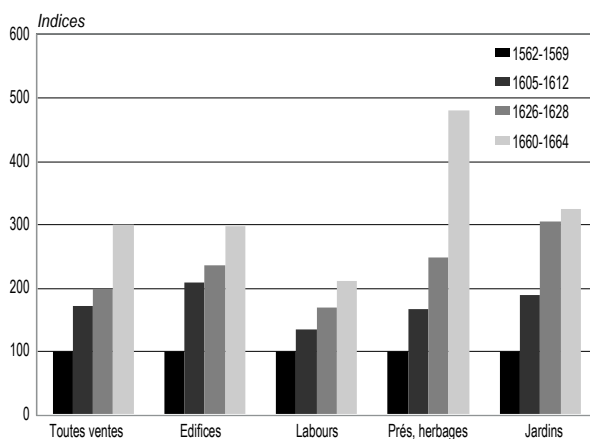
Figure 2. *Nombre de ventes par catégories de biens* (1562-1664)*



* Les ventes sont au nombre de 2 465, mais certaines font apparaître du bâti et du foncier, et d'autres un assemblage de parcelles de différentes natures. Cela explique que les sous-totaux additionnés dépassent le nombre total des ventes.

La progression des prés et des herbages s'observe aussi en valeur. La question des prix est certainement l'une des plus délicates qui soit. Avers de détails, les notaires omettaient souvent de signaler la présence de clôtures et d'arbres complantés, qui augmentaient le prix des parcelles. Rien n'était dit non plus de la qualité des sols, connue de l'acheteur et du vendeur, ni de la situation précise de la parcelle. Quand un lot comprend plusieurs parcelles de natures différentes, des labours et des prés par exemple, on ignore quelle est la valeur de chacune des composantes, le prix indiqué étant un prix global. Cela vaut également pour les parcelles bâties entourées de terrains plus ou moins vastes et composites. Les cessions de droits soulèvent des difficultés plus grandes encore, car on ignore généralement tout de leur teneur. La description pour le moins succincte des édifices, enfin, invite à la prudence. Toutes réserves faites, on constate une progression régulière de la valeur moyenne des ventes (Annexe 3). Le montant moyen des transactions s'élève de 33,5 livres en 1562-1569 à 105,4 livres en 1660-1664. Traduite en indice, la hausse de la valeur médiane devient spectaculaire pour les prés et herbages (Figure 3). En un siècle, l'indice grimpe à 326,1 pour les jardins, 212,5 pour les labours et 297,4 pour les édifices (1660-1664). Mais parmi tous les biens vendus, ce sont encore les prés et les herbages qui réalisent la plus forte progression, puisqu'ils atteignent l'indice 480.

Figure 3. Valeur médiane des lots vendus par types de biens (1562-1664)



Indice 100 = Moyenne des années 1562-1569

On pense pouvoir expliquer cette progression par l'essor de l'élevage, activité fort rémunératrice. On observe encore que la valeur des prés clos de haies est nettement supérieure en 1605-1612 à celle des herbages non enclos,

le boisseau valant 50,8 livres dans le premier cas contre seulement 29,4 livres dans le second (Annexe 6)²⁰. Peut-être certains prés sont-ils clos et plantés d'arbres fruitiers ? La plus-value dépend alors de la densité et du nombre des arbres. La vente de deux parcelles de labours faisant respectivement 1,5 et 2 boisseaux, opérée le même jour par la même personne, l'une étant plantée et l'autre non, autorise une comparaison²¹. La première vaut 30 livres le boisseau, qui est le prix moyen du marché pour les labours, et l'autre 57,3 livres. Les arbres font donc pratiquement doubler le prix du terrain. Les relevés de prix de parcelles plantées et non plantées en 1660-1662 confirment ce doublement²². On ne sait en définitive s'il faut attribuer la hausse des prix à un progrès de l'élevage ou à celui de la couverture en arbres fruitiers. Peut-être les deux facteurs ont-ils joués simultanément ?

Très exposés à la conjoncture, les ouvriers et les tisserands sont-ils parvenus à équilibrer les ventes et les achats ? Quels sont pour chaque période les principaux opérateurs immobiliers ? On ne peut se soustraire ici à la rituelle analyse des « gagnants » et des « perdants ».

Les vendeurs et les acheteurs

Pour l'analyse des contractants, j'ai opté, sans originalité, pour des regroupements très larges. Tout vendeur de grains ou de farine (marchand laboureur, meunier, boulanger), de viande (boucherie), de bois ou de charbon de bois (charbonniers), ou encore de chandelles (chandeliers), sera considéré ici comme un marchand. Les hôteliers figurent bien évidemment à leurs côtés. Les tisserands, trop nombreux pour la simple satisfaction des besoins locaux et probablement insérés dans une production de nature proto-industrielle, figurent sur une ligne distincte. Quelques domestiques sont joints aux manouvriers et « hommes de peine », même si leur condition s'avère souvent meilleure. Tous les autres travailleurs manuels, possédant une technique et un travail non agricole, sont classés avec les artisans²³. Les laboureurs, les officiers

20. Les quelques parcelles mesurées en journaux ont été converties en boisseaux. Un journal mesure trois boisseaux.

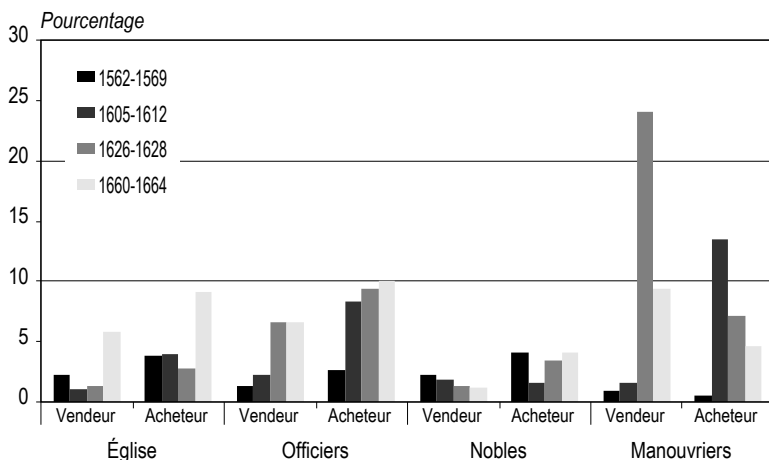
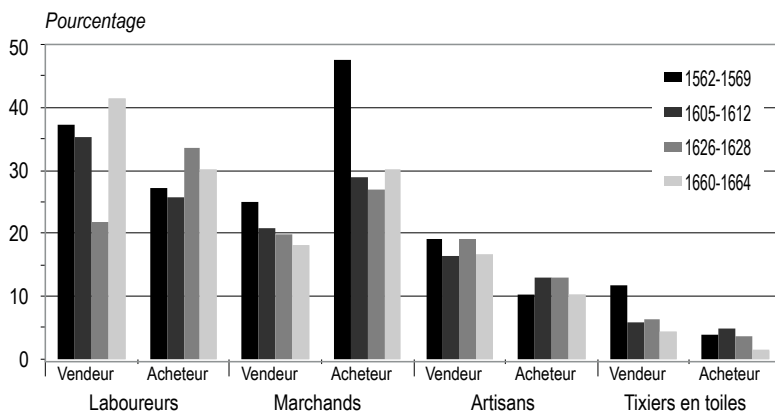
21. Il s'agit de deux parcelles vendues par Thomas Pichon le 9 septembre 1608, située l'une et l'autre à Tourouvre.

22. Par exemple les ventes du 12 février 1662 de 1,25 boisseau à 62,4 livres le boisseau, du 23 avril 1662 d'un demi-boisseau à 60 livres le boisseau ou bien du 21 mai 1663 d'un boisseau pour 53 livres.

23. Figurent dans le groupe des artisans les charrons, charpentiers, sabotiers, scieurs de longs, fendeurs et menuisiers (pour le bois), un petit nombre de bourreliers et cordonniers (pour le cuir), des cloutiers, étameurs, serruriers et maréchaux (pour les métaux), sans oublier les métiers du bâtiment, tels que couvreurs, maçons et tailleurs de pierre.

et les institutions religieuses, très présents sur le marché foncier sont enfin comptés chacun sur une ligne séparée. Pour alléger la présentation, les figures suivantes ne donnent que les pourcentages d'opérations réalisées dans chaque groupe, les effectifs étant renvoyés en annexe (Annexes 7 et 8).

Figures 4 et 5. *Métiers des vendeurs et des acheteurs (1562-1664)*



Un regard rapide jeté sur les Figures 4 et 5 fait clairement apparaître le rôle prépondérant des laboureurs et des marchands, à toutes les époques, parmi les vendeurs comme parmi les acheteurs. Ils réalisent ensemble toujours plus de la moitié des ventes et presque jamais moins de 60 % des achats. Les marchands surtout font figure de vainqueurs, puisque parmi eux, l'excédent

des achats sur les ventes oscille entre 10 et 22 points selon les époques. La réussite des laboureurs et de la fraction supérieure de la paysannerie répète ici celle déjà constatée par Gérard Béaur dans le bureau de Janville²⁴. Les officiers, les nobles et les ecclésiastiques, nécessairement moins nombreux, figurent aussi du côté des acheteurs nets. Logiquement, puisqu'il faut des perdants, les artisans cèdent des immeubles plus souvent qu'ils n'en achètent. Les ouvriers et les tisserands sont également perdants, excepté dans les années 1605-1612 pour les premiers. Sur un marché laissant éclater au grand jour de saisissantes inégalités, quelques figures particulièrement actives peuvent être distinguées.

Les rassembleurs

Si l'on examine la part de marché totale des moyens (trois achats et plus) et gros acquéreurs (six achats et plus) on constate qu'elle demeure à peu près constante et proche de 45-50 %.

Tableau 1. *Part de marché des moyens et gros acquéreurs (1562-1664)*

		1562-1569	1605-1612	1626-1628	1660-1664
Nombre de contrats		874	518	385	688
Nombre d'acheteurs		438	294	196	350
Trois acquisitions et plus	Nb d'acheteurs (3 contrats et plus)	78	49	37	47
	<i>Effectif en %</i>	17,8	16,6	18,9	13,4
	Nb d'achats effectués	413	230	192	331
	<i>Part des achats réalisés en %</i>	47,2	44,4	49,9	48,1
	Nb d'acheteurs (6 achats et plus)	21	12	11	16
Six acquisitions et plus*	<i>Effectif en %</i>	4,8	4,1	5,6	4,6
	Nb d'achats effectués	204	96	100	220
	<i>Part des achats réalisés en %</i>	23,3	18,5	26	32

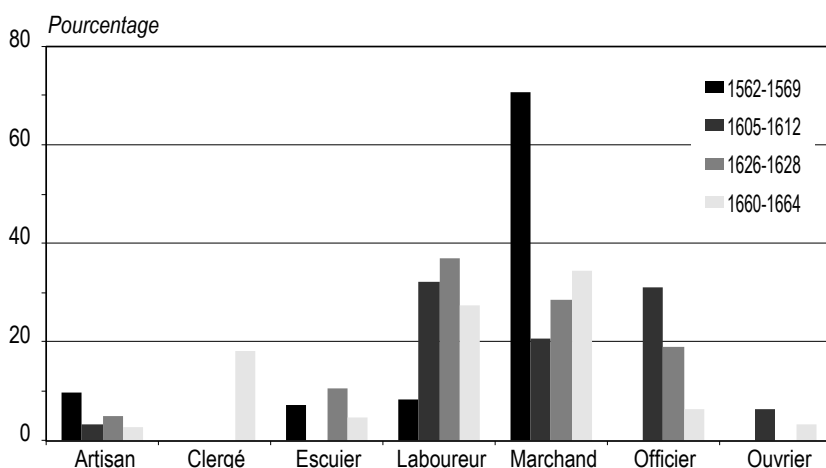
* Pour la période 1626-1628, le seuil des très gros acheteurs a été abaissé à 5 opérations au lieu de 6.

Mais en regardant les choses de plus près, on découvre que la participation des « gros » et des « moyens » évolue en sens contraire. Quand les « gros » progressent, les « moyens » reculent, pour un nombre total d'opérateurs à peu près constant (Tableau 1). Les « rassembleurs », selon l'expression consacrée, étant une variété d'acheteurs opportunistes qui disposent de liquidités

24. G. BÉAUR, 1984, p. 197.

suffisamment importantes pour profiter des circonstances, on ne qualifera ici de «rassembleurs» que les gros acquéreurs de 6 achats ou plus.

Figure 6. *Distribution des moyens et gros acquéreurs par catégories sociales (1562-1664)*



Les marchands apparaissent d'abord comme les principaux gagnants des années 1562-1569 (Figure 6 et Annexe 9). Leur part se réduit fortement ensuite, en restant malgré tout importante. Les rassembleurs, au commencement du XVII^e siècle, viennent d'horizons sociaux plus variés. Les officiers et les laboureurs (1605-1612 et 1626-1628) entrent en scène au début du XVII^e siècle en réalisant des achats massifs. Enfin, à l'occasion de la dernière grande crise, tous les acheteurs habituels se manifestent simultanément. Le surgissement tardif du clergé, jusqu'alors absent parmi les «rassembleurs», ne doit pas être interprété comme un véritable changement. L'abbaye du Valdieu, située à Feings, avait un notaire attitré qui n'était pas celui de Tourouvre. Le procureur de l'abbaye du Valdieu ayant choisi Jean Debray pour établir les contrats d'acquisition – 34 réalisés en quatre années pour un total d'au moins 70,5 boisseaux -le chiffre total des opérations ecclésiastiques bondit lors de la dernière période d'observation. Seul le marchand étameur Robert Devaux fait mieux que l'abbaye avec 39 achats. Les politiques d'achat suivies par l'abbaye et par le marchand étameur divergent nettement. Tandis que le second achète presque exclusivement des labours, l'abbaye réalise des achats plus diversifiés, avec notamment plusieurs herbages de bonne consistance. En 1605 et en 1626, ce sont les sergents gardes forestiers qui se distinguent comme les plus gros acquéreurs, avec pour chacun plus d'une vingtaine d'achats. La réussite de ces officiers subalternes ne surprend qu'à moitié. Les sergents, d'Argences,

en qualité d'huissiers-priseurs, jouissaient de beaux revenus. Nombre d'entre eux paraissent avoir usé et abusé de leur autorité pour s'enrichir²⁵.

Ces chiffres ne donnent bien évidemment qu'un aperçu, sur une durée très courte, de l'activité de ces rassembleurs, puisque ces personnages menèrent probablement l'offensive sur une durée bien supérieure à celle observée. Lorsque l'on examine la façon dont les acheteurs en série soldaient leurs acquisitions, on s'aperçoit que tous payaient comptant. Les rassembleurs disposaient manifestement d'importants fonds ou (et) de crédit. Lors des grandes crises frumentaires, il n'était guère possible de faire patienter les vendeurs. Très présents lorsque les difficultés s'accumulaient, les rassembleurs ne disparaissaient jamais tout à fait du paysage. On les voit également agir pendant une période aussi peu agitée que les années 1605 à 1612. Les rassembleurs n'ont ni les mêmes ressources ni les mêmes objectifs. L'abbaye du Valdieu, peut-être parce que ses moyens financiers le lui permettent, ne se contente pas d'acquérir des biens situés à proximité immédiate. Seulement 11 achats sur 34 sont situés à Feings. Ce n'est pas ce que font ordinairement les rassembleurs. Presque toutes les parcelles de terre achetées par le garde forestier Mace Pichon dans les années 1626-1628 se situent à proximité immédiate de sa résidence. Antoine Pelisson, également garde forestier dans les années 1605 à 1612, agit de même. L'attrait pour des parcelles bien situées, proches du lieu de résidence de l'acquéreur, est un fait établi depuis longtemps²⁶. Fabrice Boudjaaba, à partir d'un échantillon de 280 contrats, a calculé que le pourcentage de parcelles limitrophes d'une possession de l'acheteur atteignait 23 % lorsque le marché était conclu avec des étrangers et de 46 % avec des parents²⁷. La proximité géographique et la parenté sont les deux aspects du marché qu'il s'agit d'examiner maintenant.

2. Le marché : une question de proximité ?

Si le notaire de Tourouvre instrumente pour une clientèle assez dispersée, sept localités fournissent l'essentiel de l'effectif des vendeurs (73 à 82 %) et des acheteurs (78 à 90 %). Les habitants de Tourouvre occupaient bien sûr la première place (Annexes 10 et 11). Ceux de Feings progressent fortement lors de la dernière séquence, lorsque Jean Debray y déplace sa résidence. Et si les acheteurs surclassent alors largement les vendeurs parmi les habitants de Feings, c'est à cause du poids particulier de l'abbaye de Valdieu. En venant

25. E. DALSORG, 2006, p. 191-221 ; V. TOUREILLE, 2005, p. 69-83 ; A. FERSING, 2015, p. 123-143.

26. G. BÉAUR, 1984, p. 190.

27. F. BOUDJAABA, 2008, p. 378.

s'établir à Feings, Jean Debray a en effet récupéré quelques-uns des meilleurs clients de l'ancien notaire de Longny, Nicolas Debray, parmi lesquels figure l'abbaye de Valdieu²⁸. L'histoire du notariat permettrait sans doute de comprendre pourquoi les habitants de Bressolettes ont cessé d'aller devant le notaire de Tourouvre. On manque de renseignements à cet égard. Peut-être une autre étude s'est-elle installée plus près ? De manière générale, à toutes les périodes, on constate que les opérations se nouent préférentiellement entre voisins (Tableau 2) et que le bien se situe souvent à portée de clocher.

Tableau 2. *La localisation des immeubles vendus (confronts et résidences)*

<i>Localisation du bien vendu</i>	<i>1562-1569</i>		<i>1605-1612</i>		<i>1626-1628</i>		<i>1660-1664</i>	
% de parcelles limitrophes (sur total absolu)	31,2 %		36,3 %		45,2 %		38 %	
Paroisse du vendeur	111	14,5 %	32	6,6 %	40	10,6 %	88	15,3 %
Paroisse de l'acheteur	167	21,8 %	126	26,2 %	70	18,6 %	128	22,3 %
Paroisse du vendeur et de l'acheteur	340	44,3 %	265	55,1 %	231	61,4 %	252	43,8 %
Total vendeur	451	51,6 %	297	57,3 %	271	70,4 %	340	49,6 %
Total acheteur	507	58,0 %	391	75,5 %	301	78,2 %	380	55,4 %
Tierce paroisse	149	19,4 %	58	12,1 %	35	9,3 %	107	18,6 %
Non renseignés	107	12,2 %	37	7,1 %	9	2,3 %	111	16,2 %
Total absolu	874	100 %	518	100 %	385	100 %	686	100 %

L'immeuble se trouve dans la paroisse de l'acheteur dans 58 à 78 % des cas selon les époques, et dans celle du vendeur dans 52 à 70 % des cas²⁹. Très souvent même, le bien convoité était limitrophe d'un bien déjà possédé par l'acheteur. Cela se produit dans 31 à 45 % des cas, soit un pourcentage supérieur même à celui rencontré à Vernon. Dans la vallée de l'Ariège ou dans la région d'Amboise, la proportion de parcelles limitrophes atteignait aussi le tiers au cours du XVIII^e siècle³⁰. Sylvain Vigneron a fait le même constat s'agissant du Cambrésis, avec cependant des investissements exogènes en augmentation dans les paroisses présentant peu de terres à acquérir, par exemple dans celles où la propriété du clergé était importante³¹.

28. On trouve dans les liasses de Nicolas Debray des actes de gestion courante de l'abbaye de Valdieu. AD61, 4E 120/38, 1610.

29. À Vernon, en additionnant les parcelles limitrophes et celles situées dans le village de l'acheteur, Fabrice Boudjaaba arrive à 79 %. F. BOUDJAABA, 2008, p. 378.

30. P. POUJADE, 1999, p. 95 ; A. JOLLET, 2000, p. 287-288.

31. S. VIGNERON, 2003, p. 66.

La rationalité économique et gestionnaire évidente de ces achats de proximité, démontre-t-elle pour autant que le marché était dominé par les acheteurs ? On constate que lorsque la crise est de faible intensité ou bien inexistante, les acheteurs se font plus sélectifs. C'est entre 1605 et 1612 puis entre 1626 et 1628 que les transactions se font le plus souvent dans la paroisse de l'acheteur. En revanche, quand la situation se détériore, le critère de proximité joue moins fortement. Les acheteurs, voulant profiter des circonstances, saisissent simplement un plus grand nombre d'opportunités. Ce comportement s'explique par le fait que lors des crises les plus sérieuses, les biens qui sont ordinairement tenus à l'écart du marché se retrouvent exceptionnellement offerts à la vente. Un tel marché, où la demande n'est satisfaite que dans des circonstances exceptionnelles, est un marché dominé par l'offre. Si les acheteurs s'abstiennent d'acheter des biens trop éloignés, c'est aussi que les petits propriétaires ruraux, ordinairement, s'abstiennent de vendre. La domination du marché par les vendeurs est d'ailleurs corroborée, à Vernon, par le fait que la variable socio-économique avait une incidence plus forte du côté des vendeurs que des acheteurs³².

La présence de la parenté

Une autre forme de proximité, généalogique celle-là, doit également être prise en compte. Quelle fut autrefois la place de la parenté sur le marché foncier ? Fut-elle plus forte au XVI^e siècle qu'au XVIII^e siècle ? On possède trop peu de chiffres, trop dispersés dans l'espace et le temps, pour avancer un scénario, par exemple celui du recul de la parenté dans le temps long (Tableau 3).

Tableau 3. *La part des opérations intrafamiliales en France*³³

<i>Localisation</i>	<i>Époque d'observation</i>	<i>Opérations intrafamiliales</i>
Vernon, Normandie	1750-1828	11-12 %
Maintenonnais, région parisienne	2 ^e moitié XVIII ^e siècle	8,6 %
Béviliers et Avesnes-lès-Aubert, Cambrésis	2 ^e moitié XVIII ^e siècle	34 %
Argences, Normandie	1762-1789	27 %
Tourouvre, Perche	1562-1664	10,9 à 20,6 %

32. F. BOUDJAABA, 2008, p. 161-168. L'effet des hauts prix agricoles (indice conjoncturel) autour de Vernon, est plus fort sur les ventes que sur les achats (tableaux IV-4 et IV-5).

33. F. BOUDJAABA, 2008, p. 350 ; G. BÉAUR, 2004, p. 994 ; S. VIGNERON, 2003, p. 53-77 ; J. L. VIRET, 2013, p. 248-251.

Tableau 4. *Identité des acquéreurs dans les opérations intrafamiliales (1562-1664)*

<i>Identité des acquéreurs</i>	<i>1562-1569</i>	<i>1605-1612</i>	<i>1626-1628</i>	<i>1660-1664</i>	<i>Ensemble</i>
Père	-	-	1	-	1
Mère	2	-	-	-	2
Beau-père	1	-	-	-	1
Oncle	7	-	-	4	11
Sœur	11	5	2	8	26
Frère	44	13	15	28	100
Fils	7	-	-	-	7
Fille	4	1	-	1	6
Cousin	5	-	-	-	5
Parenté (homonymie)	99	56	24	49	228
Nombre total des ventes	874	518	385	688	2 466
Total des ventes entre parents	180 (20,6 %)	75 (14,5 %)	42 (10,9 %)	90 (13,1 %)	387 (15,5 %)

On se limitera donc ici à quelques observations. Sans surprise, les frères et les sœurs viennent en tête des opérations accomplies entre parents. La chose était connue, mesurée à Vernon sur l'ensemble des opérations foncières et à Villiers-le-Bel pour les seules ventes intrafamiliales d'édifices³⁴. 32,5 % des acheteurs à Tourouvre sont des frères ou des sœurs (Annexe 12). Ce sont donc les plus proches parents en degré qui bénéficient du plus grand nombre de ventes intrafamiliales. Lors des grandes mortalités, les frères sont encore plus présents à cause des recompositions patrimoniales consécutives au décès des cohéritiers. Une surprise toutefois est la dissymétrie observée selon le sexe. Les frères bénéficient beaucoup plus souvent que les sœurs de ces ventes. Le ratio est en effet de 3,85 en faveur des garçons. Même dans une Normandie agnatique à forte préférence masculine, le ratio ne dépassait pas 2,4³⁵ ! Une préférence pour les garçons, pourtant ignorée du droit successoral, semble donc s'insinuer sur le marché foncier percheron ! Les frères et les sœurs ne sont pas seuls en cause puisque les habitants de Tourouvre paraissent préférer aussi les oncles aux tantes. Faut-il en déduire que la recomposition patrimoniale en faveur des frères est une caractéristique universelle, indifférente au régime successoral ? Il ne semble pas, car dans une région de transmission

34. J. L. VIRET, 2004, p. 226 ; J.-P. BARDET, G. BÉAUR & J. RENARD, 1998, p. 193-202 ; F. BOUDJAABA, 2008, p. 352.

35. J. L. VIRET, 2013, p. 249.

bilatérale comme la région parisienne, on avait au milieu du xvii^e siècle un ratio beaucoup moins défavorable aux filles de 1,25, proche même de l'équilibre³⁶. Notre hypothèse est plutôt celle, ici, d'un ralliement incomplet du Perche à la bilatéralité. Peut-être le Perche balançait-il simplement entre des influences contradictoires ? L'examen de l'action des femmes plaide dans le même sens, qui montre là encore une propension à sacrifier la propriété des filles, tendance ignorée en région parisienne.

La participation féminine au marché foncier

On constate que peu de femmes agissent au côté de leur mari (Tableau 5). Les hommes n'admettent leur présence que dans 4,9 % à 9,2 % des actes d'achat selon les périodes et beaucoup plus fréquemment dans les actes de ventes.

Tableau 5. *Participation des épouses et des veuves au marché foncier (1562-1664)*

	1562-1569	1605-1612	1626-1628	1660-1664
Nombre d'opérations	874	518	385	688
Épouses dans les ventes	315 (36 %)	210 (40,5 %)	146 (37,9 %)	254 (36,9 %)
Veuves dans les ventes	70 (8 %)	56 (10,8 %)	62 (16,1 %)	93 (13,5 %)
Total des femmes dans les ventes	385 (44 %)	266 (51,3 %)	208 (54 %)	347 (50,4 %)
Épouses dans les achats	80 (9,2 %)	35 (6,7 %)	32 (8,3 %)	34 (4,9 %)
Veuves dans les achats	32 (3,7 %)	17 (3,3 %)	9 (2,3 %)	16 (2,3 %)
Total des femmes dans les achats	112 (12,8 %)	52 (10 %)	41 (10,6 %)	50 (7,3 %)

La présence de l'épouse lors des ventes est principalement justifiée par le fait que le bien vendu est un propre lui appartenant (Annexe 13). Quand un bien propre à la femme est vendu, il arrive qu'elle renonce au bénéfice du Velléien. La chose est peu courante au xvi^e siècle, mais assez courante au début du xvii^e siècle, avec 37 cas identifiés entre 1605 et 1612. La clause disparaît ensuite complètement. Comme la participation des femmes au marché foncier est très bien attestée avant le début du xvii^e siècle, on doit attribuer cette « mode » à une inquiétude juridique nouvelle et temporaire³⁷. Le parlement de Normandie refusa d'enregistrer l'édit royal de 1606 qui

36. J. L. VIRET, à paraître.

37. Sur cette question, voir V. LEMONNIER-LESAGE, 2005, p. 226-229.

prohibait l'utilisation de la renonciation au Velléien. Les notaires percheros adoptèrent cette position, probablement pour rassurer l'acheteur. La présence féminine était en revanche moins nécessaire dans les achats. Elle était motivée principalement par le fait que le bien acquis, dans certaines circonstances, pouvait devenir la propriété de la femme. Dans la moitié des cas en effet, en 1605-1612 ainsi qu'en 1626-1628, puis dans 37 % des cas en 1660-1664, l'achat était fait au titre du remploi des deniers issus de la vente d'un propre féminin. Quand un bien de la femme était vendu, l'argent réemployé en achat d'héritages faisait alors un propre féminin. La présence de l'épouse se comprend donc aisément. Comme il est peu probable que le notaire ait omis une information aussi importante, on doit considérer que tous les autres achats faisaient des acquêts communs aux deux époux³⁸. Puisque les achats faits « en remploi » venaient à la suite de ventes de propres féminins, l'opération n'était pas avantageuse aux épouses. Les seules vraies acquisitions féminines, entendons « strictement féminines », étaient celles réalisées par les veuves. Mais les pertes des veuves étaient 4,4 fois plus importantes que les gains ! Le bilan, pour elles, était donc clairement négatif. Le bilan était-il plus favorable pour les épouses ? Si quelquefois l'argent issu de la vente d'un propre féminin était réinvesti dans un immeuble, au profit de la femme, cela était-il fréquent ? Dans quelle proportion les ventes étaient-elles suivies d'un réemploi ? Nous l'ignorons. La présence des épouses, 4 à 7,5 fois supérieure dans les ventes par rapport aux achats, ne laisse pas soupçonner un bilan très favorable. Il se peut, bien sûr, qu'un certain nombre de femmes vendeuses viennent acquiescer à la vente d'un acquêt. Pour les trois périodes couvrant le xvii^e siècle, la part des propres féminins dans les aliénations renseignées ne descend jamais en-dessous de 78 % et monte jusqu'à 86 %. On ne peut pas conserver cette proportion pour les cas non renseignés, car la mention de l'origine du bien avait beaucoup plus d'importance pour l'épouse lorsque le bien vendu était un propre féminin. Cependant, la proportion de cas non renseignés évolue en raison inverse du nombre des biens acquis par voie successorale (Tableau 6). Tout cela autorise à penser que la moitié au minimum des biens aliénés en présence d'une femme étaient des propres féminins. On ne peut s'autoriser un chiffre précis, mais il est évident qu'un nombre élevé de propres féminins étaient aliénés sans donner lieu par la suite à aucun remploi. Cela contraste une nouvelle fois avec le comportement observé en région parisienne à la même époque. En effet, à Villiers-le-Bel, lors des crises, les hommes vendaient leurs propres prioritairement, avant ceux de leurs épouses³⁹ !

38. Il arrive à deux reprises que l'achat soit fait avec les deniers issus de la vente d'un propre du mari, et pour lui servir de propre, de son estoc à lui.

39. J. L. VIRET, 2004, p. 215.

Tableau 6. *Origine des biens aliénés par les épouses en nombre et en pourcentage (par périodes)*

	Succession	Achat	Échange	Retrait	Dons et legs	Non renseigné	Total
1562-1569	35 (11,4 %)	17 (5,6 %)	27 (8,8 %)	2 (0,7 %)	0	225 (73,5 %)	306
1605-1612	55 (25,8 %)	6 (2,8 %)	2 (0,9 %)	4 (1,9 %)	0	146 (68,6 %)	213
1626-1628	31 (20,9 %)	3 (2 %)	2 (1,3 %)	0	0	112 (75,8 %)	148
1660-1664	124 (46,1 %)	28 (10,4 %)	6 (2,2 %)	0	3 (1,1 %)	108 (40,2 %)	269
Total	245 (26,2 %)	54 (5,8 %)	37 (4 %)	6 (0,6 %)	3 (0,3 %)	591 (63,1 %)	936

Si le marché n'est pas dominé par des logiques familiales – on ne fera pas du Perche une région « toute masculine » comme la Normandie voisine –, les femmes, dans le Perche, paraissent néanmoins avoir été beaucoup moins bien traitées qu'en région parisienne. C'est ce qui ressort en particulier de l'examen de l'origine des biens vendus comme de l'identité des acquéreurs.

3. Les ventes contraintes

Les ruraux qui se défaisaient d'un immeuble à l'occasion d'une disette ne le faisaient pas tous pour subsister. Des ventes pouvaient en effet être suivies d'achats. Certains profitaient des circonstances pour remembrer leur exploitation ou simplement recomposer un patrimoine familial éclaté. Une épidémie, à cet égard, faisait aussi bien l'affaire qu'une disette. Pour agir sur un marché opportunément dilaté ou simplement pour faire face à des dépenses accrues, certains créanciers ont peut-être réclamé leur dû ? L'attitude des créanciers au moment des crises reste à étudier. Même sans cela, il y avait des dépenses, alimentaires en particulier, auxquelles les ruraux ne pouvaient se soustraire. Beaucoup ne trouvèrent leur salut que dans la vente précipitée d'un immeuble. C'est de ces ventes dont il va être maintenant question, en commençant par les ventes avec faculté de rachat, aussi appelées ventes à réméré.

Les ventes à réméré étaient pratiquées dans des contextes très variés un peu partout en Europe depuis bien avant le *xvi^e* siècle⁴⁰. L'examen des

40. Marie-Claude Marandet signale leur présence en Lauragais au début du *xv^e* siècle. M.-C. MARANDET, 2002, p. 173-184. J. TRICARD, 1996, p. 152. Jean Tricard cite un acte de 1376. La plupart des actes accordent un répit de 3 à 9 années. J. BART, 1962, p. 137-161. 26 actes

clauses de réméré incluses dans certains contrats de vente signés à Tourouvre au XVI^e siècle et au début du siècle suivant réserve une surprise. La clause est valide pour une durée laissée entièrement à l'appréciation du vendeur. Les contrats disent en effet que le vendeur pourra agir et reprendre son bien « lorsqu'il lui plaira » ou bien « quand il aura la puissance » de le faire. À défaut d'une durée précisément établie, la seule limite applicable était la prescription trentenaire. De fait, une « faculté de rachat » vendue le 1^{er} juillet 1612, se rapporte à une vente faite 25 années plus tôt⁴¹. Lorsque de tels délais étaient accordés, la vente à réméré ne visait manifestement pas l'extorsion brutale, rapide et définitive de la propriété du vendeur. Aux XVI^e et XVII^e siècles, un réméré de trois années était déjà un délai important. Il arrivait fréquemment que de tels délais soient consentis ou même des délais d'une durée multiple de trois. La présence simultanée de baux de location en donne clairement la signification. On espérait se ressaisir du bien avant la fin du bail, de manière à n'avoir jamais à renoncer à la jouissance du bien⁴². La durée de la faculté de rachat modifie-t-elle la nature de l'acte ? Nous pensons que oui. Les historiens voient généralement dans la vente avec clause de rachat une opération de crédit. Mais on devrait être plus attentif aux modalités de remboursement et aux délais. À Bretteville-l'Orgueilleuse, entre Caen et Bayeux, au lendemain de la Guerre de Cent ans, Perrote de Cairon, fort d'une solide assise financière, volait au secours des paysans en difficulté. Les ventes de rentes anciennes et les nouvelles constitutions de rentes étaient alors les moyens les plus employés et les plus efficaces pour se procurer de l'argent. Tous ceux qui avaient des difficultés de trésorerie et qui possédaient des rentes pouvaient être conduits à s'en dessaisir. Détail intéressant, lorsqu'une condition de réméré était présente dans le contrat de vente d'une rente en argent, sa durée était nettement plus importante que dans le cas des rentes en nature. Perrote de Cairon s'arrangeait en effet pour rendre le rachat plus difficile quand le bien servant d'hypothèque – ici des rentes en froment – l'intéressait particulièrement⁴³. Il est certain que beaucoup de créanciers se sont fait une spécialité d'acheter des terres de cette façon⁴⁴.

sur 71 passés en faveur de Jean Gauguet et de l'abbaye de Buzay, de 1438 à 1473, comportent une clause de rachat. J.-L. SARRAZIN, 1982, p. 135-156.

41. Acte 187186, vente de condition faite devant Jean Chouaiseau le 1^{er} juillet 1612.

42. Paolo Tedeschi constate la même pratique en Lombardie orientale, dans les vallées alpines. P. TEDESCHI, 2007, p. 255.

43. M. BOUDIN, 1963, p. 258. Pour compliquer le rachat, les Perrote raccourcissaient la durée du réméré, exigeaient le remboursement en une seule fois ou bien au moyen de paiements d'un montant minimal. Les Perrote entre 1410 et 1480 furent de grands rassembleurs, se portant acquéreurs de terres lors de ventes judiciaires que d'autres créanciers déclenchaient.

44. P. POUJADE, 1999, p. 97. L'auteur observe cela chez plusieurs ménagers.

À Tourouvre, des clauses de réméré plutôt favorables en termes de durée, étaient encore fréquemment consenties au milieu du xvii^e siècle. Mais en 1660-1664, les clauses de réméré étaient trois fois moins fréquentes qu'un siècle auparavant (Tableau 7 et Annexe 14). On ne les trouvait plus que dans une vente sur 20. C'est bien peu si l'on songe que la clause est présente dans 33 % des contrats de ventes en Haut-Comminges entre 1675 et 1695 et même dans 46,1 % des contrats signés à Saint-Béat, que par ailleurs les ventes à pacte de rachat en Roussillon atteignent 20 à 30 % du total des ventes selon les localités, avec une pointe à 29,4 % à Prades⁴⁵. Même le Languedoc fait mieux, avec un taux de 8 % pour la période s'écoulant de 1661 à 1789⁴⁶. Le Perche est-il seul devenu rétif aux clauses de rachat ? Gérard Béaur, à partir d'un échantillon de 60 bureaux, a montré l'existence d'une géographie du réméré⁴⁷. Rares en Île-de-France, en Beauce ou dans les régions de l'Est, les ventes à réméré étaient plus nombreuses en Normandie, en Bretagne et dans certaines parties du bassin aquitain⁴⁸. Il faut donc prendre en compte cette diversité géographique. Mais il n'y a pas que la géographie. Il faut également tenir compte des reculs et des retours du réméré dans la longue durée. En Cerdagne à Estavar, Marc Conesa constate une forte poussée de la clause dans la première moitié du xviii^e siècle. En 1727, le nombre des *vendas a carta de gracià* talonne celui des ventes ordinaires⁴⁹. Puis le siècle s'achève sur une forte baisse. Dans d'autres régions, on ne voit pas de mouvements d'une telle amplitude. Ainsi en Forez, la clause se trouve dans 1,45 % des contrats entre 1641 et 1662 et se hisse à peine un peu plus haut entre 1746 et 1754, à hauteur de 3,15 %⁵⁰. À un trend se superposent des mouvements courts, liés aux crises. Cela s'observe par exemple en Languedoc⁵¹. Dans le Perche, il semble bien que l'on assiste à un reflux lent, inscrit dans la durée, puisque même dans les difficiles années 1660-1664, la clause devient rare.

Une autre question est de savoir si la clause de rachat exprimait un rapport de forces et dans quelle direction il évolua. Il semblerait qu'au Moyen Âge, la

45. P. PATANCHON, 1985, p. 385 ; L. BENHAMICHE & Y. KÉPÉKLIAN, 1985, p. 372 ; G. LARGUIER, 1999, p. 210-211. Le chiffre est calculé sur les petites transactions d'un montant inférieur à 1 000 livres.

46. E. PÉLAQUIER, 1996, p. 277.

47. G. BÉAUR, 1991b, p. 196.

48. Gérard Béaur donne la Normandie comme une région favorable aux ventes à réméré. Cependant, les chiffres sont bas en Domfrontais. G. BÉAUR, 1992, p. 85. Les contrats à réméré ne comptent que pour 0,5 % des opérations réalisées. Sébastien Weill n'en trouve aucune à Camembert, dans le pays d'Auge, entre 1752 et 1790. S. WEILL, 2001, p. 331-355.

49. M. CONESA, 2012, p. 530.

50. J. GARNIER, 1982, p. 219.

51. E. PÉLAQUIER, 1999, p. 143.

faculté de rachat ait souvent été accordée pour des durées supérieures à trois années. La faculté de rachat réduite à une ou deux années laisse deviner une dégradation de la position des vendeurs aux XVI^e et au XVII^e siècle. Mais les vendeurs, même dans le cas de délais allongés, se faisaient-ils beaucoup d'illusions sur leur capacité à rembourser ? Dans le cas des rentes constituées, qui à la fin du xv^e siècle comportaient presque toutes une clause de rachat, le créancier avait très peu d'espoir de retrouver son capital. Pour cette raison, Bernard Schnapper ne voyait pas en elles de véritables instruments de crédit⁵².

Tableau 7. *Fréquence des ventes avec clause de réméré en nombre et en pourcentage (1562-1664)*

	1562-1569	1605-1612	1626-1628	1660-1664	Ensemble
Nombre total de ventes	874	518	385	688	2 466
Nombre de contrats avec réméré	130	15	18	36	199
Proportion de contrats avec clause de réméré sur le total des ventes	14,9 %	2,9 %	4,7 %	5,2 %	8,1 %
<i>Distribution des clauses de réméré</i>					
Réméré sans limite de durée	19 (14,6 %)	1 (6,6 %)	-	5 (13,9 %)	25 (12,6 %)
Réméré à la volonté du vendeur	24 (18,5 %)	4 (26,6 %)	-	-	28 (14,1 %)
Réméré à durée fixe (en nombre et en % du total des contrats avec clause)	87 (66,9 %)	10 (66,6 %)	18 (100 %)	31 (86,1 %)	146 (73,4 %)
Location du bien vendu avec réméré	27 (20,8 %)	0	0	1	28 (14,1 %)
Durée moyenne du réméré en années	3,04	1,8	1,8	2,9	
Ventes de faculté de rachat	35	4	1	3	43

Si la clause de rachat exprimait un rapport de force, un effet prévisible devrait être la modification du prix de vente. De fait, le prix des parcelles de labours à Tourouvre était sensiblement inférieur – entre 22 % et 24,5 % du prix moyen rapporté à la surface – lorsque le contrat contenait une clause de rachat⁵³. L'examen du prix de vente des « conditions de rachat », puisque la faculté pouvait elle-même être vendue, confirme l'ordre de grandeur. Le prix

52. B. SCHNAPPER, 1957.

53. Pour un échantillon de 109 ventes en 1562.

de la faculté de rachat, rapporté à la superficie indiquée dans le contrat et à la valeur moyenne, pour 7 parcelles de labours vendues entre 1562 et 1569, représente 19,1 % du prix total. Dans un cas mieux documenté où l'on possède à la fois le contrat de vente initial et la vente de la condition de rachat, une parcelle de labours vendue par Bonaventure Rousseau le 23 juillet 1564, d'une valeur de 20 livres, est suivie de la vente de la faculté de rachat deux années et demie plus tard. Le prix indiqué représente là encore 20 % de la valeur du bien vendu⁵⁴. Dans le cas des labours au moins les chiffres convergent. Les parcelles vendues à condition de rachat sont donc bien et nettement sous-estimées. Cela n'est pas surprenant. L'existence même d'un marché des « facultés de rachat » réclame cette sous-estimation. En effet, l'acquéreur de la faculté de rachat doit encore payer le premier acquéreur et faire le « rachat » pour pouvoir se saisir du bien convoité. Ajoutons que le rabais n'est pas la rémunération du « prêt » consenti. C'est la jouissance du bien qui constitue la rémunération dans l'attente d'un hypothétique rachat. Enfin, notons que le prix du boisseau s'abaisse le plus quand la faculté de rachat est accordée pour une durée réduite. Le prix du boisseau de labours descend en effet à 11,8 livres (1562-1569) quand la condition de rachat est inférieure à 3 années, tandis qu'il s'élève à 13,1 livres lorsqu'il est de plus longue durée⁵⁵.

Tableau 8. *Prix des labours dans les ventes ordinaires de labours et dans les ventes avec réméré (prix en livres, 1562-1664)*

		1562-1569	1605-1612	1626-1628	1660-1664
Toutes ventes réunies	Taille de l'échantillon	533	310	202	310
	Prix moyen du boisseau de labour	15,1	22,9	27,4	25,65
Ventes sans réméré	Taille de l'échantillon	424	299	190	295
	Prix moyen du boisseau de labour	15,8	23,08	27,8	25,63
Ventes avec réméré	Taille de l'échantillon avec réméré	109	11	12	15
	Prix moyen du boisseau de labour avec réméré	12,35	17,42	21,4	26

54. La vente de la parcelle de labours, faisant 2 boisseaux et 6 perches, est datée du 23 juillet 1564 et la vente de la faculté de rachat du 27 janvier 1567. AD 61, 4E 231/10.

55. L'échantillon consiste en 55 contrats avec clause de réméré d'une durée égale ou inférieure à 3 années et 21 contrats d'une durée supérieure.

On se trompe en interprétant la vente avec faculté de rachat d'abord et principalement comme une forme de prêt. La vente « avec faculté de rachat » est bien une vente, qui opère un transfert immédiat de la propriété. Lorsque la condition de rachat est vendue à un tiers, il faut encore que l'acquéreur de la condition paye le premier acheteur pour qu'il puisse se saisir du bien convoité. Une seconde vente se superpose alors simplement à la première. Cela fait bien sûr une importante différence selon que le « rachat » bénéficie au propriétaire initial ou passe à un tiers, acquéreur de la faculté de reprise. Peu étudiée, la question est laissée par les auteurs dans un certain flou. Patrice Poujade trouve très peu de rachats dans l'Ariège tandis que d'autres auteurs comptent de nombreuses « reventes » – terme synonyme de rachats – sans que l'on connaisse toutefois l'identité du bénéficiaire⁵⁶. Si, comme il est à supposer, un petit nombre seulement d'immeubles revenaient à leur propriétaire initial, nous devrions davantage encore regarder ces actions avec les yeux des prêteurs-acquéreurs, c'est-à-dire non pas comme des actes de crédit mais bien plutôt comme de véritables achats. Quand le vendeur est en difficulté et poussé à la vente, ni la durée du réméré ni le prix consenti ne peuvent lui être favorables. Comme le démontrent les prix de vente, le vendeur obtient moins d'argent d'un bien cédé avec une faculté de rachat raccourcie. C'est le produit d'un pur rapport de forces. Si les ventes faites dans les conditions précédemment exposées peuvent être – généralement à tort – regardées comme des opérations de crédit, celui-ci existe bien évidemment et même pénètre très fortement le marché foncier. C'est le dernier point qu'il reste à examiner.

Les modalités de règlement

On sait que l'endettement des ruraux avait des causes multiples. En s'endettant, on pouvait accélérer le rythme de ses acquisitions⁵⁷. On hésitait d'autant moins à s'endetter que l'on était capable de rembourser et que l'on avait des revenus, sinon assurés, tout au moins réguliers. Cela explique la plus grande animation du marché lorsqu'une industrie rurale était bien installée, à condition toutefois que la rémunération des ouvriers ne fut pas trop basse⁵⁸. Pour pouvoir s'endetter, il fallait offrir des garanties. La répartition du foncier avait une incidence sur l'extension du crédit et indirectement sur le marché foncier. En effet, tous ceux qui désiraient acquérir des immeubles n'avaient

56. P. POUJADE, 1999, p. 75. En Roussillon, les reventes représentent de 5 à 15 % du total des ventes. Selon Gilbert LARGUIER, les parcelles engagées sont « récupérées » une fois sur trois. G. LARGUIER, 1999, p. 210.

57. U. PFISTER, 2007, p. 489-518.

58. *Ibid.*, p. 505.

pas forcément accès au crédit⁵⁹. Même ceux qui détenaient quelques biens ne pouvaient pas franchir certaines limites. L'endettement « offensif », consécutif à des acquisitions, a toujours existé. Il est à l'origine d'échecs retentissants dans la noblesse⁶⁰. Mais quelle fut son importance réelle parmi les populations les plus modestes ? Les ventes eurent-elles souvent pour objectif de préparer des achats et de faciliter des recompositions patrimoniales ? Cela paraît douteux, car autrement, pourquoi la vente réduirait-elle la propension à acheter, comme cela a été observé à Vernon⁶¹ ? Il existait bien sûr une multitude de façons de s'endetter quand on était marchand, artisan ou simple journalier. En Normandie, dans les obligations, les billets et les quittances comme dans les pièces judiciaires, les achats de terres ne sont jamais donnés comme cause de l'endettement⁶². Il est en revanche sans cesse question d'arriérés de loyers et de rentes, de livraisons de marchandises, d'achats de blé, de gages et de promesses de mariage. L'endettement peut aussi procéder de l'obligation d'indemniser des cohéritiers, selon le système juridique en vigueur. C'est le cas en Normandie, où les héritiers doivent payer la légitime des filles, mais pas dans le Perche égalitaire⁶³.

Tableau 9. *Ventes réalisés avec un crédit ou annulant une dette, en nombre et en pourcentage (1562-1664)*

	Contrats avec annulation de dette			Contrats avec crédit	
	Nbre	Nbre et pourcentage	Part de la dette dans le montant total (en %)	Nbre et pourcentage	Part du crédit dans le montant total (en %)
1562	279	65	77,2	84	60,2
1564		(23,3 %)		(30,1 %)	
1565					
1605	116	33	62,9	34	75,4
1606		(28,4 %)		(29,3 %)	
1626	384	106	65,6	118	74,7
1628		(27,6 %)		(30,7 %)	
1662	244	79	82,2	30	79,8
		(32,4 %)		(12,3 %)	

59. L'auteur donne en exemple les paysans sans terres du village zurichois Rifferswill. *Ibid.*, p. 506. Les petits propriétaires, dans le même temps, étaient ceux qui subissaient le plus le poids de la dette. U. PEISTER, 1994, p. 1339-1357.

60. J. L. VIRET, 2010, p. 156.

61. F. BOUDJAABA, 2008, p. 165-166.

62. J. L. VIRET, 2013, p. 263-272.

63. *Ibid.*, p. 45-65.

Quelle que soit l'origine de la dette, on constate que la proportion de contrats venant effacer une dette oscille à Tourouvre entre 23 % et 28 %. C'est un niveau comparable à celui mesuré à Saint-Victor-de-la-Coste, soit 24 % entre 1661 et 1791⁶⁴. Cependant comme la proportion s'élève en ce lieu à 36 % entre 1666 et 1720 et que ce chiffre est dépassé dans d'autres secteurs comme le Haut-Comminges, on peut dire que l'endettement se situe dans le Perche à un niveau finalement modéré⁶⁵. En sens contraire, un crédit est consenti à l'acheteur dans 29 à 31 % des contrats à Tourouvre. Cette fois, le pourcentage est nettement plus élevé qu'en Languedoc. À Saint-Victor-de-la-Coste, entre 1660 et 1789, 17,5 % des ventes seulement accordaient un délai à l'acheteur⁶⁶. D'un côté comme de l'autre, le crédit semble donc assez libéralement accordé en Normandie, surtout lorsque le montant de l'achat est élevé⁶⁷. Fréquent, le crédit est également important en valeur, puisqu'il représente en moyenne les trois quarts du prix d'achat⁶⁸. Ces facilités accordées aux acheteurs cessent bien évidemment lorsque les vendeurs sont en difficulté et que la vente a précisément pour objet d'obtenir un paiement immédiat. Au plus fort de la hausse des prix des grains, en 1662, les vendeurs ne sont que 12 % à consentir des délais de paiement à leur acheteur.

Conclusion

Le marché foncier percheron, aux XVI^e et XVII^e siècles, présente quelques caractéristiques bien connues des spécialistes de l'époque moderne. En particulier, les actes passés avec des étrangers étaient, au temps de la première modernité comme de la seconde, nettement et fortement majoritaires. Les opérations intrafamiliales n'ont jamais dépassé 20 % et l'on constate plutôt une orientation à la baisse dans le long terme. L'identité des rassembleurs, laboureurs, marchands et officiers, et les choix opérés en faveur de biens situés à proximité de leur lieu de résidence, n'est pas non plus pour surprendre. Par ailleurs, le recul des ventes à réméré suggère que le marché s'est peu à peu fluidifié. Il se peut donc que les ruraux aient moins recherché la conservation

64. E. PÉLAQUIER, 1999, p. 146.

65. *Id.*, 1996, p. 278 ; P. PATANCHON, 1985, p. 386. En Haut-Comminges, la proportion atteint 55 %.

66. E. PÉLAQUIER, 2005, p. 297.

67. Six contrats sur 23 pour la période 1660-1663 accordent un délai de règlement supérieur à une année. Le crédit porte alors en moyenne sur un montant de 433 livres. Lorsque le crédit est consenti une durée moindre, le solde à payer est en moyenne de 232 livres (médiane, 54 livres).

68. À Bourgneuf-en-Retz, l'essentiel du prix est payé à crédit. Mais le paiement comptant est la règle pour les petites sommes allant jusqu'à 200 ou 300 livres. G. BÉAUR, 1994, p. 1411-1428.

de tel ou tel champ, à mesure que le marché s'ouvrait. Le crédit n'a semble-t-il jamais manqué, bien qu'une fois encore, le *xvi*^e siècle paraisse un peu en retrait sur le *xvii*^e siècle. Tous ces arguments valident l'idée d'un marché « impersonnel et moderne », marqué du sceau d'une rationalité fondamentalement économique, avec une tendance régulière au renforcement de ce caractère. La prééminence de l'économique n'est pas discutée ici.

Toutefois, un point reste à examiner. Si l'on a pris en compte jusqu'ici la nature physique et la situation des immeubles, et principalement considéré les quantités et les prix, on a négligé de regarder leur qualité juridique, comme si cette qualité était indifférente aux vendeurs. Il se peut en effet qu'il en aille ainsi. Mais il se peut également que les vendeurs aient privilégié telle ou telle option, préféré la vente de tel bien plutôt que de tel autre, en fonction de critères familiaux. L'aliénation prioritaire des propres féminins a des effets matrimoniaux et successoraux. Elle prive la veuve d'une partie de ses propres s'il n'y a pas de emploi, puis les héritiers collatéraux de la femme de ces mêmes héritages chaque fois qu'il n'y a pas d'enfants. Le transfert de parcelles de terre opéré par voie onéreuse en faveur des collatéraux masculins prive les enfants des héritages vendus. Du point de vue du lignage aussi bien que du ménage, dès que l'on réfléchit en termes d'espérances, il n'y a plus de vente qui soit sans répercussions successorales, ni de marché qui soit neutre en termes de parenté. Pourquoi vend-t-on aussi souvent des propres féminins dans le Perche quand au contraire ce sont les propres masculins qui sont vendus en priorité à proximité de Paris ? Le fait est remarquable et peu en accord avec le régime successoral percheron, égalitaire sans distinction de sexe. Pourquoi les frères se saisissent-ils beaucoup plus souvent des biens de leurs sœurs que le contraire, quand là encore la situation est très proche de l'équilibre en région parisienne ? L'hypothèse soutenue ici est que les percherons corrigeaient sur le marché foncier certains effets du régime successoral, ce que ne faisaient pas les paysans d'Île-de-France. Le Perche balançait semble-t-il entre des influences contradictoires. La correction du bilatéralisme successoral par une pratique du marché foncier nettement agnatique constitue une invitation à réfléchir au système que formaient ensemble les aliénations onéreuses et les transmissions passives.

Bibliographie

- BARDET, Jean-Pierre, BÉAUR, Gérard & RENARD, Jacques, « Marché foncier et exclusion en Normandie. Premiers résultats d'une enquête sur la région de Vernon dans la seconde moitié du XVIII^e siècle », in Gérard BOUCHARD, John A. DICKINSON & Joseph GOY (dir.), *Les exclus de la terre en France et au Québec, XVII^e-XX^e siècles. La reproduction familiale dans la différence*, Sillery (Québec), Septentrion, 1998, p. 193-202.
- BART, Jean, « La vente à réméré en Mâconnais (1450-1560), *Mémoires de la Société pour l'histoire du droit et des institutions des anciens pays bourguignons, comtois et romands*, 23^e fasc., 1962, p. 137-161.
- BÉAUR, Gérard, *Le marché foncier à la veille de la Révolution. Les mouvements de propriété beaucerons dans les régions de Maintenon et de Janville de 1761 à 1790*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1984.
- , « Prezzo della terra, congiuntura e società alla fine del XVIII secolo : l'esempio di un mercato della Beauce », *Quaderni Storici*, n° 65, *Il mercato della terra*, août 1987, n° 2, p. 523-548.
- , « Le patrimoine, opium de la classe moyenne ? (note critique) », *Annales ESC*, 1988, n° 6, p. 1453-1459.
- , « Investissement foncier, épargne et cycle de vie dans le pays chartrain au XVIII^e siècle », *Histoire & Mesure*, 1991a, VI, n° 3-4, p. 275-288.
- , « Le marché foncier éclaté. Les modes de transmission du patrimoine sous l'Ancien Régime », *Annales ESC*, n° 1, 1991b, p. 189-203.
- , « Le fonctionnement du "marché-père" : la circulation des propriétés dans le bocage normand au XVIII^e siècle », in Rolande BONNAIN, Gérard BOUCHARD et Joseph GOY (dir.), *Transmettre, hériter, succéder. La reproduction familiale en France (XVIII^e France-Québec, XVIII^e-XX^e siècles*, Paris-Lyon, EHESS-Presses universitaires de Lyon, 1992, p. 77-90.
- , « Foncier et crédit dans les sociétés préindustrielles. Des liens solides ou des chaînes fragiles ? », *Annales HSS*, n° 6, 1994, p. 1411-1428.
- , « Land Accumulation, Life-course, and Inequalities among Generations in Eighteenth-century France : The Winegrowers from the Chartres Region », *The History of the Family*, 1998, n° 3, vol. 3, p. 285-302.
- , « Le marché foncier. Conjoncture des transferts de propriété et stratégies d'accumulation (France, XVIII^e siècle) », in Gérard BÉAUR, Christophe DUHAMELLE, Reiner PRASS & Jürgen SCHLUMBOHM (dir.), *Les sociétés rurales en Allemagne et en France (XVIII^e et XIX^e siècles)*, Rennes, Association d'histoire des sociétés rurales, 2004a, p. 213-229.
- , « Marchés fonciers et rapports familiaux dans l'Europe du XVIII^e siècle », in Simonetta CAVACIOCCHI (dir.), *Il mercato della terra, Atti delle 35 « Settimane di Studi » e altri Convegni, Istituto Internazionale di Storia Economica « F. Datini »*, Prato, Le Monnier, 2004b, p. 985-1001.
- , « La "soudure" n'est plus ce qu'elle était. Contribution à l'étude du mouvement saisonnier du marché du blé et du marché de la terre d'après le cas de la région de Chartres au XVIII^e siècle », in Jean-François CHAUVARD & Isabelle LABOULAIS (dir.), *Les fruits de la récolte. Études offertes à Jean-Michel Boehler*, Strasbourg, Presses universitaires de Strasbourg, 2007, p. 93-107.

- BENHAMICHE, Lila & KÉPÉKLIAN, Yves, « Activité notariale et vie économique dans la haute vallée de la Garonne au temps de Louis XIV (1667-1669) », *Annales du Midi*, n° 172, 1985, p. 365-373.
- BOUDIN, M., « Du laboureur aisé au gentilhomme campagnard. Les Perrote de Cairon, de Bretteville-l'Orgueilleuse (1380-1480) », *Annales de Normandie*, t. 13, n° 4, 1963, p. 237-268.
- BOUDJAABA, Fabrice, *Des paysans attachés à la terre ? Familles, marchés et patrimoines dans la région de Vernon (1750-1830)*, Paris, Presses universitaires Paris Sorbonne, 2008.
- CHARBONNEAU, Hubert, *Tourouvre-au-Perche aux XVII^e et XVIII^e siècles, Étude de démographie historique*, Travaux et documents de l'INED, Cahier n° 55, Paris, Puf, 1970.
- CONESA, Marc, *D'herbe, de terre et de sang. La Cerdagne du XIV^e au XIX^e siècle*, Saint-Estève, Presses universitaires de Perpignan, 2012.
- CROIX, Alain, *Nantes et le pays nantais au XV^e siècle. Étude démographique*, Paris, SEVPEN, 1974.
- DALSORG, Émeline, « Réflexions sur les grands abus des officiers des seigneurs au XVIII^e siècle. L'exemple de Montreuil-Bellay et Longué en Anjou », in Antoine FOLLAIN (dir.), *Les justices locales dans les villes et villages du XV^e au XIX^e siècle*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2006, p. 191-221.
- DONTENWILL, Serge, « Mutations foncières lors des crises de 1652 et 1709 dans l'élection de Roanne. Un exemple d'utilisation des sources notariales dans l'analyse d'une crise sociale », *Actes du 98^e congrès national des sociétés savantes (Saint-Étienne, 1973), Histoire moderne et contemporaine*, t. 2, Paris, 1975, p. 29-53.
- FERSING, Antoine, « Une belle carrière qui finit mal : retour sur le procès fait à Claude de la Vallée, prévôt de Clermont, en Lorraine, dans la première moitié du XVI^e siècle », in Antoine FOLLAIN (dir.), *Contrôler et punir. Les agents du pouvoir, XV^e-XVIII^e siècles*, Dijon, EUD, 2015, p. 123-143.
- GARNIER, Josette, *Bourgeoisie et propriété immobilière en Forez aux XVII^e-XVIII^e siècles*, Saint-Étienne, Centre d'études foréziennes, 1982.
- GAUTIER, Étienne & HENRY, Louis, *La population de Crulai, paroisse normande. Étude historique*, Travaux et documents, INED, Cahier n° 33, 1958.
- JOLLET, Anne, *Terre et société en révolution. Approche du lien social dans la région d'Amboise*, Paris, Éditions du CTHS, 2000.
- LANDRY, Yves (dir.), *Registres paroissiaux, actes notariés et bases de données. Informatisation de sources de l'histoire moderne, de la démographie historique et de la généalogie*, Caen, Centre de recherches d'histoire quantitative, Université de Caen Basse-Normandie, CNRS, 2005.
- LARGUIER, Gilbert, « Les paysans et leur notaire dans la province du Roussillon au XVII^e et au XVIII^e siècle », in Jean-Luc LAFFONT (dir.), *Le notaire, le paysan et la terre dans la France méridionale à l'époque moderne*, Toulouse, Presses universitaires du Mirail, 1999, p. 185-215.
- LEMONNIER-LESAGE, Virginie, *Le statut de la femme mariée dans la Normandie coutumière. Droit et pratiques dans la généralité de Rouen*, Presses universitaires de la faculté de Droit de Clermont-Ferrand, LGDJ, Paris, 2005.

- LEVI, Giovanni, *Le pouvoir au village. Histoire d'un exorciste dans le Piémont du XVII^e siècle*, Paris, Gallimard, 1989 [L'eredità immateriale. Carriera di un esorcista nel Piemonte del sincento, Turin, Einaudi ; trad. 1985].
- MACFARLANE, Alan, *The origins of English individualism. The family, property and social transition*, Oxford, Blackwell, 1978.
- MARANDET, Marie-Claude, « Quelques signes de gêne dans les campagnes du Toulousain aux XIV^e et XV^e siècles d'après les registres notariés », *Domitia. Revue du Centre de recherches historiques sur les sociétés méditerranéennes*, n° 3, 2002, p. 5-25.
- PATANCHON, Philippe, « La dette paysanne en Haut-Comminges au temps de Louis XIV (1675-1695) », *Annales du Midi*, vol. 97, n° 172, 1985, p. 375-387.
- PÉLAQUIER, Elie, *De la maison du père à la maison commune. Saint-Victor-de-la-Coste en Languedoc rhodanien (1661-1799)*, Montpellier, Publication de l'université Paul-Valéry, Montpellier III, 1996.
- , « Les mutations foncières à Saint-Victor-de-la-Coste à travers la pratique notariale (1661-1799) », in Jean-Luc LAFFONT (dir.), *Le notaire, le paysan et la terre dans la France méridionale à l'époque moderne*, Toulouse, Presses universitaires du Mirail, 1999, p. 143.
- , « Famille, terre et marchés en Languedoc rural. La mutation du système successoral du XVI^e siècle au XVII^e siècle », in Luigi LORENZETTI, Anne-Lise HEAD-KÖNIG & Joseph GOY (dir.), *Marchés, migrations et logiques familiales dans les espaces français, canadien et suisse (XVIII^e-XX^e siècles). Colloque France-Canada-Suisse, Genève, 25-27 septembre 2003*, Berne, Peter Lang, 2005, p. 297.
- PFISTER, Ulrich, « Le petit crédit rural en Suisse aux XVI^e-XVIII^e siècles », *Annales HSS*, 49, n° 6, 1994, p. 1339-1357.
- , « Rural land and credit markets, the permanent income hypothesis and proto-industry: evidence from early modern Zurich », *Continuity and change*, 22, n° 3, 2007, p. 489-518.
- PORQUET, Louis, *La peste en Normandie du XIV^e au XVI^e siècles*, Vire, René Eng. éd., 1898.
- POUJADE, Patrice, « Les paysans et la terre dans le pays de Foix et la vallée de l'Ariège au XVIII^e siècle », in Jean-Luc LAFFONT (dir.), *Le notaire, le paysan et la terre dans la France méridionale à l'époque moderne*, Toulouse, Presses universitaires du Mirail, 1999, p. 65-99.
- SABEAN, David Warren, *Property, production and family in Neckarhausen, 1700-1870*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
- SARRAZIN, Jean-Luc, « Les activités d'un rassembleur de terres en pays de Rais vers le milieu du XV^e siècle », *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest*, vol. 88, n° 2, 1982, p. 135-156.
- SCHNAPPER, Bernard, *Les rentes au XVI^e siècle. Histoire d'un instrument de crédit*, Paris, SEVPEN, 1957.
- TEDESCHI, Paolo, « Marché foncier, crédit et activités manufacturières dans les Alpes. Le cas des vallées de la Lombardie orientale (XVIII^e siècle-XIX^e siècle) », *Histoire des Alpes-Storia delle Alpi- Geschichte der Alpen*, n° 12, 2007, p. 247-259.
- THOMAS, Jack, « Crédit et numéraire dans les campagnes toulousaines au milieu du XVIII^e siècle », in Maurice BERTHE (dir.), *Endettement paysan et crédit rural dans l'Europe médiévale et moderne. Actes des XVII^e journées internationales d'histoire de l'abbaye de Flaran (1995)*, Toulouse, Presses universitaires du Mirail, 1998, p. 317-333.

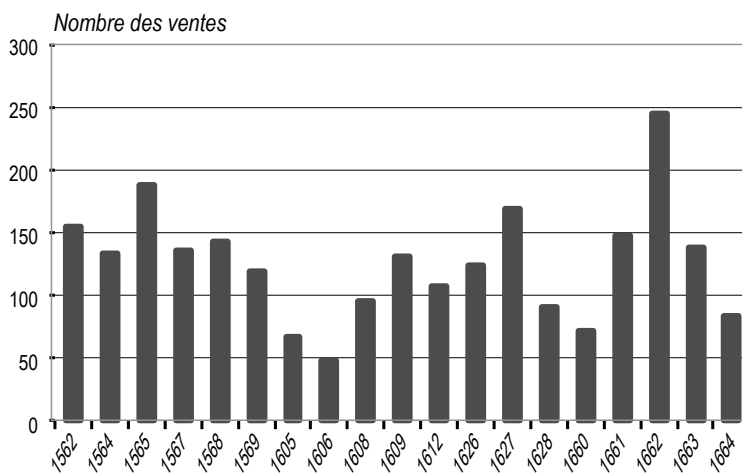
- TOUREILLE, Valérie, « Les sergents du Châtelet ou la naissance de la police parisienne à la fin du Moyen Âge », in Claire DOLAN (dir.), *Entre justice et justiciables : les auxiliaires de la justice du Moyen Âge au XX^e siècle*, Saint-Nicholas, Presses de l'université Laval, 2005, p. 69-83.
- TRICARD, Jean, *Les campagnes limousines du XIV^e au XVI^e siècle. Originalité et limites d'une reconstruction rurale*, Paris, Presses universitaires Paris Sorbonne, 1996.
- VIGNERON, Sylvain, « La sphère des relations foncières des ruraux. L'exemple du Cambrésis (1681-1791) », *Histoire et sociétés rurales*, vol. 20, n° 20, 2003, p. 53-77.
- , « Crise de subsistances et mouvement de propriétés : l'exemple de la crise de 1693-1694 dans la région lilloise », in Antoine FOLLAIN (dir.), *Campagnes en mouvement en France du XVI^e au XIX^e siècle. Actes du colloque international d'histoire rurale « Autour de Pierre de Saint Jacob », tenu à Dijon les 23 et 2 mars 2007*, Dijon, Éditions universitaires de Dijon, 2008.
- VIRET, Jérôme Luther, *Valeurs et pouvoir. La reproduction familiale et sociale en Île-de-France. Écouen et Villiers-le-Bel (1560-1685)*, Paris, Presses universitaires Paris Sorbonne, 2004.
- , « La noblesse bas-normande entre aspirations égalitaires et volonté de distinction. Argences et Camembert du XVI^e au XVIII^e siècle », in Laurence JEAN-MARIE & Christophe MANGEVRIER (dir.), *Distinction et supériorité sociale (Moyen Âge et époque moderne)*, Caen, Publications du CRAHM, 2010, p. 147-171.
- , *La famille normande. Mobilité et frustrations sociales au siècle des Lumières*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2013.
- , « Les relations de germanité en région parisienne à la lumière de la pratique normande (XVII^e-XVIII^e siècles) », in Fabrice BOUDJAABA, Christine DOUSSET-SEIDEN & Sylvie MOUSSET (dir.), *Frères et sœurs du Moyen Âge à nos jours*, Berne, Peter Lang (à paraître).
- WEIL, Sébastien, « Le marché foncier à Camembert (1752-1790) », *Annales de Normandie*, vol. 51, n° 4, 2001, p. 331-355.

Annexes

Annexe 1. Tableau de répartition des femmes vendeuses selon leur condition matrimoniale (1562-1664)

	1562-1569	1605-1612	1626-1628	1660-1664
Veuve	70 (17,4 %)	56 (19,5 %)	62 (27,9 %)	93 (24,3 %)
Épouse	315 (78,2 %)	210 (73,2 %)	146 (65,8 %)	254 (66,3 %)
Fille célibataire	9 (2,2 %)	10 (3,5 %)	8 (3,6 %)	21 (5,5 %)
Tutelles sans indication du sexe	9 (2,2 %)	11 (3,8 %)	6 (2,7 %)	15 (3,9 %)
Total	403	287	222	383

Annexe 2. Évolution des ventes (1562-1664*)



* L'année 1607 incomplète a été retirée.

Annexe 3. Valeur des ventes par type de biens et par périodes (en livres, 1562-1664)

	1562-1569			1605-1612			1626-1628			1660-1664				
	Nbre	Moy.	Médiane	Nbre	Moy.	Médiane	Nbre	Moy.	Médiane	Nbre	Moy.	Médiane		
Édifices	95	3 854	80,3	45	2 409,5	53,5	52	3 109	59,8	45	58	7 676	132,3	56,5
Labours	619	20 737	33,5	334	12 663	37,9	249	9 576	38,4	27	368	22 364	60,8	34
Pré, herbages	36	837	23,2	41	1 645	40,1	31	1 537	49,6	31	120	11 992	99,9	60
Jardins	25	206,5	8,3	9	176	19,6	10	201	20,1	21	22	646	29,4	22,5
Toutes ventes	851	28 532	33,5	500	25 046	50,1	384	18 777	49,0	30	678	71 462	105,4	45

Note. Le prix moyen est calculé pour plusieurs types de biens saisis de façon isolée (édifices = maisons, granges, étables), labours, prés-herbages, jardins et chenevières. Les cessions de biens, les ventes de bois-taillis et les contrats mixtes sont réintégrés à la ligne « Toutes ventes », à laquelle ne manquent que les contrats ne faisant apparaître aucun prix.

*Annexe 4. Animation du marché par types de biens et par périodes
(entre parenthèses, pourcentage sur le total des ventes, 1562-1664)*

	1562-1569		1605-1612		1626-1628		1660-1664	
	6 années		5 années 8 mois		3 années		5 années	
	Nombre total	Par année	Nombre total	Par année	Nombre total	Par année	Nombre total	Par année
Nombre de ventes *	874	145,6	518	91,5	385	128,3	688	137,6
Nombre de biens vendus	950 (100 %)	158,3	587 (100 %)	103,7	445 (100 %)	148,3	913 (100 %)	182,6
Cessions de droits	40 (4,6 %)	6,6	12 (2,3 %)	2,1	10 (2,6 %)	3,3	23 (3,3 %)	4,6
Maisons	97 (11,1 %)	16,2	80 (15,4 %)	14,3	56 (14,5 %)	18,6	106 (15,4 %)	21,2
Granges, étables	43 (4,9 %)	7,2	29 (5,6 %)	5,2	22 (5,7 %)	7,3	56 (8,1 %)	11,2
Labours	655 (74,9 %)	109,2	373 (72 %)	66,6	275 (71,4 %)	91,6	454 (66 %)	90,8
Pré, herbages	46 (5,3 %)	7,6	56 (10,8 %)	10	40 (10,4 %)	13,3	166 (24,1 %)	33,2
Jardins, Chenevières	69 (7,9 %)	11,5	37 (7,1 %)	6,6	42 (10,9 %)	14	108 (15,7 %)	21,6

* Les contrats de vente mêlent fréquemment des biens de nature différente. Ces biens ont été totalisés à la ligne suivante («Nombre de biens vendus»).

Annexe 5. Superficie moyenne des ventes (en boisseaux, 1562-1664)

Nature du bien		1562-1569	1605-1612	1626-1628	1660-1664
Toutes ventes	Nbre	578	349	235	403
	Moyenne	1,89	1,79	1,62	2,42
	Indice	100	94,7	85,7	128,04
Labours	Nbre	533	310	203	310
	Moyenne	1,94	1,72	1,68	2,37
	Indice	100	88,6	86,6	122,16
Prés, herbages	Nbre	24	27	21	61
	Moyenne	1,19	1,6	1,01	2,08
	Indice	100	134,4	84,9	174,8

Annexe 6. Valeur moyenne du boisseau de labours et de prés
(en livres et en indice, indice 100 = 1562-1569)

Nature du bien		1562-1569	1605-1612	1626-1628	1660-1664
Labours	Nbre	533	310	202	310
	Moyenne en livres	15,1	22,9	27,4	25,6
	Indice	100	151,6	181,4	169,5
Prés, herbages	Nbre	24	25	21	61
	Moyenne en livres	16,4	32	52,5	63
	Indice	100	195,1	320,1	384,1

Annexe 7. Métiers des vendeurs et des acheteurs par périodes
(en nombre absolu, 1562-1664)

		1562-1569	1605-1612	1626-1628	1660-1664	Total
Manouvriers	Vendeur	4	73	73	47	197
	Acheteur	3	65	25	26	119
Laboureurs	Vendeur	162	157	66	206	591
	Acheteur	163	124	118	167	572
Tixiers en toiles	Vendeur	51	26	19	22	118
	Acheteur	23	24	13	7	67
Artisans	Vendeur	83	73	58	83	297
	Acheteur	62	63	46	57	228
Marchands	Vendeur	108	93	60	90	351
	Acheteur	285	140	95	168	688
Église	Vendeur	10	5	4	10	29
	Acheteur	23	19	10	51	103
Officiers	Vendeur	6	10	20	33	69
	Acheteur	16	40	33	56	145
Nobles	Vendeur	10	8	4	6	28
	Acheteur	25	8	12	23	68
Total	Vendeur	434	445	304	497	1 680
	Acheteur	600	483	352	555	1 990

Annexe 8. Métiers des vendeurs et des acheteurs (en pourcentage, 1562-1664)

<i>Métier</i>	<i>Position</i>	<i>1562-1569</i>	<i>1605-1612</i>	<i>1626-1628</i>	<i>1660-1664</i>
Laboueurs	Vendeur	37,35	35,28	21,71	41,44
	Acheteur	27,17	25,67	33,52	30,10
Marchands	Vendeur	24,88	20,90	19,74	18,11
	Acheteur	47,50	28,99	26,99	30,28
Artisans	Vendeur	19,12	16,41	19,08	16,70
	Acheteur	10,33	13,04	13,08	10,27
Tixiers en toiles	Vendeur	11,75	5,84	6,25	4,43
	Acheteur	3,83	4,97	3,69	1,26
Église	Vendeur	2,30	1,12	1,31	5,83
	Acheteur	3,83	3,93	2,84	9,18
Officiers	Vendeur	1,38	2,25	6,58	6,64
	Acheteur	2,67	8,28	9,37	10,09
Nobles	Vendeur	2,30	1,80	1,31	1,21
	Acheteur	4,17	1,66	3,41	4,14
Manouvriers	Vendeur	0,92	16,40	24,02	9,46
	Acheteur	0,50	13,46	7,10	4,68
	Vendeur	100	100	100	100
	Acheteur	100	100	100	100

Annexe 9. Nombre d'achats réalisés par catégories sociales et par périodes parmi les moyens et gros acheteurs (en nombre et en pourcentage, 1562-1664)

	<i>1562-1569</i>		<i>1605-1612</i>		<i>1626-1628</i>		<i>1660-1664</i>	
	<i>Nbre</i>	<i>%</i>	<i>Nbre</i>	<i>%</i>	<i>Nbre</i>	<i>%</i>	<i>Nbre</i>	<i>%</i>
Nbre d'achats (moyens)	413		230		192		331	
Artisan	47	11,4	16	6,9	22	11,5	21	6,3
Clergé	11	2,7	7	3	10	5,2	45	13,6
Escuier	23	5,6	3	1,3	11	5,7	13	3,9
Laboureur	79	19,1	52	22,6	62	32,3	81	24,5
Marchand	209	50,6	72	31,3	57	29,7	111	33,5
Officier	5	1,2	42	18,3	20	10,4	30	9,1
Ouvrier	0	0	25	10,9	7	3,6	13	3,9
Inconnu	39	9,4	13	5,6	3	1,6	17	5,1

	1562-1569		1605-1612		1626-1628		1660-1664	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Nbre d'achats (gros)	204		96		105		220	
Artisan	20	9,8	3	3,1	5	4,8	6	2,7
Clergé	0	0	0	0	0	0	40	18,2
Escuier	15	7,3	0	0	11	10,5	10	4,5
Laboureur	17	8,3	31	32,3	39	37,1	60	27,3
Marchand	144	70,6	20	20,8	30	28,6	76	34,5
Officier	0	0	30	31,2	20	19	14	6,4
Ouvrier	0	0	6	6,3	0	0	7	3,2
Inconnu	8	3,9	6	6,3	0	0	7	3,2

Annexe 10. Domicile des vendeurs par périodes (1562-1664)

Domicile	1562-1569		1605-1612		1626-1628		1660-1664	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Autheuil	34	3,9	12	2,3	5	1,3	67	10,0
Bivilliers	18	2,1	10	1,9	14	3,6	34	5,1
Bressolettes	67	7,8	4	0,8	7	1,8	3	0,4
Bubertré	41	4,8	14	2,7	4	1,0	13	1,9
Feings	46	5,3	11	2,1	6	1,5	83	12,4
La Ventrouze	55	6,4	10	1,9	26	6,7	17	2,5
Tourouvre	374	43,4	358	68,5	258	66,3	276	41,3
Sous-total *	635	73,7	419	80,2	320	82,2	493	73,6
Longny au perche	7	0,8	4	0,8	6	1,5	10	1,5
Malétable	14	1,6	14	2,7	4	1,0	11	1,6
Hôme Chamondot	26	3,0	8	1,5	4	1,0	4	0,6
Mortagne au Perche	5	0,6	10	1,9	11	2,8	11	1,6
Autres	174	20,3	67	12,9	44	11,5	141	21,1
Total	861	100	522	100	389	100	670	100

* On a séparé dans le haut du tableau, au-dessus de la ligne «Sous-total», les localités formant le noyau dur et stable de la clientèle des notaires de Mortagne-au-Perche, ici du côté des vendeurs.

Annexe 11. Domicile des acheteurs par périodes (1562-1664)

<i>Domicile</i>	<i>1562-1569</i>		<i>1605-1612</i>		<i>1626-1628</i>		<i>1660-1664</i>	
	<i>Nbre</i>	<i>%</i>	<i>Nbre</i>	<i>%</i>	<i>Nbre</i>	<i>%</i>	<i>Nbre</i>	<i>%</i>
Autheuil	40	4,8	15	2,9	5	1,3	48	7,3
Bivilliers	23	2,8	25	4,8	13	3,4	23	3,5
Bressolettes	65	7,8	5	1,0	7	1,8	2	0,3
Bubertré	32	3,9	12	2,3	4	1,0	5	0,8
Feings	25	3,0	13	2,5	6	1,5	161	24,4
La Ventrouze	70	8,4	17	3,3	26	6,7	11	1,7
Tourouvre	392	47,3	377	72,8	259	66,8	289	43,9
Sous-total *	647	78	464	89,6	320	82,5	539	81,9
Hôme Chamondot	41	4,9	7	1,4	4	1,0	9	1,4
Mortagne au Perche	11	1,3	12	2,3	11	2,8	18	2,7
Autres	130	15,7	35	6,7	53	13,7	92	14,0
Total	829	100	518	100	388	100	658	100

* On a séparé dans le haut du tableau, au-dessus de la ligne « Sous-total », les localités formant le noyau dur et stable de la clientèle des notaires de Mortagne-au-Perche, ici du côté des acheteurs.

Annexe 12. Tableau du lien de parenté entre vendeurs et acheteurs. Part des ventes faites à des frères et à des sœurs dans les ventes intrafamiliales (1562-1664)

	<i>1562-1569</i>	<i>1605-1612</i>	<i>1626-1628</i>	<i>1660-1664</i>	<i>Ensemble</i>
Frère	24,4 %	17,3 %	35,7 %	31,1 %	25,8 %
Sœur	6,1 %	6,6 %	4,8 %	8,8 %	6,7 %
Total	30,5 %	23,9 %	40,5 %	39,9 %	32,5 %

Annexe 13. *Origine et qualité des biens vendus par les femmes (1562-1664)*

	Origine renseignée					Total
	Propres féminins	Successions	Achat	Échange	Retrait	
1562-1569	55	32 (69,6 %)	2	11	1	46
1605-1612	50	47 (94 %)	3	0	1	50
1626-1628	45	23 (88,5 %)	2	1	0	26
1660-1664	97	71 (93,4 %)	4	1	0	76

Annexe 14. *Tableau de valeur des ventes avec clause de réméré (1562-1664)*

Durée du droit de réméré	Nombre et valeur des contrats (en livres)	1562-1569	1605-1612	1626-1628	1660-1664
			Nombre	43	9
1 ou 2 ans	Valeur moyenne	23,1	27,4	36,1	155,5
	Valeur médiane	17,5	24	31,5	70
		Nombre	38	1	2
3, 6 ou 9 années	Valeur moyenne	33,5	50	44,5	122
	Valeur médiane	20	-	-	78,5
		Nombre	43	5	0
Sans limite de durée	Valeur moyenne	17,4	19,4	-	-
	Valeur médiane	14,5	19	-	-

