



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

La construction institutionnelle
de la concurrence.
Le cas du marché de la viande
à Paris au XIX^e siècle

Alessandro STANZIANI

The institutional building of competition. The case of the meat market in 19th century Paris

Summary – In Paris, the market of the meat, as under the Old Regime, is regulated up through 1858. Throughout this length of time, regulatory norms coexist with an extremely liberal contract law. On the contrary, between 1858 and 1914, liberalization of prices and free entry on the market go along with the introduction of serious constraints on contractual will. This is to say that state policies and governance include micro (contracts rules) as well as macroeconomic rules. The legal qualification of public action is fundamental as it fixes the procedures of rules enforcement and, thus, economic actors' legal-economic opportunities and behaviors. This interaction between rules and the market is particularly clear in the process of products qualification; if commercial customs integrate legal provisions, at the same time they cannot be evoked and enforced out of an explicit reference in official rules. The question consists in understanding the relative place of formal rules and conventions.

These considerations lead the author to raise doubts on the traditional chronological as well as logical opposition between free market and regulation. The paper will argue that economic standards and rules are neither in opposition (neo-classical argument), nor complementary (neo-institutionalist approach) to the market, but they are constitutive of it.

Key-words: competition, regulation, quality, contracts

La construction institutionnelle de la concurrence. Le cas du marché de la viande à Paris au XIX^e siècle

Résumé – A Paris, le marché de la viande, strictement réglementé sous l'Ancien Régime, demeure tel jusqu'en 1858. Tout au long de cette période, les règlements coexistent avec un droit des contrats extrêmement libéral ; au contraire, entre 1858 et 1914, la libéralisation des prix et la libre entrée sur le marché s'accompagnent de contraintes importantes à la libre volonté contractuelle. C'est dire que l'action publique se compose d'instruments micro (la discipline de contrats) et de règlements macroéconomiques qui, eux, relèvent plutôt du droit administratif. Cette qualification juridique de l'action publique en économie est importante, car elle conditionne les modalités d'application des normes et, par ce biais, les opportunités et les comportements des acteurs. Cette interaction entre normes et marchés s'exprime en particulier dans le processus de qualification des produits ; si les usages du commerce complètent les règles de droit, en même temps, ils ne sauraient être mobilisés en dehors de ces dernières. La question consiste à comprendre de quelle manière règles formelles et conventions interviennent dans ce processus.

Ces éléments réunis conduisent à remettre en discussion l'opposition traditionnelle, aussi bien chronologique que fonctionnelle, entre libre marché et réglementation. Les normes économiques ne sont ni en opposition (thèse néoclassique) ni complémentaires (argument néo-institutionnaliste) au marché ; elles sont constitutives de ce dernier.

Mots-clés: concurrence, réglementation, qualité, contrat

* IDHE (UMR CNRS), ENS , Bâtiment Laplace, 61, avenue du Président Wilson, 94235 Cachan cedex
e-mail : Stanziani.Alessandro@idhe.ens-cachan.fr

L'auteur tient à remercier Laetitia Piet (ENS-Cachan, Université de Nantes) ainsi que les deux rapporteurs anonymes pour leurs suggestions.

LE marché de la viande, strictement réglementé sous l'Ancien Régime, le demeure jusqu'en 1858, du moins à Paris, car, dans d'autres villes, la libéralisation de ce marché est soit plus tardive, soit plus précoce. Des prix au détail fixes, des formes de cautionnement corporatives, des limites à l'entrée et l'interdiction de toute intermédiation constituent les principales dispositions de cette réglementation. En même temps, les transactions marchandes s'appuient sur des règles de droit qui, elles, accordent la priorité à la « libre volonté des parties ».

Ces éléments réunis conduisent à remettre en discussion l'opposition traditionnelle, aussi bien chronologique que fonctionnelle, entre libre marché et réglementation. Si l'époque « libérale » se distingue par une présence importante des normes économiques, ces dernières ne sont ni en opposition (thèse néoclassique), ni complémentaires (argument néo-institutionnaliste) au marché ; elles en sont constitutives. En effet, jusqu'en 1858, les règlements coexistent avec un droit des contrats extrêmement libéral ; au contraire, entre 1858 et 1914, la libéralisation des prix et la libre entrée sur le marché s'accompagnent de contraintes importantes qui pèsent sur la libre volonté contractuelle. C'est dire que l'action publique se compose d'instruments micro (la discipline de contrats) et de règlements macroéconomiques qui, eux, relèvent plutôt du droit administratif. Cette qualification juridique de l'action publique en économie est importante, car elle conditionne les modalités d'application des normes et, par ce biais, les opportunités et les comportements des acteurs. Cette interaction entre normes et marchés s'exprime en particulier dans le processus de qualification des produits ; si les usages du commerce complètent les règles de droit, en même temps ils ne sauraient être mobilisés en dehors de ces dernières. La qualification des produits découle de l'action simultanée des conventions de qualité, des normes et de la dynamique marchande. Tout au long du XIX^e siècle la qualification de la viande, les classifications des races, des bestiaux et des morceaux sont soumises à des changements importants, liés aux innovations en matière d'élevage et aux nouveaux styles de consommation. La question consiste à comprendre de quelle manière règles formelles et conventions interviennent dans ce processus.

Dans les pages qui suivent, après avoir évoqué les acquis de l'historiographie et des principales sciences sociales sur les sujets mentionnés, nous allons étudier les normes et les transactions sur le marché de la viande. Nous distinguerons l'époque de la « réglementation » (1789-1858) de celle de « libéralisation » (1858-1914). Dans un cas comme dans l'autre, nous étudierons les règles de droit proprement dites, les normes informelles et les usages et, finalement, les circuits de commercialisation et les lieux de l'échange.

La littérature

Plusieurs travaux ont été consacrés à l'histoire du marché de la viande, de ceux étudiant traditionnellement l'élevage ou l'approvisionnement (Garnier, 1997 ; Lachiver, 1984 ; Moriceau, 1999 ; Vallat, 2001. Pour le XIX^e siècle : Husson, 1875 ;

Watts, 2003) ou la dynamique des marchés (Arfeuillière, 1964; Combris, 1990), à ceux, plus récents, qui ont essayé de mettre en évidence le lien entre ces différentes composantes (Abad, 2002; Haddad, 1995). Plus rarement, l'aspect normatif a fait l'objet d'une attention particulière (Tuffery, 1998; Ferrières, 2002). Les formes de la réglementation ont souvent été interprétées suivant des présupposés économiques qui pourraient être valables de nos jours (efficacité, minimisation des coûts), mais qui ne l'étaient pas forcément à l'époque. De plus, et à l'exception d'Anne Lhuissier (2002), ces travaux ne se sont guère interrogés sur la définition elle-même de la qualité de la viande. Pourtant, de nombreuses études récentes en économie comme en sociologie ont montré que, dans une économie de marché, la qualité joue un rôle important; ainsi, l'analyse des conventions (Eymard-Duvernay, 1989; Gomez, 1994; Thevenot, 1998) a-t-elle été largement utilisée pour expliquer la dynamique du secteur agro-alimentaire (Allaire et Boyer, 1995). L'idée de base est que plusieurs formes de qualification des produits sont possibles; de ce fait, les prix à eux seuls ne constituent pas un indicateur fiable de la qualité. Sur la longue durée, l'extension de nouvelles qualifications suppose la construction de cadres normatifs qui leur donnent de la généralité (Eymard-Duvernay, 2002). Le problème est que les conventions constituent un facteur de coordination qui, selon les différents auteurs, est considéré soit comme alternatif soit comme complémentaire à d'autres facteurs, tels que les prix et les normes. Dès lors, il est nécessaire de préciser le rapport entre normes, règles de droit et conventions. Si la règle de droit a besoin des conventions (des usages et de la coutume aurait-on dit au XIX^e siècle), ces dernières sont souvent disciplinées par le droit qui en précise le contenu et les modalités d'application. Afin de préciser cet aspect, nous étudierons les différentes formes d'interventions sur le marché de la viande au XIX^e siècle et leurs modalités de mise en œuvre (Svorny, 2000). Nous montrerons que, contrairement à ce que d'innombrables travaux ont fait (voir, notamment, Bourguignon et Lévy-Leboyer, 1985; Caron, 1995; Crouzet, 1985; Friedenson et Straus, 1985, et, parmi les précurseurs d'une approche plus nuancée: Hirsch, 1991), l'opposition entre normes et marchés constitue une invention historiographique et idéologique. Les travaux classiques de Weber (1971), Polanyi (1983) et, plus récemment, de Fligstein (2001) constituent des références importantes à ce sujet. L'approche wébérienne au droit permet en effet d'inclure la construction des normes dans la dynamique historique de l'économie, tout en rendant compte de leur appropriation de la part des acteurs économiques et sociaux. L'ouvrage classique de Polanyi inclut ce processus dans un cadre historique pertinent, à savoir la construction des économies de marché, tandis que celui de Fligstein arrive à rendre compte des aspects les plus récents des économies capitalistes dans leur lien avec le jeu politique et institutionnel. Dans ces trois cas, les normes ne sont pas opposées aux marchés, mais elles sont nécessaires à leur construction et, dans le cas de Weber en particulier, à leur fonctionnement.

Pour notre part, tout en tenant compte de ces suggestions, nous y aurons recours moins pour trouver des réponses toutes prêtes que pour poser des questions pertinentes relatives à l'époque historique étudiée. De ce fait, à la différence de Max Weber et, en partie, de Fligstein, nous recherchons moins des « idéaux types » que des trajectoires historiques concrètes. Dans ce contexte, le but des politiques publiques et des acteurs ne sera pas déterminé a priori (par exemple: la stabilité

des marchés chère à Fligstein), mais identifié au cas par cas sur la base des matériaux de l'époque. Finalement, à la différence de Polanyi, nous n'aurons pas une intervention des normes de droit seulement lors de la construction des économies de marché (par exemple, pour la mise en place des droits de propriété), mais également lors de leur fonctionnement. Et, à ce sujet, nous montrerons qu'il ne s'agit pas d'opposer le « libéralisme » des trois premiers quarts du XIX^e siècle à l'interventionnisme ou au régulationnisme postérieur (« la grande transformation »). Au contraire, un mélange (dont le contenu sera à justifier) de ces deux formes de construction et de discipline des marchés se présente tout au long de la période étudiée ; les présupposés et les implications de ce résultat dépassent le cadre du marché de la viande et permettent de s'interroger sur les modalités de fonctionnement des « économies de marché ».

Le marché réglementé 1791-1858

Les années qui vont de 1791 à 1858 sont habituellement celles de la réglementation du marché de la viande et, en tant que telles, opposées à la seconde moitié du siècle qui, elle, aurait connu le succès du libéralisme. Afin de mieux qualifier ce partage et en saisir la pertinence, il faut entrer dans le détail des dispositifs de réglementation et d'échange. Nous commencerons par rappeler les normes disciplinant les marchés, avant d'examiner les circuits et les marchés.

Les normes d'accès au marché

Les règlements portent sur trois aspects principaux : l'accès au marché, la fixation des prix et les règles sanitaires. Nous étudierons ici le premier instrument de la réglementation, réservant les deux autres aux sections suivantes. La théorie économique traditionnelle, ainsi qu'une bonne partie de l'historiographie, associe le *numerus clausus* au monopole et aux corporations. Une littérature néo-institutionnaliste plus récente tend néanmoins à distinguer deux modalités principales de limitation d'accès au marché (via une concession ou via un examen préalable) et en souligne l'efficacité (pour une synthèse, voir Der Hartog, 2000).

Ces approches standard ont du mal à trouver une confirmation empirique sur le marché de la viande en France au XIX^e siècle où, comme c'était déjà le cas au XVIII^e siècle (Abad, 2002 ; Ferrières, 2002 ; Garnier, 1997, Lachiver, 1984 ; Moriceau, 1999 ; Tuffery, 1998), la boucherie connaît alternativement de longues périodes pendant lesquelles le nombre de boucheries est réglementé, puis des intervalles où l'accès au marché est libre. Ce dernier cas se présente entre 1791 et 1811, tandis que le *numerus clausus* est adopté entre 1811 et 1825, puis, après une courte parenthèse de libéralisation, réintroduit en 1828. Ce n'est qu'en 1858 que la boucherie parisienne est définitivement libéralisée (Joubert, 1851, pp. 33-34).

Qui est derrière ces revirements ? De manière générale, les marchands s'opposent au *numerus clausus*, en espérant par là profiter de la concurrence entre les bouchers. Au contraire, ces derniers sont le plus souvent favorables à la réglementation

du marché, surtout si elle s'accompagne de la mise en place d'un système de financements privilégiés (la Caisse de Poissy), hérité de l'Ancien Régime (Abad, 2002).

Cependant, ces mesures ne dépendent pas uniquement de la force relative de ces groupes de pressions, mais également des orientations des administrations. A cette époque, le but affiché des politiques économiques ne correspond pas à ce que nous pourrions imaginer sur la base des modèles économiques actuels. Il ne s'agit pas de maximiser l'efficacité et minimiser les coûts, ni de contrecarrer les imperfections du marché, mais plutôt de disposer de suffisamment de viande de bonne qualité et à un prix donné pour que l'ensemble de la population urbaine ait accès à ce produit. Il s'agit dans le même temps de maintenir des hiérarchies prix-qualité qui, elles, renvoient à un ordre social déterminé (*Mémoire sur le commerce de la boucherie*, 1838; La Pilorgerie, 1841; Bizet, 1847, *Journal de la Chambre syndicale de la boucherie de Paris*, plusieurs années). Sur le plan rhétorique, tous, administrateurs, commentateurs, associations professionnelles des marchands et des bouchers justifient les mesures proposées par l'ambition de limiter la spéculation (pratiquée, bien entendu, par les autres) (Bizet, 1847, appendice, pp. 315-410; Joubert, 1851; Lhuissier, 2002). Ils ont pour cela recours, tantôt de manière explicite, tantôt plus implicitement, à deux modèles différents. Les partisans du *numerus clausus* considèrent la concurrence comme synonyme de spéculation, de hausse des prix et de fraude sur la qualité (Joubert, 1851, p. 29, 46 et 47); inversement, leurs opposants montrent que c'est précisément le monopole des bouchers qui provoque de telles distorsions (Menant et Caulet, 1901).

En réalité, la dynamique des prix ne permet de confirmer ni l'une ni l'autre théorie; ainsi, entre 1811 (date de réglementation de la boucherie) et 1825 (libéralisation), le prix de gros des animaux tend à baisser pour toutes les qualités de viande. Ensuite, entre 1825 et 1829 (années de libéralisation), le prix augmente avant de baisser à nouveau entre 1829 et 1837 (Husson, 1875, pp. 217-227). Cependant, précisément à partir de ce moment et jusqu'en 1858, les prix ne cessent d'augmenter (à l'exception des années 1848-1852). Si les années 1811-1837 semblent donc confirmer l'argument régulationniste, inversement, celles qui vont de 1838 à 1858 soutiendraient plutôt la thèse «libérale». C'est-à-dire que la représentation traditionnelle du marché en termes de demande, d'offre et de prix ne permet pas d'expliquer la dynamique du marché de la viande en France à l'époque étudiée. Pour en rendre compte, il faudra tenir compte de deux éléments ultérieurs, à savoir les règles du marché et le processus de qualification des produits.

Le déroulement des marchés en période de réglementation

Au préalable, il est important de distinguer le marché en tant que lieu physique, du marché en tant qu'échange micro (la transaction) et du marché en tant que mécanisme de régulation macro. Ces différentes formes du «marché» s'appuient sur plusieurs éléments à la fois: des règles informelles, des conventions de qualité, des savoir-faire et, finalement, des normes différentes, à commencer par

les règlements en matière de prix, jusqu'aux normes de production et/ou de dépeçage et aux règles de droit des contrats. Nous commencerons par étudier la vente au détail avant de passer aux marchés de gros.

La vente au détail

Nous savons que, jusqu'en 1858, le prix de la viande au détail est fixé par des règlements : de quelle manière ?

Les autorités municipales, censées fixer le prix au détail, s'appuient dans cette opération sur les mercuriales des prix de gros ; en même temps, elles essaient de tenir compte de leur objectif qui consiste à permettre l'accès à la viande de la partie la plus large possible de la population. En présence d'une hausse des prix de gros, les bouchers essaient d'obtenir l'autorisation d'augmenter le prix, sachant qu'ils seraient vite condamnés en cas de hausse non autorisée (*Note pour les bouchers de la ville d'Etampes*, 1859). Cependant, les autorités municipales n'accordent que difficilement cette hausse (lettre de sieur Mailhat et Marguerite Blazy et lettre de Jean Maihat, 1889). Comment dès lors les bouchers s'en sortent-ils et comment les villes s'approvisionnent-elles en viande ?

À l'intérieur de ce cadre réglementaire strict, plusieurs soupapes sont admises. Certes, les prix au détail sont fixes ; et, même si l'administration évite d'accorder aux bouchers une hausse dès que les prix de gros augmentent, une croissance prolongée de ces derniers provoque, à terme, une modification des prix au détail admise par les municipalités. En échange, l'administration offre aux bouchers le même délai lorsque les prix baissent (Joubert, 1851, p. 47). Grâce à ces concessions réciproques, il s'établit un prix moyen rémunérateur non subordonné aux oscillations hebdomadaires ou mensuelles de la vente sur pieds.

Compte tenu de la rigidité relative des prix au détail par rapport aux prix de gros, les bouchers sont donc favorisés en période de chute des cours, mais ils doivent avoir la possibilité de tenir bon pendant les phases de hausse des prix de gros, ces dernières profitant aux marchands. L'accès au crédit, d'une part, la présence d'une clientèle stable, d'autre part, constituent alors des atouts permettant de faire face à la conjoncture défavorable (Joubert, 1851, p. 48). Le crédit exerce plusieurs influences à la fois : le boucher accorde le crédit à ses consommateurs et demande à son tour du crédit au marchand. Ce jeu dépend, certes, des relations personnelles et de confiance qui s'établissent entre les uns et les autres. En même temps, ces relations sont inscrites dans un cadre juridique précis. Les règles de droit établissent des exceptions importantes précisément lorsque bouchers et marchands en bétail sont concernés. Ainsi, le bétail destiné à l'alimentation de Paris est insaisissable par le créancier, ce qui permet de protéger aussi bien le marchand que le boucher lorsqu'ils sont endettés. En même temps, les bouchers, en tant que commerçants, ont une année pour se faire payer par les consommateurs finaux, sans que la continuation des fournitures puisse interrompre la prescription (code civil art. 2272 et 2274). Le créancier (le boucher à l'égard du consommateur, le marchand à l'égard du boucher, l'éleveur à l'égard du marchand) doit alors trouver d'autres moyens pour se protéger. C'est là qu'intervient l'organisation institutionnelle du

crédit sur le marché de la viande. Nous avons vu que la réglementation de l'accès à l'entrée sur le marché de la viande s'accompagne de la présence d'une caisse des bouchers (Caisse de Poissy). Il faut en effet que les bouchers et les marchands disposent de suffisamment de liquidité afin que le *numerus clausus* et les prix fixes au détail ne donnent pas vie à une baisse de la qualité de la viande vendue et à une insolvabilité accrue des bouchers. Inversement, il est nécessaire de limiter le nombre de bouchers, pour que chacun ait assez de ventes et, donc, de capacité à répondre aux attentes des garants (Mémoire déjà cité, 1838, p. 12; « Boucherie », in: *Encyclopédie du XIX^e siècle*, 1843, tome V, p. 712). Ce n'est pas un hasard si les époques de libéralisation de la seule entrée sur le marché de la viande (les prix au détail demeurant fixes) sont aussi celles où les boutiques sont le plus instables (Joubert, 1851, p. 34).

De manière générale, plus faible est la position financière du boucher et plus important sera le rôle de son autre bouée de sauvetage (en présence d'une hausse des prix de gros), à savoir la possibilité de mélanger des viandes de qualités différentes. Ainsi, dès le début du XIX^e siècle, les statistiques des mercuriales et les pratiques des bouchers font état de trois qualités de la viande de bœuf correspondant à trois parties différentes de l'animal. Cette classification ne se pratique que dans les grandes villes, elle est absente dans les campagnes. Une des raisons en est qu'en milieu rural on ne mange que la viande refoulée en ville. Or, la proportion entre les parties de la carcasse, et donc les qualités des morceaux, varie selon la race, l'âge, l'état de l'animal et son état d'engraissement. Le partage entre ces qualités n'est pas facile à faire. Une enquête menée en 1851 met en évidence le fait que les classifications des bouchers, des marchands, des éleveurs et des administrations ne coïncident pas toujours; les critères par espèce, par morceau de viande, par état de l'animal et par quantité de graisse se croisent, se font face, parfois se superposent (Lhuissier, 2002. Voir aussi Archives nationales C 1021, 1015 et 1016, citées dans ce travail). Il s'agit alors de comprendre de quelle manière des conventions de qualité en matière de viande se forment, et comment se passent les transactions. A ce sujet, il faudra distinguer les acheteurs publics (hôpitaux, armée, écoles) des particuliers. D'habitude, les premiers payent la viande moins chère que les seconds (Husson, 1856, pp. 160-171). Qu'exprime cette différence? Une viande de moindre qualité ou un plus grand pouvoir de négociation de ces institutions par rapport aux acheteurs particuliers?

Certains commentateurs de l'époque n'ont guère de doute: ces institutions achètent de la viande de qualité inférieure (Husson, 1856, p. 171). C'est d'ailleurs la raison pour laquelle, en 1849, une boucherie centrale est fondée; un agent spécial reçoit les viandes destinées aux établissements publics; il en vérifie la qualité et la distribue ensuite entre ces établissements.

Mais il faut aussi distinguer l'armée des autres institutions publiques; les hôpitaux et les hospices ont plutôt recours à la viande de deuxième qualité (Baillet, 1880, p. 39). Pour certains malades et dans certaines occasions, les hôpitaux achètent même du veau. Autrement dit, c'est surtout l'armée qui permet d'écouler les viandes qui seraient soit invendues soit bradées et qui joue le rôle de « dépurateur » du marché. Dans l'ensemble, les acheteurs publics permettent d'écouler des

viandes qui sont difficiles à caser sur les marchés parisiens et urbains en général. Et, inversement, ces acheteurs institutionnels contribuent au processus de qualification des viandes dans la mesure où les types de viande qu'ils achètent sont considérés comme étant de mauvaise « qualité » par les particuliers. Ces institutions contribuent ainsi à rendre plus souple le mécanisme de régulation du marché.

A cette issue contribue également l'arbitrage que fait le boucher entre les prix et les qualités dans ses rapports avec les particuliers. Ainsi, même si les prix sont fixes, les bouchers jouent avec le poids et avec la composition de la viande (Joubert, 1851, p. 6). Le prix au détail pratiqué est souvent une moyenne des prix des trois catégories. « *Ces pratiques constituent le débat journalier qui s'établit entre le détaillant et les ménagères. Ce débat se termine plus ou moins à l'avantage du marchand, suivant les ménagements qu'il croit devoir à sa pratique, l'insistance de celle-ci et surtout sa connaissance des morceaux, très répandue à Paris dans la petite bourgeoisie et les femmes du peuple, qui font elles-mêmes leurs achats.* » (Joubert, 1851, pp. 10-11).

De manière plus radicale encore, la présence d'os dans la viande vendue met en évidence l'interaction entre conventions, normes et marchés. Ce mélange constitue une pratique courante à l'époque et, en tant que telle, elle est prise en compte par les juges comme faisant partie des conventions entre le vendeur et l'acheteur (*Usage de la réjouissance dans le pesage de la viande de boucherie*, 1854).

Cependant, à l'intérieur de ce cadre général, le rapport entre prix et qualités se modifie selon le quartier, le groupe social d'appartenance de l'acheteur et ses relations avec le boucher. « *L'acheteur bourgeois, qui ne veut pas avoir à discuter les prix différents et variables de chacune des trois espèces de viande ou de chaque morceau du même animal, est dans l'usage de faire avec son boucher un arrangement en vertu duquel celui-ci fournit sans distinction les morceaux demandés en bœuf, veau et mouton à un prix unique.* » Cette pratique prend le nom d'abonnement. Même s'il est accordé en priorité aux acheteurs « bourgeois », son niveau (le prix de l'abonnement) change bien entendu dans les différents quartiers ; en particulier, il est plus élevé dans les quartiers riches.

Au contraire, pour les acheteurs qui n'ont pas d'abonnement, « et c'est la grande majorité », le prix de la viande se débat de gré à gré, selon l'espèce et le morceau demandé. L'évolution des catégories juridiques aide aussi : l'admission légale de la viande « faisandée » assouplit vers le bas le système décrit : des morceaux dans un état douteux peuvent être mis en vente. En ce cas, il faudra tenir compte de l'évolution des méthodes de conservation et de la possibilité que le consommateur se voit rétorquer d'avoir acheté de la bonne viande et de l'avoir gâtée ensuite chez lui. Cette marge de manœuvre ne peut être réduite qu'en assurant un suivi strict du produit et une inspection systématique des étals ; ce qui n'est pas le cas à l'époque. Comment, dès lors, faire face à la tentation des bouchers de profiter de cette situation aux frais des consommateurs ?

Une première solution consiste à attribuer au syndicat de la boucherie la responsabilité des contrôles en faisant levier sur l'effet de réputation que la mise en vente de viandes gâtées aurait sur l'ensemble de la profession. Vers le milieu du siècle, Joubert, chef des octrois de Paris, est persuadé de l'efficacité de cette forme de contrôle (Joubert, 1851, pp. 57-58).

Cependant, d'autres commentateurs sont moins optimistes. Selon Husson, le peu de saisies de viande corrompue s'explique par les connaissances insuffisantes des inspecteurs, plutôt que par l'autorégulation des bouchers et de leur syndicat (Husson, 1875, pp. 185-186).

Ces éléments réunis laissent imaginer que les coûts de transaction précédant l'achat seraient plus importants pour les groupes sociaux inférieurs. Ce qui ne veut pas dire que le rapport prix/qualité de la viande soit nécessairement plus élevé pour ces groupes, parce que, si en période de hausse de prix, la viande de troisième catégorie augmente davantage que celle de première et de deuxième catégories, inversement, elle baisse davantage en période de chute des prix (Husson, 1875, pp. 217-227).

A leur tour, ces oscillations se lient aux rapports qui s'établissent entre les bouchers des différents quartiers. Il arrive souvent que dans les quartiers riches, le boucher ne parvienne pas à écouler les bas morceaux, qu'il revend alors à ses collègues des faubourgs. Ce dernier mécanisme laisserait donc imaginer un financement des plus pauvres par les plus aisés et qui irait dans une direction opposée à celle des négociations et des mélanges des qualités dans chaque boucherie prise individuellement. En réalité, d'autres éléments contribuent à complexifier ce système. Des mécanismes de redistribution opèrent également par le biais des liens entre marché au détail et marché de gros, ainsi qu'entre les marchés parisiens, ceux des banlieues proches et ceux de province. Dans les pages qui suivent, nous allons examiner ces liens.

Marchés de gros et de demi-gros (criée et cheville)

Jusqu'à la libéralisation de 1858, les bouchers parisiens sont obligés de s'approvisionner sur les marchés de gros de Sceaux et de Poissy. En 1870, ces marchés sont réunis à la Villette, à la fois marché et abattoir. Les horaires des transactions sont strictement réglementés ; un son de cloche annonce l'ouverture et la clôture des ventes. Les négociations et le prix de vente dépendent de plusieurs variables : les relations personnelles entre le marchand et le boucher, la solvabilité de ce dernier et les délais de paiement et, enfin, son savoir-faire. Les bouchers expérimentés sont capables d'évaluer aussitôt le poids de l'animal et son rendement. Ils seraient également capables d'avoir une idée de la qualité de sa viande au toucher et à la vue. De plus, les bouchers sont protégés par la norme selon laquelle les marchands se portent garants des vices cachés des bestiaux vendus. Cette situation apparemment favorable aux bouchers accorde néanmoins plusieurs atouts aux marchands, notamment en ce qui concerne le rapport quantité-qualité dans le classement des races et des bestiaux. Ainsi, comme les bouchers le savent bien, le rendement de l'animal abattu, c'est-à-dire, selon le langage de l'époque, le rapport entre le poids vif et le poids net de l'animal abattu, dépend de plusieurs variables : l'âge, l'aptitude fonctionnelle de l'animal, son tempérament, sa race et l'alimentation. La qualification des races de bœuf se fait non seulement par les caractéristiques de la viande fournie, mais également par leur rendement. Selon le syndicat de la boucherie, les bœufs de première catégorie assurent un rendement (rapport entre poids net et poids vif) de 58-62 %, tandis que pour les

bœufs de deuxième catégorie, on descend à 52-56 % et pour ceux de troisième catégorie à 48-52 % (*Journal de la Chambre syndicale de la boucherie de Paris*, 1^{er} août 1886).

Le critère qualitatif renvoie donc à une mesure quantitative. Ainsi, les bœufs de l'arrondissement de Cholet, dans l'Anjou, sont considérés comme de première qualité avant tout du fait de leur rendement (rapport poids net/poids vif élevé) (Bizet, 1847, pp. 32-33). Cependant, la demande conséquente liée à ce succès encourage de nombreux éleveurs de la région à s'approvisionner en bestiaux dans les départements avoisinants, les engraisser et les vendre ensuite comme bœufs de Cholet. Le résultat n'est pas fameux : au fil des années la réputation des bœufs de Cholet s'estompe de sorte qu'en 1875, Husson les classe parmi ceux de deuxième catégorie (Husson, 1875, p. 194).

Autrement dit, la pertinence de la classification qualitative des viandes selon la race dépend de la stabilité des méthodes de l'élevage ; l'évolution de ces dernières tout au long du XIX^e siècle et surtout pendant son dernier quart pose un problème sérieux d'équivalence. Il s'agit de traduire des critères de classification par races en critères de classification par quantité, d'une part, en caractéristiques organoleptiques des morceaux, d'autre part. Or, cette opération est d'autant plus périlleuse qu'à la complexité des croisements et des sélections et à l'évolution des critères d'alimentation fait face une compétence inégale (et, dans l'ensemble, décroissante tout au long du siècle) des bouchers. Surtout en période de libéralisation, de nouvelles entrées sur le marché ne sont pas toujours synonymes de compétence et de savoir-faire. Autrement dit, en présence de compétences insuffisantes du fait des progrès techniques ou d'entrées accélérées sur le marché, l'écart entre les prix et les qualités risque de devenir plus important, sans qu'il y ait forcément asymétrie d'information. Les acteurs peuvent être pris de court par les changements des techniques et des marchés et partager une incertitude généralisée. Ce phénomène encourage l'apparition d'intermédiaires entre les marchands de gros et les bouchers qui devraient précisément permettre de faciliter les transactions. Cependant, cette mouvance est initialement confrontée à des normes qui, héritées de l'Ancien Régime, interdisent ces formes d'intermédiation de crainte qu'elles ne favorisent la formation de cartels oligopolistiques dominant le marché de la viande. Ainsi, l'ordonnance du 25 mars 1830 interdit aux bouchers parisiens de revendre sur pieds ou à la cheville les bestiaux achetés et les oblige à s'approvisionner exclusivement sur les marchés autorisés. Mais dès les années 1830, une certaine souplesse est introduite dans ce mécanisme ; des transactions de gros et de demi-gros ont bien lieu et sont tolérées en dehors des marchés aux bestiaux. La viande, abattue *extra muros*, est introduite par les bouchers forains et mise en vente à la halle à la viande et sur les marchés publics. Ces viandes ne peuvent se vendre qu'en morceaux et qu'au détail. Selon les statistiques de l'octroi, la viande à la main vendue à Paris s'élève à 944 000 kilos en 1819 et à 2,9 millions de kilos déjà en 1840 (Commission de 1841, appendice à Bizet, 1847, pp. 327-328). Au fil des années, restaurateurs, hôteliers, pensionnats, casernes, établissements publics ou privés et tout autre gros consommateur achètent de plus en plus sur ce marché qui présente en effet plusieurs avantages. Il élargit les rayons d'arrivage et permet aux bouchers, voire aux fermiers des départements limitrophes de la capitale, d'écouler les viandes

en excès; ils en retirent un prix supérieur à celui qu'ils auraient décroché sur place (Husson, 1875, p. 199), car, par sa conception même, ce type de marché écarte toute possibilité d'accord, voire de monopole, de la part des acheteurs (Joubert, 1851, p. 53).

En même temps, les prix à la criée sont inférieurs à ceux que les acheteurs auraient trouvés sur le marché de gros proprement dit. Selon certains observateurs, cette différence reflète celle existant entre les qualités des viandes; les viandes vendues à la criée sont moins fraîches, elles proviennent d'animaux dont on ne connaît pas bien l'état de santé, surtout qu'aucun suivi sanitaire et commercial n'est assuré (Commission de 1841, appendice à Bizet, 1847, p. 327; Husson, 1875, p. 166; Pommier, 1850). Ces observations ne sont pas neutres: elles sont le plus souvent le fait soit d'hygiénistes opposés aux marchés dérégulés, soit de marchands de gros et des gros bouchers intéressés à limiter l'essor d'un marché parallèle.

Pendant, il ne faut pas oublier non plus l'intérêt de certains éleveurs pour ce marché. Les bestiaux invendus sur les marchés de gros ne peuvent être reconduits et se vendent ainsi à des prix assez bas; ce risque est le plus souvent supporté par l'éleveur et non par le marchand emmenant les animaux sur Paris. C'est en tenant compte de ce fait que les éleveurs demandent l'autorisation de pouvoir abattre et vendre ces viandes dans un marché aux halles. La vente à la criée est ainsi autorisée en 1849. L'ambition est de faire face non seulement aux difficultés d'approvisionnement, mais aussi au tassement de la consommation parisienne (Bizet, 1847, appendice, p. 368).

Son succès est immédiat; une tuerie commissionnaire est aussitôt ouverte à Bagnolet; y sont dépecés les bestiaux dont la chair est ensuite emmenée au marché à la criée. Plusieurs éleveurs forment une société chargée de rassembler les bestiaux à conduire à Bagnolet. L'essor des transports ferroviaires évite le recours à des intermédiaires pour cette opération. A la différence des transactions sur les marchés aux bestiaux, les frais et les risques d'invendus cessent pour les éleveurs dès que l'animal entre à l'abattoir. Ce résultat n'empêche pas pour autant une concurrence stricte entre le marché à la criée et la vente dans les abattoirs faite par les chevillards.

Ces derniers, intermédiaires, achètent la viande aux marchands pour la dépecer et la vendre ensuite aux bouchers. Cette activité assure une réduction des coûts de transaction (négociation et déplacement) pour les bouchers, d'autant plus intéressés qu'ils manquent d'expérience (Pommier, 1870, p. 370). Ce n'est pas par hasard si le rôle des chevillards s'accroît avec la libéralisation du marché de la viande. Même si l'activité des chevillards est enregistrée dès les années 1830 (malgré son interdiction), elle ne prend de l'essor que lorsqu'elle est officiellement admise en 1849. Ainsi, en 1850, sur cinq cents bouchers environ, cent seulement achètent sur les marchés de gros de Sceaux et de Poissy, les autres s'approvisionnent auprès des chevillards.

Sur le marché de Poissy, le prix payé par les chevillards est habituellement inférieur à celui payé par les bouchers. Par exemple, en 1854, le prix moyen d'un bœuf acheté par les chevillards est de 434,40 francs, tandis que les bouchers le payent 458,20 francs. De même, un chevillard paie une vache 247,51 francs et un boucher 260,96 (Husson, 1875, p. 185).

La plupart des observateurs s'accordent sur le fait que ces prix inférieurs expriment une qualité également inférieure, du fait de l'achat d'animaux moins estimés et, probablement aussi, de contrôles sanitaires plus difficiles à faire une fois la viande dépecée. En même temps, ce résultat n'aurait pas été possible sans la libéralisation progressive et les moindres compétences des bouchers. Autrement dit, une anti-sélection ne peut se faire qu'en présence, à la fois, de conventions de qualité partagées *ex ante* et d'une difficulté à les évaluer *ex post*. C'est là moins une « tricherie » que le résultat d'un décalage entre, d'une part, l'innovation à un certain niveau de la filière et, d'autre part, des compétences inchangées, voire même réduites à d'autres niveaux de cette même filière. C'est précisément ce décalage qui conduira à remettre en cause les règlements et à accorder davantage d'importance au droit des contrats. Les effets distributifs de la réglementation ne sont pas étrangers non plus à ce virage.

Règlements et hiérarchies économiques

Pendant la première moitié du XIX^e siècle, à la question de comment obtenir assez de viande, de bonne qualité et à un prix contenu, les autorités répondent en créant un mécanisme qui s'articule autour du *numerus clausus* des bouchers, de prix fixes au détail et d'une caisse de garantie et de financement des bouchers. Ces trois éléments se lient les uns aux autres. Ainsi, le *numerus clausus* permet d'élever les garanties demandées et d'accorder à chaque boucher une clientèle relativement étendue et stable. Avec la Caisse de Poissy, cette mesure doit permettre aux bouchers de faire face aux fluctuations des prix de gros alors que les prix au détail sont fixes. Ces politiques ont pour objectif de permettre à la masse de la population urbaine d'avoir accès à la viande tout en évitant des effets d'anti-sélection et de décourager ainsi les investissements des éleveurs. Ce système, dont bénéficient les grandes villes – et notamment Paris – est financé en partie par les pouvoirs publics, en partie par la population rurale, et en partie par celle des banlieues des grandes villes. En effet, les trois qualités de la viande permettent d'opérer des compensations entre Paris et les départements, entre Paris et sa banlieue, puis, à l'intérieur de Paris, entre quartiers riches et faubourgs et, enfin, à l'intérieur de chaque quartier, entre groupes sociaux.

De manière générale, au fil du siècle, l'attraction de Paris sur les départements d'élevage s'accroît ; la formation des prix à Paris conditionne celle dans les autres départements. Ce qui ne signifie pas pour autant qu'un marché concurrentiel proprement dit se mette en place. Les écarts de prix sont importants, les différentes circulations de l'information rendent la spéculation possible. Dans les campagnes une seule qualité de viande est indiquée ; au XIX^e siècle encore, comme au XVIII^e, les campagnes voient leur ration de viande faiblement augmenter ; elles mangent le plus souvent les viandes qui sont refoulées à Paris. Et, même dans les villes de province où deux, voire trois qualités sont indiquées, le plus souvent, à égalité de prix, la qualité est inférieure à celle de Paris. De ce point de vue, il est possible de dire, avec Joubert, inspecteur aux octrois de Paris, que la province finance la consommation de Paris (Joubert, 1851, p. 17).

Le discours est plus complexe entre Paris et sa banlieue, puis à l'intérieur de Paris. Concernant le premier aspect, le succès du marché à la criée explique l'alignement progressif des prix des marchés limitrophes sur ceux de Paris. En effet, dans ces régions, les prix des viandes de première ou deuxième qualité sont souvent inférieurs à ceux pratiqués à Paris, tandis que le prix des viandes de troisième catégorie y est supérieur (Joubert, 1851, p. 54).

Il y aurait donc un double circuit des viandes inférieures entre Paris et ses banlieues ; les bouchers des beaux quartiers parisiens ont du mal à écouler leurs viandes de troisième qualité, qu'ils revendent soit aux bouchers des faubourgs soit à ceux des banlieues. Inversement, ces derniers, qui, par rapport à Paris, se trouvent confrontés à des prix de vente plus élevés pour les viandes de deuxième et de troisième qualité, mais à des prix inférieurs pour celles de première qualité, écoulent une partie de ces dernières viandes sur le marché à la criée de Paris.

Ce marché s'adresse surtout aux acheteurs institutionnels et aux hôteliers (ces derniers achetant le plus souvent par le biais d'intermédiaires), tandis que les viandes inférieures vendues dans les boucheries des faubourgs ou de banlieue finissent principalement sur les tables des particuliers parisiens les plus démunis ou sur celles des forains. Certes, les moins favorisés n'ont pas droit à l'abonnement chez le boucher et sont, de ce fait, pénalisés par rapport aux clients bourgeois et aisés. En même temps, comme ces derniers achètent à un prix moyen, voire relativement proche de celui des qualités élevées, un mélange de différentes qualités, ils risquent de financer l'achat des bas morceaux à bas prix des plus pauvres. Le résultat final dépend de la marge de négociation entre l'acheteur et le boucher, mais aussi des relations que ce dernier entretient avec les marchands et avec ses créanciers. En phase de hausse des prix de gros, d'habitude plus importante pour les viandes de qualité inférieure par rapport aux meilleures viandes, le boucher se trouve en difficulté et l'étendue et la stabilité de ses ventes lui permettent de réduire le recours au crédit.

Inversement, lorsque les prix de gros (surtout ceux des qualités inférieures) chutent, les bouchers accumulent et sont prêts à donner davantage de bonne viande à leurs abonnés.

Ce système s'appuie sur des règles de droit qui accordent la priorité à la libre volonté contractuelle hormis les situations où la santé publique ou la tromperie avérée entrent en jeu. Le mélange des qualités est tout à fait légal, tandis que le marchand demeure responsable vis-à-vis du boucher dans le cas de vices rédhibitoires des animaux.

La libéralisation des entrées sur le marché est toutefois difficile. Le nombre de bouchers finit en effet par dépasser les capacités de financement de la Caisse de Poissy, tandis que le nombre de consommateurs pour chacun d'entre eux se réduit. Les bouchers s'endettent, des phénomènes d'anti-sélection se manifestent aussi bien dans les rapports entre les bouchers et les consommateurs, qu'entre les bouchers et les marchands et, finalement, même les éleveurs ne sont guère encouragés à investir dans la qualité. C'est la raison pour laquelle toutes les tentatives de libéralisation partielle essayées pendant la première moitié du XIX^e siècle échouent et seule

une libéralisation radicale est possible. Ce virage se concrétise en 1858, soutenu à la fois par les marchands en bestiaux, par les nouvelles professions (chevillards, marchands à la criée) et par les municipalités elles-mêmes. Les marchands espèrent se libérer des garanties contractuelles à l'égard des bouchers, tandis que ces derniers visent à diversifier leurs sources d'approvisionnement et de financement. L'urbanisation, l'évolution des pratiques alimentaires (essor de la grillade, des repas hors maison) et la spécialisation de l'élevage ne sont pas étrangers à ce revirement ; le succès du credo libéral parmi les administrateurs contribue aussi à ce résultat. Plutôt que de l'essor spontané du libre marché, il s'agit là du changement des formes et du contenu de la régulation. Des normes *ad hoc* bâtissent de toute pièce un marché « concurrentiel », en réalité un mécanisme suivant lequel la liberté formelle des engagements contractuels est soumise à des exceptions de plus en plus contraignantes. Détaillons à présent ces normes, ainsi que leur impact sur les hiérarchies économiques.

Le marché libre

En 1858, l'ensemble du système réglementaire est démantelé : la Caisse de Poissy est supprimée, les bouchers peuvent s'approvisionner où ils le souhaitent et les prix de la viande sont libres. Sur le plan politique, cette évolution correspond à l'idéologie dominante sous le Second Empire : les bienfaits du marché sont inscrits dans un cadre paternaliste. C'est dans ce contexte que, par exemple, on adopte plusieurs normes sur les fraudes et les falsifications alimentaires (loi du 27 mars-1^{er} avril 1851 élargie aux boissons en 1855) : il s'agit désormais moins de produire des interdits que d'élargir l'application du code pénal aux questions de sécurité alimentaire. L'idée sous-jacente est que, afin d'écartier le risque d'émeutes comme en 1848 et à défaut de pouvoir améliorer le pouvoir d'achat des salariés, il est nécessaire d'améliorer la « qualité » des denrées alimentaires, mais dans un cadre strictement légaliste et microéconomique. Ce même principe conduit Napoléon III lui-même à mettre en place en 1855 une commission visant à établir l'efficacité du système de taxation de la viande à Paris. Le but affiché était, une fois de plus, d'assurer les travailleurs d'une viande de qualité suffisamment bonne et à des prix accessibles. L'enquête montre en effet que la réglementation, du fait des informations incomplètes de l'administration, conduit à une anti-sélection qui ne profite guère aux salariés. Autrement dit, la mise en place institutionnelle d'un marché concurrentiel passe par l'idée que les pouvoirs publics n'ont pas accès à une information aussi complète que celle des marchés (via les prix) ; cet argument, s'il permet de justifier le démantèlement des institutions publiques de régulation des marchés, n'empêche pas pour autant de développer des normes contractuelles fixant les règles du jeu de l'échange. Cette opération sur les marchés urbains de la viande accompagne la restructuration de l'élevage ayant lieu précisément sous le Second Empire (intensification et sélection des races) et, de manière générale, reflète la montée des nouvelles élites de notables, liés aussi bien à l'agriculture et à l'élevage qu'aux nouveaux systèmes de transport (chemins de fer essentiellement) qui vont permettre la mise en place d'un véritable marché national. Encore faut-il évaluer l'impact de ces mesures sur la dynamique économique.

Si l'on adoptait la théorie économique standard, on devrait alors s'attendre à ce que les prix se forment désormais sur la base du jeu de la demande et de l'offre ; la libéralisation serait censée provoquer une amélioration de la qualité (à égalité des prix) ou, inversement, une baisse des prix à qualité égale. Finalement, selon cette approche, le nombre de boucheries devrait augmenter du fait de la suppression du monopole ; par la suite, l'efficacité économique permettrait de sélectionner les meilleures boucheries. Qu'en est-il de ce modèle dans la réalité ?

La discipline de l'échange et l'accès au marché

Même si les règlements administratifs en matière d'entrée sur le marché sont supprimés, d'autres règles relevant du droit administratif apparaissent ; elles concernent surtout la qualité sanitaire de la viande. Autrement dit, l'accès au marché n'est plus lié à l'inscription du boucher à une association, au paiement d'une taxe ou à une autorisation administrative, mais, de manière indirecte, à la définition de la qualité marchande et surtout sanitaire de la viande. En même temps, cette opération n'est jamais simple et son résultat n'est pas déterminé d'avance. Ainsi, les municipalités se voient-elles confier, dès les années 1850 et encore plus à partir de la fin des années 1870, des pouvoirs de réglementation et d'inspection des denrées alimentaires. Quoique relativement peu nombreux et mal équipés, les inspecteurs surveillent aussi bien les abattoirs que les boucheries. Leur travail se heurte cependant à plusieurs ordres de problèmes et tout d'abord à leurs compétences : de quel type de savoir-faire sont-ils censés disposer afin de légitimer leur action ?

Pendant une bonne partie du XIX^e siècle, le savoir-faire des inspecteurs s'ancre à celui des bouchers : le toucher, la vue, l'odorat, en un mot, l'expertise organoleptique domine. Au contraire, à partir du dernier quart du XIX^e siècle, ce savoir-faire traditionnel est remis en cause, du fait, à la fois, de l'émergence de la science vétérinaire, du rôle de la science dans le débat public et, finalement, de l'attention grandissante réservée aux épidémies et à la qualité sanitaire de la viande. L'inspection de la boucherie à Paris est réorganisée par l'arrêté du 30 décembre 1878 ; l'année suivante, l'inspection des viandes est confiée à des vétérinaires nommés par concours ; en 1890, leur nombre s'élève à 57 (Morot, 1892). Dans ce contexte, non seulement les hygiénistes, mais aussi une partie du monde politique invoquent le recours à des vétérinaires plutôt qu'aux anciens inspecteurs. Quant aux professionnels (bouchers, marchands, chevillards), ils sont partagés, non seulement entre groupes professionnels, mais aussi à l'intérieur de chaque groupe, selon la conjoncture économique et politique et leurs intérêts immédiats. Ainsi, un boucher qui voit la qualité de sa viande contestée par un inspecteur vétérinaire invoque-t-il l'incertitude de la science et l'impossibilité à établir la qualité de la viande par la seule expertise scientifique. Bien entendu, ces mêmes arguments sont mobilisés si l'inspecteur ne dispose pas d'une formation de vétérinaire. Du coup, les inspecteurs qui saisissent des viandes soupçonnées d'être issues d'animaux malades (à l'époque étudiée, c'est le cas surtout de la tuberculose) se voient attaqués en justice par les associations professionnelles concernées. Des procès dans ce sens ont lieu à Paris, comme à Dijon, à Lyon, comme à Grenoble ; les associations professionnelles ont

souvent beau jeu de démontrer que les saisies étaient injustifiées du fait de l'incertitude scientifique sur les modalités et la possibilité elle-même de la transmission de la tuberculose bovine à l'être humain et, surtout, sur l'état d'avancement de la maladie qui justifierait l'interdiction de vente de l'ensemble de la carcasse et non pas seulement de certains morceaux.

Ces difficultés des administrations deviennent plus importantes encore du fait que les critères de saisies ne sont pas uniformes dans les différentes villes ; par exemple, une viande interdite à Grenoble peut être admise à la vente à Paris. Cependant, si le Second Empire n'arrive pas à mettre en place une loi nationale, le règlement de 1882 (article 90) ne définit pas non plus dans des termes assez précis le rôle des vétérinaires dans les abattoirs et, de ce fait, n'est pas interprété de manière uniforme par les municipalités (Morot, 1892).

En même temps, à partir des années 1880, la liste des maladies permettant à l'acheteur d'exercer soit l'action en garantie (du fait des vices cachés), soit l'action en nullité (en présence d'une maladie contagieuse) ne cesse de s'allonger. Ce phénomène est lié à l'usage grandissant de la science dans le débat public et à la pression politique des hygiénistes. Cependant, les lobbies économiques posent un problème crucial : qui est censé payer pour cette sécurité accrue ? En particulier, qui, entre le consommateur, le boucher, l'éleveur, le marchand, l'Etat et les municipalités, est censé supporter les coûts de l'abattage des bêtes et/ou de la saisie des viandes soupçonnées corrompues ?

Au tournant du siècle, ce débat oppose ceux qui voudraient faire supporter ce poids aux professionnels et à leurs assurances et ceux qui, au contraire, estiment que l'Etat devrait se charger de ces indemnités. Jusqu'à la Première Guerre mondiale, c'est la première solution qui l'emporte, d'où l'essor des caisses mutuelles et des coopératives d'éleveurs (Bourdieu *et al.*, 2004). Cette issue confirme que l'usage de l'argument sanitaire à des fins économiques et normatives ne donne pas des résultats strictement prédéterminés à l'avance ; au contraire, cet usage, tout en étant encadré par les règles de droit, se fait sur la base de négociations entre professionnels et entre administrations. Ces négociations répondent à des intérêts différents (économiques, de prestige, administratifs), tantôt convergents tantôt divergents. Si les contrôles imposés en matière de tuberculose ne plaisent guère aux professionnels, d'autres exemples témoignent de situations tout à fait opposées, dans lesquelles l'argument sanitaire est mobilisé à des fins strictement commerciales. Ainsi, après plusieurs tentatives échouées, le syndicat parisien de la boucherie arrive à faire interdire le colportage des viandes dans la capitale en évoquant le danger de la transmission de la tuberculose via les « miasmes » provoqués par ces viandes (Conseil d'hygiène et de salubrité de la Seine, rapport de Nocard sur la demande d'abrogation de la loi qui autorise le colportage des viandes, 1894, compte rendu par G.D. in : *Revue d'hygiène et de police sanitaire*, 1895, pp. 221-222).

De même, les associations des marchands importateurs, avec le soutien d'une partie des bouchers de la capitale, arrivent à obtenir, en 1888, qu'un décret du ministère des Finances relatif à l'importation des viandes distingue les viandes « ordinaires » des filets et des aloyaux ; les premières doivent être importées avec le

poumon et le foie de la bête attachés, afin de vérifier la présence éventuelle de foyers de tuberculose. Au contraire, les seconds peuvent être importés en pièces isolées.

Malgré les critiques du Comité consultatif d'hygiène (Brouardel et Charrin, 1887), les morceaux cités gardent leur qualification de viandes de « luxe » par l'effet conjoint des marchés et des normes les concernant ; les morceaux sont « bons » non seulement parce que le savoir-faire traditionnel des bouchers et certaines hiérarchies marchandes les reconnaissent comme tels, mais aussi parce que, exempts de contrôles, ils peuvent être commercialisés malgré le risque sanitaire. On serait même tenté de trouver là un usage strictement commercial de l'argument sanitaire : certains morceaux deviennent de luxe précisément parce qu'on décrète qu'ils ne possèdent pas de tuberculose. Ce décret, qui restera en vigueur jusqu'en 1912, contribue largement à l'essor de la grillade aux dépens du bouilli qui a lieu précisément à cette époque.

En résumé, pendant la seconde moitié du XIX^e siècle, la « libéralisation » du marché de la viande constitue en réalité un nouveau mélange de normes et de formes de discipline des marchés. En particulier, alors que les formes traditionnelles de la réglementation (prix fixes, limites à l'entrée sur le marché) s'estompent, d'autres formes d'intervention se développent. Elles s'appuient sur des normes sanitaires qui posent des limites à la liberté contractuelle. Presque toujours justifiés au nom du consommateur et de la santé publique, ces dispositifs arrangent souvent (mais pas toujours) les professionnels. Autrement dit, les nouvelles normes sanitaires permettent à la fois de stabiliser et de hiérarchiser les marchés. C'est là qu'elles se croisent avec les critères classificatoires plus strictement commerciaux. Dans les pages qui suivent, nous allons examiner la manière dont les classifications qualitatives des morceaux interviennent dans le fonctionnement du marché « libéral ».

Prix, qualités et classifications

Malgré la réforme de 1858, la classification de la viande en trois qualités et trois prix correspondants se maintient tout au long de la période étudiée (1858-1914). En l'absence de règlements, qu'expriment ces classifications ?

Sur le plan légal, à la différence de la période précédente, les critères administratifs sont caducs et les sanctions relevant de cet ordre ne sont donc plus prises en compte. En revanche, la tromperie sur la qualité demeure une catégorie importante du droit civil et pénal. De ce fait, l'acheteur qui aurait reçu une viande de deuxième qualité payée au prix de la viande de première qualité, expressément demandée, peut attaquer en justice le vendeur. Cependant, cette action en justice peut rencontrer plusieurs problèmes. Le prix, déjà, à lui tout seul, ne permet pas de la justifier. Comme les prix sont libres, un boucher pourrait aisément vendre de la viande de deuxième catégorie au prix de la viande de première qualité, à la condition que la hiérarchie entre ces morceaux soit maintenue et affichée. Quant au consommateur, il doit démontrer qu'il avait bien demandé de la viande de première qualité et que le vendeur l'a trompé. Aussi, cette preuve étant difficile à apporter et la procédure coûteuse par rapport au gain espéré, l'action en justice est

difficilement engagée, sauf, bien entendu, par les acheteurs institutionnels (armée, écoles, hôpitaux) qui peuvent miser à la fois sur les quantités achetées et sur un cahier des charges qui permet de vérifier aisément les intentions de l'acheteur et les pratiques du vendeur.

Mais, si tel est le cas, alors de quelle manière les évaluations qualitatives se font-elles et quel est leur rapport avec les prix ?

En l'absence de règlements, cette appréciation est laissée aux parties, qui doivent dès lors s'accorder sur l'échelle qualitative. Il reste à savoir de quelle manière se fait cette opération.

En 1886, Villain, inspecteur des viandes, observe que *« la plupart des auteurs ont essayé d'établir une distinction par qualités ; dans les mercuriales de tous les marchés, cette division subsiste encore, de même que dans tous les cahiers des charges des administrations publiques. »* Ces prix et ces qualités sont-ils les mêmes pour tous les acteurs concernés ? Pas vraiment : *« il n'est pas facile, admet Villain, de donner une ligne de démarcation »* entre les qualités ; *« pour beaucoup de marchands, c'est l'engraissement qui fait la première qualité, pour d'autres, l'abondance de la graisse ne suffit pas, il faut y joindre l'influence de la race et de la nourriture ; l'âge doit être également pris en considération »*.

Villain distingue trois qualités selon la race et la quantité de graisse sur l'animal ; à cela, il ajoute trois sortes de viande qui, elles, distinguent plutôt les différents muscles et parties de l'animal (Villain, 1890).

Les professionnels auraient recours à plusieurs indices de qualité à la fois : au critère traditionnel lié à la quantité de graisse et à la race s'ajoute en effet une différenciation des morceaux d'après l'anatomie de la bête. Cependant, entre 1870 et 1914, la notion de « qualité » de la viande est soumise à des changements importants qui portent avant tout sur la « qualité absolue », c'est-à-dire sur les caractéristiques organoleptiques et la nature de la graisse, à son tour liée à l'alimentation de la bête. Ces modifications conditionnent la « qualité relative », c'est-à-dire l'identification des morceaux et la coupe. Du côté de la demande, l'essor de la grillade à côté du bouilli fait que la quantité de graisse ne constitue plus le principal facteur de hiérarchisation. La tendreté de la viande devient aussi importante, tout comme sa fermeté. Cette évolution se lie à l'urbanisation et au développement des repas hors maison, à la réduction du temps familial disponible pour cuire longtemps la viande. Du côté de l'offre, cette dynamique s'appuie sur l'essor de la sélection des races et de l'élevage destiné à la consommation (jusqu'à ce moment, à quelques exceptions près, l'abattage avait lieu seulement après que le bœuf ne pouvait plus labourer et la vache fournir du lait, donc, dans les deux cas, en âge plutôt avancé) (Bizet, 1847, pp. 32-61 ; Aymard, 1997 ; Duby et Wallon, 1976, pp. 225-229, 397-402).

Nous avons atteint là un résultat important : les classifications qualitatives ne disparaissent pas avec les règlements, mais, au contraire, elles jouent un rôle important sur le marché libre, dans la mesure où elles constituent la référence sur la base de laquelle il est possible de vérifier les engagements contractuels. De même qu'à l'époque précédente, les usages commerciaux (par exemple : le mélange de qualités différentes, la présence d'os, etc.) seront pris en compte. La difficulté, pendant la se-

conde moitié du XIX^e siècle, est que ces usages sont soumis à des changements importants. Ainsi, la présence d'os ou le mélange de qualités se justifiait par la domination du bouilli ; l'essor de la grillade ne permet plus ce genre d'opération. La souplesse des engagements (les accords informels à prendre en considération par le droit judiciaire) passe moins par ces mélanges que par le niveau de tendreté de la viande et par sa qualification (par exemple, rumstecks et ses variantes). Cette évolution du processus de qualification des morceaux s'accompagne de celle des catégories socio-économiques agissant sur le marché de la viande.

Marché « libéral » et hiérarchies économiques

La suppression de la Caisse de Poissy accompagne la libre entrée sur le marché. Le résultat en est une plus grande instabilité des bouchers, le développement des chevillards, une baisse initiale du prix de la viande suivie d'une hausse qui, à la différence des hausses en régime réglementé, concerne désormais surtout le prix des viandes de qualité supérieure. Les autres viandes sont de plus en plus difficiles à placer, malgré l'essor du marché à la criée et le réservoir de ventes offert par les banlieues (Baillet, 1890). Dans ce contexte, ce sont alors les acheteurs institutionnels qui soutiennent le marché des viandes inférieures. Plusieurs sources font en effet état de la distinction de la « viande de troupe », à savoir la viande de troisième qualité, voire même de qualité inférieure, refusée par les consommateurs parisiens, mais achetée par l'armée (Baillet, 1890, pp. 7-39). Cependant, pendant le dernier quart du siècle, les adjudications de l'armée sont plus exigeantes en termes de qualité. En particulier, les normes sanitaires deviennent plus strictes et les viandes davantage variées. Ce qui n'empêche pas de garder une fourchette assez large concernant l'âge des bêtes achetées (entre trois et dix ans pour le bœuf et pour la vache), c'est-à-dire une qualité relativement basse par rapport à celle qui est en train de se définir au même moment, dans les rapports entre particuliers, sur la base des changements évoqués dans les critères d'élevage et de consommation (Archives nationales BB 18 6023, ministère de la Guerre, direction générale du personnel et du matériel, circulaire aux intendants, 26 août 1876 ; *Bulletin officiel du ministère de la Guerre*, partie réglementaire, 1894, n° 56, pp. 667-682 : Instruction sur le contrôle et l'inspection de la viande destinée à l'alimentation des troupes, 4 décembre 1894).

Quel est l'impact de ces changements institutionnels sur la boucherie ?

Le prix de gros baisse jusqu'en 1865, augmente, puis amorce une nouvelle baisse dans les années 1880. L'impact de la libéralisation sur le nombre de bouchers est évident : entre mars 1858 et décembre 1859, 131 nouvelles boucheries sont ouvertes, pour atteindre le nombre de 1 388 en 1873 (Husson, 1856, p. 184). Tout au long des années 1880, le nombre d'étaux à Paris ne cesse de s'accroître en passant de 1 649 en 1883 à 1 914 en 1890 (*Journal de la Chambre syndicale de la boucherie de Paris*, 19 octobre 1890). Cependant, la taille des boucheries et leur spécialisation se modifient. Ainsi, en 1855, sur 501 étaux, 70 vendent environ 3 000 kg par semaine ; 300 vendent environ 1 780 kg et 131 : 1 125 kg (Menant et Caultet, 1901, p. 601).

Après trente ans de liberté, en 1888, le cadre a profondément changé. Une enquête menée par le syndicat de la boucherie sur demande de la préfecture de la Seine classe les étaux en sept groupes; à la différence de l'enquête précédente, cette fois-ci les boucheries sont classées non seulement par quantité de viande débitée, mais aussi par leur clientèle. Selon le premier critère de classification, on remarque, par rapport à 1855, un très large pourcentage de petites boucheries, débitant moins de 1 000 kg par semaine (un millier sur 2 100, alors qu'elles étaient absentes dans la première enquête). Au contraire, les boucheries de taille intermédiaire (débitant 1 000-2 000 kg par semaine) qui constituaient la quasi-totalité (431 sur 500) des boucheries en 1855 se réduisent en chiffre absolu et en pourcentage (350 sur 2 100). Finalement, les très grandes boucheries débitant au moins 3 000 kg de viande par semaine augmentent en chiffre absolu, tout en conservant un pourcentage plus ou moins inchangé par rapport à 1855 (310 sur 2 100 contre 70 sur 500).

L'enquête de 1888 permet également de classer les boucheries selon leur type de clientèle et par catégorie de viandes vendues. Ainsi, une dizaine de grandes boucheries fournissent les acheteurs publics; une quarantaine de boucheries approvisionnent hôtels et restaurateurs, avec un débit de 2-3 000 kg par semaine; 200 bouchers débitent «à la casse» des morceaux découpés à l'avance (7 à 12 bœufs, 15 à 25 veaux et 70 à 100 moutons par semaine); 300 bouchers vendent de bas morceaux ou revendent des morceaux de choix provenant de leurs confrères des quartiers riches (3-5 bœufs, 4-6 veaux, 25-30 moutons par semaine); 200 bouchers vendent 2-3 000 kg par semaine à des particuliers.

Au début du siècle, ce cadre est presque inchangé si ce n'est une hausse importante des boucheries pratiquant «la casse» (Menant et Caultet, 1901, p. 602). C'est-à-dire qu'une certaine segmentation par type de viande et de clientèle s'accompagne d'une différenciation des boucheries en termes de quantités débitées.

Ce résultat est lié avant tout au nouveau rapport instauré entre normes (de qualité) et marché: la suppression des règlements et l'importance accrue accordée au droit des contrats (mais dans le cadre de limites plus importantes imposées par les pouvoirs publics) imposent deux solutions aux bouchers: ils peuvent soit essayer de fidéliser la clientèle d'un quartier particulier, soit jouer sur leur grande taille et sur la diversification. Dans le premier cas, la confiance interpersonnelle prime, dans le second c'est bien la diversification dans le cadre des nouvelles normes contractuelles qui permet de réduire le risque (sanitaire et commercial). La comparaison des comptabilités des boucheries entre 1855 et 1888 permet de confirmer cet argument. On constate une hausse du volume d'affaires, mais une baisse des marges de profit. Les stratégies de vente changent selon les quartiers. Ainsi, les bouchers des quartiers riches vendent essentiellement des morceaux choisis; ils s'approvisionnent à la criée ou auprès des chevillards en achetant seulement des viandes dépecées; ou bien, ils continuent à acheter eux-mêmes les bestiaux et ils doivent alors trouver une manière d'écouler les bas morceaux, difficiles à vendre dans les quartiers aisés. D'où l'intérêt de ces bouchers à se concentrer et à débiter sur un grand volume d'affaires. Inversement, les boucheries situées dans les quartiers populaires privilégient les morceaux de deuxième et troisième catégories; en ce cas aussi, il faut choisir d'acheter ou non les bestiaux entiers. Cette dernière

solution est la plus profitable pour les boucheries placées dans les quartiers de moyenne bourgeoisie, où les différents morceaux s'écoulent (Menant et Caillet, 1901, p. 603).

Cette différenciation progressive s'inscrit dans un cadre où deux tendances générales s'imposent : la baisse des marges de profit et la moindre compétence des bouchers. D'où le succès des deux marchés de demi-gros, la vente à la criée et la vente à la cheville, de plus en plus en compétition entre eux. Ainsi, les chevillards s'appuient sur l'argument sanitaire (les viandes foraines ne sont pas contrôlées) pour obtenir que le marché à la criée soit transféré dans un hall du marché de la Villette. Les courtiers institués par la loi du 18 juillet 1866 sont censés organiser ces ventes (enchères et lotissement) (Thomas, 1873, pp. 149-153). Le résultat en est une hausse importante des prix à la criée qui se rapprochent considérablement des prix pratiqués sur le marché de gros (Husson, 1875, pp. 223-224).

Avant 1854, on comptait 38 chevillards dans les abattoirs parisiens ; ils sont 159 en 1872 (Husson, 1875, p. 184). Ils pratiquent toujours des prix inférieurs à ceux du marché de gros de la Villette. Cet écart, qu'exprime-t-il ? Un plus fort pouvoir de négociation des chevillards, ou le fait qu'ils achètent des bêtes de qualité inférieure ?

Plusieurs commentateurs de l'époque penchent pour cette dernière solution : les chevillards vendent à des bouchers aux moindres compétences ou qui ne prêtent guère d'attention aux exigences qualitatives de leurs clients (Husson, 1875, p. 185). En même temps, cette interprétation paraît être pertinente pour les années 1850 et 1860, c'est-à-dire à une époque où la libéralisation encourage de nouveaux bouchers peu compétents à avoir recours aux chevillards. Par la suite, avec la stabilisation du marché de la viande, la réunion du marché et des abattoirs à la Villette et surtout avec la constitution des syndicats professionnels, y compris celui de la boucherie de gros qui se sépare en 1886 du syndicat de la boucherie au détail, le prix obtenu par les chevillards auprès des marchands doit se lier aussi à la masse de leurs achats et à leur pouvoir de négociation (Haddad, 1995).

A partir de ce moment et jusqu'à la Première Guerre mondiale, les chevillards s'unissent aux bouchers lorsqu'il s'agit de défendre la filière viande (en matière de tarifs douaniers notamment), mais ils se séparent face aux principales innovations. Par exemple, à partir de la fin des années 1880, les bouchers demandent aux chevillards de dégraisser la viande avant le pesage ; c'est une manière de réduire le prix, mais qui renvoie à l'intérêt désormais moindre des consommateurs pour les « réjouissances » (os et abats) et pour la graisse animale (*Journal de la Chambre syndicale de la boucherie de Paris*, 9 janvier 1887, réunion de la chambre syndicale du 6 janvier : on donne lecture de la lettre de Bruneau, président du syndicat du commerce en gros).

De même, l'introduction des réfrigérateurs, bien vue par les bouchers, ne l'est pas des chevillards qui y voient une possibilité pour les bouchers d'accroître leurs liens directs avec les marchands et avec les commissionnaires en viande (*Annuaire du commerce de la boucherie de Paris et du département de la Seine*, 1890).

L'évolution des transports et les nouvelles techniques de circulation de l'information (télégraphe) permettent aux chevillards d'expérimenter de nouvelles stratégies. Ils peuvent en effet se coordonner entre eux pour fixer les cours; mais ils peuvent aussi modifier ces derniers; dès qu'ils ont vent d'une hausse de la demande parisienne, ils télégraphient à leurs correspondants en province et passent des ordres avant que les prix en province s'alignent sur ceux de Paris. La spéculation sur le marché de la viande entre là dans une phase nouvelle; il ne s'agit pas purement et simplement des « accapareurs » d'Ancien Régime et d'une bonne partie du XIX^e siècle, mais de stratégies dans lesquelles la circulation de l'information prime désormais sur celle du bétail lui-même. Le modèle de la bourse des valeurs est dès lors présent à l'esprit aussi bien des acteurs économiques que des observateurs (Lucas, 1913, p. 23). Dans ce contexte, les partisans d'une municipalisation des principaux services publics, ainsi que les tout nouveaux adeptes à la coopération évoquent la nécessité de fixer des prix qui permettent de satisfaire à la justice distributive. La création des boucheries coopératives, ou du moins municipales, vise précisément ce but (Dupuy, 1874, pp. 1-3). Ces associations seraient censées protéger à la fois le consommateur et le petit boucher en difficulté face à la concentration des réseaux de distribution.

Cependant, ces arguments sont confrontés au durcissement des orientations des groupes professionnels qui s'en prennent précisément aux consommateurs, censés avoir provoqué la hausse des cours par leur demande excessive en viande (Dupuy, 1874, pp. 6-20). Certains se servent de cet argument pour critiquer l'égalitarisme politique de la III^e République qui aurait encouragé l'essor d'un égalitarisme des goûts, à savoir l'ambition des groupes sociaux inférieurs de consommer de la viande de première qualité (Baillet, 1880, p. 7).

Des commissions d'enquête sont alors mises en place par plusieurs municipalités et le ministère de l'Agriculture afin de trouver une solution aux problèmes de « spéculation » affectant le marché de la viande (*Journal officiel* du 18 décembre 1912). Cependant, aucune mesure n'arrive à s'imposer de manière stable; la Première Guerre mondiale va finalement offrir une solution hors-marché à ces questions.

Conclusion

Les mesures administratives adoptées sur le marché de la viande mettent en évidence des changements importants dans les objectifs comme dans les résultats atteints. Pendant la première moitié du XIX^e siècle, les autorités espèrent concilier croissance quantitative et garantie de qualité du produit, donc, de rendre compatibles les intérêts des éleveurs, des commerçants de gros, des bouchers et des consommateurs. L'ordre public est identifié avec l'accès de la masse de la population à suffisamment de viande, de bonne qualité et à un prix limité. La réglementation de la boucherie, les prix fixes au détail et une caisse de garantie des bouchers constituent les trois pivots de cette politique. Au contraire, pendant la seconde moitié du siècle, une autre idée s'impose: c'est le libre marché qui permet de concilier croissance et équité, quantité et qualité. Cette évolution se lie aussi bien à celle des marchés et des acteurs qu'aux modèles de référence des responsables de

l'administration. Cet idéal ne sera mis en doute qu'avec les phénomènes du tournant du siècle: concentrations, accélération de la circulation de l'information économique, urbanisation et internationalisation des marchés. Dans ce contexte, de nouvelles mesures de « correction de la concurrence » voient le jour. Des mesures anti-trust aux coopératives des consommateurs, ces nouveaux instruments vont jouer un rôle central dans le fonctionnement et dans la régulation de l'économie au XX^e siècle.

En même temps, cette opposition, somme toute traditionnelle, entre libre marché et marché réglementé, ne pourra se maintenir qu'en première approximation. En effet, à côté des formes de la régulation macroéconomique, la discipline des contrats, d'une part, les critères qualitatifs, de l'autre, interviennent dans la fixation des prix et dans la coordination des marchés. Ainsi, pendant la première moitié du XIX^e siècle, les règles de droit civil et de droit pénal coexistent avec la réglementation administrative; au contraire, pendant la seconde, la réglementation administrative est fortement limitée et la coordination normative passe essentiellement par les contentieux judiciaires.

En même temps, pendant l'époque de la « réglementation », le droit des contrats influence les interprétations du code pénal (limites à l'intervention des pouvoirs publics en matière de contrats signés par des particuliers). Inversement, pendant la seconde moitié du siècle, s'il est vrai que la régulation administrative des marchés de la viande se réduit, en même temps, dans le cadre des règles de droit judiciaire, les normes pénales tendent à se différencier nettement des dispositions civiles. Les cas où les pouvoirs publics (ministère public en l'occurrence) peuvent casser un contrat librement conclu entre les parties se multiplient. Les pouvoirs publics interviennent donc moins *ex ante* qu'*ex post* dans la régulation des marchés. Une coexistence de liberté et de contrainte normative accompagnerait donc le fonctionnement d'une économie de marché. Seulement, le type de règle juridique conditionne la manière dont ce lien se pratique, ainsi que les rôles respectifs des municipalités et du pouvoir central, de la police et des magistrats.

Dans ce contexte, les conventions et les accords informels ne sont pas en opposition au droit, ils sont dans le droit. Les règles en matière de contrat permettent aux bouchers de mélanger les qualités de la viande ou d'ajouter des os et des réjouissances. De même, les définitions souples de la qualité rendent possibles les transactions entre bouchers et marchands (qualification des morceaux et des races) et entre ces derniers et les éleveurs (qualification des races). Les trois qualités de la viande évoquées dans les mercuriales se rattachent à des caractéristiques organoleptiques et physiologiques: le muscle, la tendreté, la couleur, la consistance, etc. Cependant, cette première classification s'inscrit à l'intérieur d'autres critères de classification; il est possible d'en identifier au moins deux: d'une part, la distinction entre denrées de première nécessité et produits de luxe; et, d'autre part, celle entre produit sain et produit nuisible à la santé. La première partition exprime le lien entre critères alimentaires et hiérarchies socio-économiques. En même temps, comme l'ordre social n'est pas qu'une question de revenus et d'accès à des ressources quantitativement et qualitativement différentes, la qualification sanitaire des produits alimentaires compte aussi. Critères commerciaux et argument sani-

taire doivent donc se réunir afin de saisir le lien, voire la hiérarchie qui, à chaque occasion, s'établit entre ces deux nomenclatures. Certes, les trois qualités de la viande sont stables tout au long du XIX^e siècle; cependant, la définition de ces qualités se modifie au fil des années. C'est lorsque les conventions de qualité éclatent que les acteurs font le plus appel à des normes nouvelles permettant de figer les règles du jeu. Dans ce contexte, le savoir-faire des professionnels est mobilisé aussi bien pour coordonner les échanges que pour en orienter les changements, par exemple, en affirmant que, du fait des innovations dans l'élevage ou de la préparation des viandes, le savoir-faire traditionnel du boucher ne serait plus capable d'assurer des transactions loyales. La liberté d'entrée sur le marché de la boucherie ne fait que compliquer ce jeu, les nouveaux entrants ne disposant pas souvent des compétences nécessaires à l'achat des viandes sur pieds. D'où l'essor du marché à la criée et à la cheville.

Le rôle du savoir-faire des consommateurs aussi est différent selon qu'on se trouve dans une situation de marché libre ou de marché réglementé. Dans ce dernier cas, il agit comme contrepoids du statut social: si les bourgeois ont droit aux meilleurs morceaux et aux « abonnements », synonyme de qualité, les moins aisés, acheteurs occasionnels, sont obligés d'être vigilants et de négocier sur le rapport entre prix et qualité. Cette vigilance s'impose d'autant plus que le droit tolère les mélanges. Ce même savoir-faire du consommateur joue un rôle différent une fois les prix libéralisés. En ce cas, les mélanges deviennent de moins en moins importants, les bouchers se spécialisent par quartiers et par couche sociale. La hiérarchisation se fait alors par d'autres biais: les normes sanitaires sont de plus en plus utilisées à des fins commerciales; elles permettent de relever les prix en période de stagnation des marchés. Le consommateur est alors « informé » et en même temps il devient impossible d'acheter des viandes bon marché « faisandées » (interdites en 1905).

Dans ce contexte, les prix agissent, certes, comme facteur d'information et de coordination; cependant, ils ne sont pas seuls et surtout, l'information qu'ils transmettent n'est pas celle que la théorie économique orthodoxe affirme. En phase de marché réglementé, les prix au détail sont fixes; sans l'exclure, ils renvoient la négociation à la composition qualitative du produit, aux critères de financement et, bien entendu, aux accords entre les professionnels et les municipalités. Avec ces autres éléments, les prix permettent une redistribution qui a lieu, à l'intérieur de Paris, entre quartiers et entre groupes sociaux; puis, entre Paris et sa banlieue proche; enfin, entre la capitale et les départements. Ces trois formes de redistribution et ces trois circuits sont liés les uns aux autres.

Le marché libre fait éclater l'opposition entre prix de gros et prix au détail; la vente à la criée et les chevillards se concurrencent sur le marché du demi-gros. Les marges des bouchers se réduisent au profit de ces intermédiaires, alors que la spécialisation des bouchers et des éleveurs s'accompagne d'une différenciation sociale du produit de plus en plus importante au fil des années. Le fait nouveau par rapport à la première moitié du siècle est que, désormais, l'argument commercial passe assez souvent par l'argument sanitaire. Les mesures adoptées servent moins à protéger l'ordre public, comme sous l'Ancien Régime, qu'à hiérarchiser les acteurs.

A partir du tournant du siècle, les asymétries d'information seront désormais réglées dans le cadre d'une économie de l'information (et de la prévention sanitaire) plutôt que dans celui d'une économie re-distributive de la qualité.

Archives

Archives nationales. Fonds BB 18 6023, C 1015, 1016, 1021

Bibliographie

- Abad R. (2002). *Le grand marché: l'approvisionnement alimentaire de Paris sous l'Ancien Régime*, Paris, Fayard.
- Allaire G., Boyer R. (1995). *La grande transformation de l'agriculture: lectures conventionnalistes et régulationnistes*, Paris, INRA-Economica.
- Annuaire du commerce de la boucherie de Paris et du département de la Seine* (1890).
- Annuaire du commerce de la boucherie* (Plusieurs années).
- Arfeuillère G. (1964). *L'organisation des marchés de la viande et des produits laitiers*, Paris, Édition Cujas.
- Aymard M. (1997). Les pratiques de l'alimentation carnée en France, in : *Le mangeur et l'animal. Mutations de l'élevage et de la consommation*, Paris, Autrement, pp. 87-102.
- Baillet L. (1980). *Étude sur la cherté progressive de la viande de boucherie*, Paris, Asselin et C.
- Bizet L.-C. (1847). *Du commerce de la boucherie et de la charcuterie de Paris et des commerces qui en dépendent*, Paris, Paul Dupont.
- « Boucherie » (1843), in : *Encyclopédie du XIX^e siècle*, Auge de Saint-Priest (dir.), tome V, Paris, Bureau de l'Encyclopédie, p. 712.
- Bourdieu J., Piet L. et Stanziani A. (2004). Crise sanitaire et marché de la viande en France, XVIII^e-XX^e siècles, *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 51(3), pp. 121-156.
- Bourguignon F., Lévy-Leboyer M. (1985). *L'économie française au XIX^e siècle, analyses macroéconomiques*, Paris, Economica.

- Brouardel P., Charrin A. (1887). Service sanitaire institué par la loi du 5 avril 1887 : projet de règlement d'administration publique, *Recueil des travaux du Comité consultatif d'hygiène*, vol. XVIII, pp. 77-98.
- Caron F. (1995). *Histoire économique de la France*, Paris, Armand Colin.
- Combris P. (1990). L'évolution de la consommation des viandes depuis 40 ans : les préférences ont-elles changé?, *Viandes et produits carnés*, 6, pp. 187-193.
- Crouzet F. (1985). *De la supériorité de l'Angleterre sur la France, l'économie et l'imaginaire, XVII^e-XX^e siècles*, Paris, Perrin.
- Der Hartog J. (2000). General theories of regulation, in: *Encyclopedia of Law and Economics*, Bouckaert B., De Geest G. (eds), Cheltenham, Edward Elgar, vol. V, pp. 223-270.
- Duby G., Wallon A. (1976). *Histoire de la France rurale*, vol. 3, Paris, Seuil.
- Dupuy P. (1874). *La boucherie à Bordeaux, une double enquête (1870-1874)*, Bordeaux, Imprimerie G. Gounouilhou.
- Eymard-Duvernay F. (2002). La qualification des biens, *Sociologie du travail*, dossier « La qualité », 44, pp. 267-272.
- Eymard-Duvernay F. (1989). Convention de qualité et forme de coordination, *Revue économique*, 2, pp. 329-359.
- Ferrières M. (2002). *Histoire des peurs alimentaires : du Moyen Âge à l'aube du XX^e siècle*, Paris, Seuil.
- Fligstein N. (2001). *The Architecture of Markets*, Princeton, Princeton University Press.
- Friedenson P., Straus A. (1987). *Le capitalisme français, XIX^e-XX^e siècles, blocage et dynamisme d'une croissance*, Paris, Fayard.
- Garnier B. (1997). Les marchés aux bestiaux : Paris et sa banlieue, *Cahiers d'histoire*, tome XLII, 3-4, pp. 575-612.
- Gomez P.-Y. (1994). *Qualité et théorie des conventions*, Paris, Economica.
- Haddad P. (1995). Les chevillards de la Villette : naissance, vie et mort d'une corporation, thèse de doctorat, Lille.
- Hirsch J.-P. (1991). *Les deux rêves du commerce*, Paris, EHESS.
- Husson A. (1856, 1875). *La consommation de Paris*, Paris, Hachette, 1^{re} édition : 1856, 2^e édition : 1875.
- Joubert M. (1851). *De la viande à bon marché et du commerce de la boucherie*, Paris, Garnier.
- Journal de la Chambre syndicale de la boucherie de Paris*, 1886.
- Journal de la Chambre syndicale de la boucherie de Paris*, 1887.

- Journal de la Chambre syndicale de la boucherie de Paris*, plusieurs années.
- La Pilorgerie J. (de) (1841). *De la viande de boucherie et de la taxe sur les bestiaux à Nantes*, Nantes, Imprimerie Camille Mellinet.
- Lachiver M. (1984). L'approvisionnement de Paris en viande au XVIII^e siècle, in: *La France d'Ancien Régime: études réunies en l'honneur de Pierre Goubert*, Toulouse, t. 1, pp. 345-354.
- Lettre de sieur Mailhat et Marguerite Blazy, bouchers à Saurat (Ariège) au préfet, le 26 mai 1889, in: *Annuaire du commerce de la boucherie de Paris et du département de la Seine*, 1890.
- Lettre de Jean Mailhat, à Saint-Agué, rédacteur du *Journal de la boucherie*, Toulouse, le 31 mai 1889.
- Lhuissier A. (2002). Cuts and classifications: the use of nomenclatures as a tool for the reform of the meat trade in France, 1850-1880, *Food and Foodways*, 10 (4), pp. 183-208.
- Lucas J.-E. (1913). *De la nécessité de réorganiser le commerce du bétail et de la viande en France*, Nancy, Imprimerie Berger-Levrault.
- Mémoire sur le commerce de la boucherie* (1838) par Lepecq (syndic), Ingé, Dolbel, Parget, Evrard, Roux et Fayel, adjoints, Paris, Imprimerie de Lebegue.
- Menant A., Caillet E. (1901). Entrée « Boucherie », in: *Dictionnaire du commerce, de l'industrie et de la banque*, Guyot Y., Raffalovitch A. (éds), Paris, Guillaumi, vol. 1, pp. 599-606.
- Moriceau J.-M. (1999). *L'élevage sous l'Ancien Régime: les fondements agraires de la France moderne XVI^e-XVIII^e*, Paris, SEDES.
- Morot C. (1892). De l'inspection sanitaire des viandes, *Revue d'hygiène et de police sanitaire*, XIV, pp. 559-573.
- Note pour les bouchers de la ville d'Étampes*, 1859, *Factum*.
- Polanyi K. (1983). *La grande transformation*, Paris, Gallimard, (édition originale 1944).
- Pommier A. (1850). Du débit des viandes à la criée, *Journal des économistes*, 116 (15), novembre, p. 371.
- Svorny S. (2000). Licensing, market entry regulation, *Encyclopaedia of Law and Economics*, *op. cit.*, V, pp. 296-328.
- Thévenot L. (1998). Innovating in qualified markets. Quality, norms and conventions, working paper, University of Berkeley.
- Thomas E. (1873). *Le marché aux bestiaux de la Villette et les abattoirs de la ville de Paris*, Paris, Librairie agricole de la maison rustique, pp. 149-153.
- Tuffery J.-M. (1998). *Ébauche d'un droit de la consommation: la protection du chaland sur les marchés toulousains aux XVII^e et XVIII^e siècles*, Paris, LGDJ.

- Usage de la réjouissance dans le pesage de la viande de boucherie*, 1854, Cour de cassation, chambre criminelle, *Factum*.
- Vallat F. (2001). Les épizooties en France de 1700 à 1850. Inventaire clinique chez les bovins et les ovins, *Histoire et sociétés rurales*, 15, pp. 67-104.
- Villain L. (1890). La viande ; introduction à l'étude des viandes impropres à la consommation ; examen des cas spéciaux motivant la saisie des viandes, in : *Manuel de l'inspecteur des viandes*, Villain L., Bascou V., Paris, Georges Carré éditeur, pp. 115-146.
- Villain L., Bascou V. (1890). *Manuel de l'inspecteur des viandes*, Paris, Georges Carré éditeur, 2^e édition (1^{re} édition : 1886).
- Watts S. (2003). La gerarchia sociale della carne nella Parigi del XVIII secolo, in : *L'Europa della carne: storia e cultura di mercati e macellai*, Mineccia F., Zagli A. (eds), Firenze, Edizioni Polistampa, pp. 39-49.
- Weber M. (1971). *Economie et société*, Paris, Plon.