



HAL
open science

Institutions

Claire Lemerrier

► **To cite this version:**

Claire Lemerrier. Institutions. Alessandro Stanziani. Dictionnaire historique de l'économie-droit, XVIIIe-XXe siècles, LGDJ, pp.195-211, 2007. halshs-00325107

HAL Id: halshs-00325107

<https://shs.hal.science/halshs-00325107>

Submitted on 26 Sep 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Institutions

Claire Lemerancier

En ce début de XXI^e siècle, la vulgate des débats français sur la régulation de l'économie se résume souvent à un « trop de règles », qui renvoie souvent avant tout à « trop de formulaires » (abscons) ou à « trop d'inspections » (intrusives). Ce qui est dénoncé, c'est donc un contrôle avant tout administratif, qui empêcherait en amont les initiatives ou bien les briserait en aval. L'idée d'une trop grande juridicisation (trop de procès, trop longs, trop coûteux) semble moins présente en France : on n'en parle que pour évoquer le risque d'imitation d'un modèle américain, ou bien à propos de domaines précis (droit de la consommation ou licenciements – l'épouvantail restant tout de même l'autorisation administrative). À côté du « trop d'administration » et du « trop de procès », le « trop de lois » ne semble guère déploré que par les juristes (Conseil d'État, 2006), ou bien dans le cas particulier du droit européen et de ses directives nombreuses et détaillées. C'est aussi d'abord chez les juristes que l'on trouve une réflexion sur l'unification nécessaire – ou non – d'un « droit économique » qui serait pour l'heure écartelé entre droit public, administratif, pénal, civil, commercial, du travail, des sociétés... Il peut s'agir alors d'une volonté soit de limiter cette diversité, de clarifier le paysage pour le plus grand bénéfice des acteurs économiques (pour lesquels elle serait un obstacle issu du passé), soit de renforcer la régulation de l'économie par le droit dans une visée éthique (Farjat, 2004, Frison-Roche et Bonfils, 2005).

Une mise en perspective historique peut aider à comprendre ce que ces débats ont de permanent ou de plus conjoncturel, comme à discuter l'idée d'une exception française en la matière (Hirsch et Minard, 1998). Pour envisager la diversité des interactions entre normes et marchés, telle qu'elle apparaît dans le reste de cet ouvrage, il peut être utile de se référer aux distinctions classiques entre pouvoirs (exécutif, législatif, judiciaire), entre domaines du droit, ou encore à la hiérarchie des normes (loi, décret, usage...). Si la rigidité de ces distinctions peut être remise en cause dans la pratique, il n'en reste pas moins qu'elles ont souvent un impact réel sur l'activité économique. L'idée d'une économie française qui serait soumise à un étroit contrôle administratif depuis Colbert ne survit pas à une analyse historique précise : les moyens d'action de l'exécutif ont été fort variables dans le temps, d'ampleur souvent limitée et ils ont en général laissé une place à la discussion avec les acteurs économiques – présente également dans l'élaboration des lois, surtout celles considérées comme « techniques ». Dans le domaine juridique et judiciaire également, l'idée d'une exception ou d'un modèle français, marqués après la Révolution par la codification, la clarté des hiérarchies et un rôle des juges strictement limité à l'application de la loi, doit être nuancée. Les acteurs économiques sont confrontés à un paysage bien plus complexe, ouvrant aux mieux informés des possibilités d'action stratégique.

Une « politique économique » de l'administration ?

Parler de « politique économique » avant que les acteurs n'emploient cette expression, c'est-à-dire *grosso modo* pour l'avant Première Guerre mondiale, présente nécessairement quelques risques d'anachronisme. Une histoire attentive aux dénominations et aux moyens des ministères ou des principaux services et à leur interaction avec les acteurs privés peut tout de même fournir quelques bases chronologiques, grâce aux renouvellements récents de l'historiographie.

Si l'on ne peut ignorer l'existence d'une action de « l'État » dès le XVIII^e siècle – et avant – vis-à-vis de « l'économie », action perçue (demandée, commentée, critiquée) par les acteurs, il est important de souligner qu'elle n'est pas alors considérée comme une « politique économique » d'ensemble (Minard, 2002). Différents objectifs et instruments coexistent, du fait que l'idée même d'un domaine particulier appelé « économie » n'émerge que lentement – ce nom n'est donné à un ministère que sous le Front populaire... Sous l'Ancien Régime, les objectifs de « police » et d'« ordre public », liés souvent à des impératifs d'« économie morale », dominant en particulier sur les questions d'alimentation (denrées de première nécessité) (-> **Spéculation**), mais aussi sur

d'autres, comme le commerce ambulante. Ce constat n'intéresse pas seulement le domaine des justifications rhétoriques : concrètement, la force publique mobilisée, les tribunaux concernés, les modes de sanction ne sont pas les mêmes lorsque ce sont la police, l'ordre, la morale qui sont supposés être d'abord en cause, plutôt que la richesse du royaume. De la même façon, au XX^e ou au XXI^e siècle, telle ou telle réglementation sur les biens, selon qu'elle sera motivée par la santé ou par la libre concurrence, n'aura pas le même impact en pratique, quand bien même ce choix serait en partie le fruit d'un rapport de forces entre intérêts (-> **Consommateur**).

L'Ancien Régime connaît donc une action de police qui, en réalité, se prolonge tard au XIX^e siècle – que l'on pense au rôle des maires face aux crises frumentaires, ou encore à bien des mesures concernant le travail ouvrier. *Mutatis mutandis*, certaines actions administratives pourtant propres au XX^e siècle dans leurs mécanismes précis et leurs justifications politiques ou économiques, comme le blocage de prix alimentaires ou des loyers, renvoient à la même logique : des instruments spécifiques permettent d'imposer des normes en fonction d'impératifs vus comme extérieurs au marché lui-même.

Le deuxième domaine évident d'intervention ancienne de l'État est la fiscalité, en particulier les douanes extérieures (mais aussi longtemps intérieures). Son poids concret ne peut être sous-estimé : dans la première moitié du XIX^e siècle, l'administration des douanes concentre ainsi près de 20 % des agents de l'État. En outre, parallèlement à la question du commerce des blés, c'est celle du libre-échange qui noue dès la naissance de l'économie politique la volonté de tenir un discours scientifique et celle d'infléchir les politiques menées. La gamme des instruments disponibles dans ce domaine, du traité à la circulaire douanière, est particulièrement ancienne et stable, comme la structure même du ministère des Finances, qui est encore le socle de la puissance du « Bercy » d'aujourd'hui. Toutefois, au-delà de la persistance remarquable des argumentations pour ou contre le libre-échange (qui font souvent rejouer explicitement des références historiques, le traité franco-anglais de 1786 pour celui de 1860 par exemple), mener une politique douanière ne signifie pas toujours la même chose du XVIII^e siècle à nos jours. En particulier, s'il s'agit sans doute du domaine où les intéressés ont été le plus précocement et le plus continûment consultés en amont des décisions, cette consultation a pris des formes très changeantes, laissant de plus ou moins grandes marges de manœuvre au Parlement, au gouvernement, à l'administration des douanes ou aux *lobbies* sectoriels – et aux experts amenés à gérer les nomenclatures de produits accompagnant nécessairement les tarifs (-> **Expertise**).

Enfin, les historiens ont particulièrement mis en valeur, ces dernières années, l'action des administrations de l'Ancien Régime en matière d'innovation et de qualité des produits (Minard, 1998). Cela a permis de réfuter l'image simple d'un carcan de règlements corporatifs inadaptés (-> **Corporations**). D'une part, la réglementation a de multiples échelles et acteurs. Les corporations, sans être « l'administration », ont des statuts publiquement reconnus et des modes de contrôle internes. S'y ajoutent des règlements locaux et nationaux, discutés en amont avec des représentants des chambres de commerce, au Bureau du commerce. D'autre part, ces normes n'ont pas seulement un but socialement conservateur, hors de toute nécessité économique : l'idée d'un maintien de la réputation des produits français pour soutenir l'exportation est en particulier présente très tôt. L'État et les administrations locales s'engagent également dans un encouragement à l'innovation qui prend des formes spécifiques à la période, comme des privilèges accordés aux inventeurs ou l'action pédagogique des inspecteurs des manufactures (-> **Brevet**).

Ce sont là des instruments du pouvoir exécutif qui sont *a priori* supprimés en 1791 – bien qu'il soit alors question de rétablir prochainement d'autres formes de règlements de qualité – et qui restent nettement discrédités dans les discours de la plupart des acteurs tout au long du XIX^e siècle, bien plus sans doute que dans d'autres pays. En particulier, la forme d'action typiquement administrative qu'est l'inspection, le contrôle dans les locaux du commerçant ou du manufacturier est systématiquement décrite en termes d'inquisition. C'est très lentement, et d'abord dans les domaines (pharmacie, alimentation) où les arguments de la santé et de la première nécessité peuvent jouer, que des décrets, règlements, circulaires et le personnel nécessaire à leur application réapparaissent, essentiellement à partir du début de la III^e République (-> **Expertise**). Le refus de

l'inspection, au XIX^e siècle, se retrouve dans à peu près tous les domaines. À la fin des années 1820, les parlementaires s'opposent même à la création d'« inspecteurs du commerce » qui devaient pourtant avoir un rôle surtout statistique. La naissance longtemps retardée de l'inspection du travail (envisagée dès les années 1830, autour de la question du travail des enfants) tient aux mêmes impératifs généraux : ne pas créer de fonctionnaires et ne pas faire entrer d'étrangers dans l'enceinte de l'entreprise, spécialement de la petite entreprise familiale (Viet, 1994).

Si inspecteurs il y a tout de même, c'est dès lors dans le monde des grands corps de l'État, en particulier des mines et des travaux publics : des corps créés à la fin du XVIII^e siècle et qui, dès le suivant, pèsent tant sur les développements des théories économiques et du droit administratif que sur les choix économiques dans des secteurs importants de la révolution industrielle – et qui sont mobilisés, faute d'autres personnels, dans des expériences d'inspection du travail, avec les inspecteurs des poids et mesures. Avec les douaniers, ils constituent un modèle pour les autres formes d'inspection qui se développent au XX^e siècle, tant pour le travail que pour les fraudes ou la concurrence.

Au-delà de ces domaines d'intervention permanents, à l'importance économique indéniable mais bien circonscrits, les moyens de l'administration centrale de l'économie restent très limités tout au long du XIX^e siècle. Le ministère du Commerce, inclus ou non selon les périodes dans un ensemble plus vaste (Intérieur, ou Agriculture, Commerce et Travaux publics), paraît jouer surtout un rôle de coordination entre institutions, publiques et para-publiques. Ainsi, la correspondance avec les chambres de commerce constitue une bonne part de son activité, qu'il s'agisse de leur demander des informations sur la situation économique, des avis sur les mesures à prendre, ou au contraire de leur faire suivre, pour diffusion auprès des commerçants, des informations sur les marchés étrangers reçues des consuls (qui, eux, relèvent du ministère des Affaires étrangères) ou du ministère de la Marine (Lemerrier, à paraître). Ce rôle limité, axé sur la coordination, l'information, la consultation, en lien avec des institutions comme les chambres de commerce et plus tard, sous la III^e République, les Conseils supérieurs (du Commerce, du Travail...) représentant les intéressés a été théorisé au début du XIX^e siècle, en particulier par Chaptal (Moullier, 2004).

Parallèlement à cette administration centrale très limitée (si l'on considère le ministère du Commerce) et dispersée entre ministères (si l'on inclut les grands corps, les douanes, etc.), les autorités locales jouent un rôle variable, mais qui ne saurait être négligé, bien avant les lois de décentralisation de la fin du XX^e siècle. Les préfets puis, à la fin du XIX^e siècle, les municipalités disposent de marges de manœuvre non négligeables pour mettre en place des normes (-> **Marchés publics**) et des moyens de contrôle (-> **Expertise**). Ils peuvent aussi donner une valeur plus ou moins officielle, parfois par une simple tolérance, parfois en contribuant à leur diffusion, voire à leur application, à des normes établies par des négociations entre acteurs économiques, comme les séries de prix du bâtiment, les « tarifs » de la fabrique lyonnaise ou les règlements collectifs d'ateliers (Hirsch, 1991). Les chambres de commerce ont en outre tôt retrouvé, dans certaines villes, les fonctions bien plus que consultatives qu'elles tenaient sous l'Ancien Régime : gestions des ports, de services de certification des produits... (Lemerrier, 2003). Depuis la fin du XIX^e siècle, elles jouent un rôle croissant pour faire connaître les normes économiques aux acteurs (formation et information) comme pour administrer des équipements collectifs. Des recherches plus nombreuses seraient nécessaires pour mieux rendre compte de ces situations certes diverses – nombre d'autorités locales n'usent pas de ces moyens et elles favorisent bien sûr certains acteurs plus que d'autres – mais à l'impact économique manifeste.

Au XX^e siècle, ces modes d'intervention de l'administration stabilisés depuis la Révolution, limités mais non négligeables, connaissent des bouleversements majeurs, qui déplacent en particulier les frontières entre ce qui relevait auparavant du « public » et du « privé » – frontières qui restent de toute façon floues. Ce déplacement est manifeste en matière de crédit, avec la nationalisation de la Banque de France et la revendication d'une véritable politique monétaire et de contrôle des banques (Margairaz, 1991). Le paysage administratif est aussi modifié en profondeur par la légitimation des « partenaires sociaux » ; les grandes confédérations, surtout du côté patronal, se construisent d'ailleurs en partie en fonction de la demande de consultation et d'expertise des

administrations. Les organes consultatifs comme le Conseil économique et social peuvent certes être situés dans une généalogie qui remonte aux Conseils supérieurs de la fin du XIX^e siècle, voire au Bureau du commerce du XVIII^e siècle ; il reste que la naissance de l'État-Providence et surtout sa gestion paritaire depuis 1945 créent à la fois des administrations propres et un rôle différent pour les organisations professionnelles, en articulation avec l'État.

Parallèlement, l'émergence de l'économie politique, puis de « l'économie » tout court comme discipline universitaire et l'évolution de la formation des hauts fonctionnaires (École libre des sciences politiques puis ENA) changent les équilibres en matière d'« expertise » sur les questions économiques, interne à l'administration ou bien recherchée chez les intéressés. Ainsi les services de statistique publics prennent-ils tardivement – surtout après la Seconde Guerre mondiale – une réelle ampleur. Cette évolution des compétences et des moyens d'information des fonctionnaires, s'ajoutant à l'accroissement de leur nombre, permet l'émergence de nouvelles politiques publiques, dont le Plan constitue sans doute l'exemple le plus net. Cependant, à une période où l'administration assumait ses ambitions d'orientation de l'économie (tout en continuant à laisser une place à la consultation des acteurs) a succédé un temps où elle affirme plus volontiers une posture d'expertise ou d'arbitrage : la création des « autorités administratives indépendantes » en est emblématique. Importantes dans le domaine économique, avec notamment l'Autorité des marchés financiers et le Conseil de la concurrence, elles cumulent des fonctions consultatives, mais aussi réglementaires et de sanction, avec un statut qui leur permet de ne pas être soumises directement à l'autorité hiérarchique d'un ministre. En pratique toutefois, les modes de nomination de leurs membres et d'homologation de leurs règlements limitent cette indépendance ; leur création depuis les années 1970 et surtout les années 2000 témoigne en tout cas d'une nouvelle manière de légitimer l'action publique.

Une dernière nouveauté du second XX^e siècle est évidemment la naissance du droit européen, sans administration propre pour ce qui est de l'application de ses directives dans chaque pays, mais avec des effets importants de reconfiguration tant des procédures de consultation, et donc de *lobbying*, que de la hiérarchie des normes (-> **Liberté de commerce**).

Élaboration des lois et consultation des acteurs économiques

Ce parcours cavalier du côté de l'exécutif permet de souligner, à côté de permanences, comme le poids des douanes ou des grands corps – centre de gravité de tout ministère chargé de l'Économie et des Finances, dont l'influence dépasse leurs secteurs d'intervention propres –, l'existence d'interactions multiples avec des représentants des acteurs économiques privés, tant au stade de l'élaboration des normes que de leur application, et au niveau national comme local. Il ne s'agit pas de dire que l'État a simplement suivi la volonté des acteurs privés, ne serait-ce que parce que celle-ci ne fut jamais claire et unanime ; mais de souligner qu'un rôle tendant souvent vers la cogestion leur a été tôt attribué, en grande partie du fait d'un manque de compétences, de budgets ou d'effectifs qui auraient permis de se passer d'eux.

En creux, le monde qui a été évoqué jusqu'ici est aussi un monde de traités, de tarifs, de circulaires, de décrets, d'inspections éventuellement, ou encore de rapports et d'avis, plutôt que de lois. Il ne s'agit pas de dire que le Parlement, dès lors qu'il représente un pouvoir législatif séparé, voire prééminent selon les théories politiques dominantes, n'intervient pas dans les relations entre normes et marchés. La rupture représentée par les lois d'Allarde et Le Chapelier en 1791, qui marque plusieurs des entrées de ce dictionnaire, en est le plus éclatant témoignage. Toutefois, le XIX^e siècle connaît tout simplement peu de nouvelles lois, du moins selon nos points de référence actuels. Le domaine de l'économie ne fait pas exception ; au contraire, les parlementaires sont tout particulièrement réticents à légiférer sur des matières qu'ils considèrent comme fluctuantes, dans l'espace et dans le temps (Jeanneney et Perrot, 1957). Une bonne partie des débats sur la loi sur le travail des enfants de 1841 porte ainsi sur les domaines respectifs de la loi et du règlement (et du règlement local ou national, pris ou non en Conseil d'État), ou encore sur la différence entre loi française et *bill* anglais. Dès lors, si le Parlement discute des budgets des ministères et des lois

douanières – mais les grands traités sont négociés hors de son intervention directe –, son rôle est forcément limité. En outre, c'est fort tard que se mettent en place des commissions parlementaires d'enquête auprès des intéressés, si l'on excepte des situations exceptionnelles comme celle de la II^e République. Bien plus tard qu'outre-Manche, c'est l'administration seule qui entend les intéressés et éventuellement publie leurs dires. Enfin, l'idée d'une chambre économique du Parlement (« Parlement économique ») connaît certes une longue histoire comme projet – de l'Acte additionnel aux Constitutions de l'Empire, qui prévoyait un groupe de députés négociants issus des chambres de commerce, ou même des députés du commerce de 1789, jusqu'au référendum de 1969 sur la « participation » –, mais c'est au total l'histoire d'un échec, ou du moins d'un retour régulier dans le rang des formes habituelles de consultation des intérêts (Chatriot, 2002).

Au XIX^e siècle, malgré la longueur et la richesse argumentative des débats parlementaires sur les lois sociales ou douanières, leur contenu final, et surtout leurs effets concrets, qui s'appuient souvent sur des décrets et circulaires d'applications, semblent ainsi plus déterminés par les consultations, à différents stades, d'intéressés et/ou d'experts de l'administration que par le travail parlementaire proprement dit, en particulier du fait du tardif développement de commissions parlementaires spécialisées. La donne change sous la III^e République. Dès l'après-guerre de 1870, des commissions comme celle qui doit contrôler les marchés publics passés pour la guerre prennent un très grand développement – et se rapprochent d'un travail plus administratif que législatif. Dans l'entre-deux-guerres, leur rôle s'accroît face à l'instabilité ministérielle. Après la Seconde Guerre mondiale, le développement d'administrations comme celle du Plan change toutefois à nouveau cet équilibre, avant même que le rôle politique du Parlement ne soit réduit.

À côté de lui, un dernier acteur de l'élaboration des normes, y compris en matière économique, ne saurait être ignoré : il s'agit du Conseil d'État, dont l'histoire est encore trop peu connue (Chatriot, à paraître). Il joue un rôle central dans l'élaboration des grands codes napoléoniens, dont le Code de commerce, mais aussi de bien des lois et règlements plus ponctuels. Ce rôle se poursuit tout au long du XIX^e siècle, touchant à des enjeux centraux du moment, comme l'autorisation des sociétés anonymes (-> **Sociétés**) ou les concessions minières. Devenus un véritable corps et les experts d'un nouveau domaine du droit, les conseillers d'État contribuent au XX^e siècle à l'encadrement des services publics, en particulier à la naissance de catégories comme celle de service public industriel et commercial ou encore d'office : la variété des formes juridiques dans ce domaine est considérable, autorisant des dosages souples entre « public » et « privé » et des formes d'intervention de l'État qui ne passent pas seulement par la possession du capital ou l'inspection régulière (Margairaz et Dard, 2005) (-> **Services publics**). Au-delà, considérés comme des experts de l'élaboration des normes, les conseillers d'État sont présents à la création de nombre des nouvelles administrations économiques et sociales du XX^e siècle, du Conseil national économique à la Sécurité sociale. Leur activité à la fois législative, administrative et comme juridiction mériterait d'être mieux étudiée.

Une économie sans Code

Avec le Conseil d'État, on touche aux questions de codification et de contentieux. Leur rôle dans la régulation de l'économie a sans doute été trop sous-estimé par les historiens de la période contemporaine. La simple évocation des statistiques est pourtant parlante : au XIX^e siècle comme sous l'Ancien Régime, le procès fait partie du quotidien d'une grande partie de la population, en particulier des commerçants. Pour ne donner que quelques exemples, en 1845, près de 200 000 affaires commerciales sont soumises aux tribunaux de commerce ou aux tribunaux civils jugeant commercialement, dont 60 000 à Paris – à peine moins que le nombre de patentés. Dans les mêmes années, les tribunaux de première instance français sont confrontés à environ 100 000 nouvelles affaires civiles par an. Environ 50 000 nouveaux cas chaque année sont soumis aux prud'hommes à la fin du XIX^e siècle – 100 000 dans les années 1980. Pour 2005, le ministère de la Justice annonce 2,7 millions de nouvelles affaires civiles ou commerciales, dont 280 000 en matière commerciale et 200 000 devant les prud'hommes.

La volonté exprimée par certains aujourd'hui de construire un « droit économique » unifié, par opposition à une multitude de normes relevant de domaines différents du droit et de juridictions différentes, renvoie à une histoire longue. Sous l'Ancien Régime, il s'agit évidemment d'une critique générale, bien au-delà de l'économie, face à un monde de « privilèges », d'« arbitraire » et de « chicane », où il est difficile de savoir quelle norme appliquer, à quelle juridiction recourir, et où les procès sont longs et coûteux (Badinter, 1989). L'historien qui tente pour cette période de repérer les archives du contentieux sur tel ou tel type de conflit (travail, qualité des produits...) se heurte non seulement à l'anachronisme de ses catégories, mais aussi à la complexité des frontières entre juridictions. Quoiqu'il ne faille pas exagérer la rationalisation opérée par les grands Codes – les questions de compétence ne sont jamais absolument tranchées, pas plus que celles de hiérarchie des normes –, il est clair que la situation de l'Ancien Régime relève d'un autre degré d'enchevêtrement. Né d'un empilement d'institutions créées sans que les attributions des plus anciennes ne soient clairement réduites, il autorise des choix stratégiques aux acteurs les mieux informés, y compris celui de recommencer une procédure après une première décision qui ne les satisfait pas.

« Que la loi soit générale », réclamaient nombre de cahiers de doléances, y compris ceux de négociants (Hirsch, 1991) : certes, les réformes de la Révolution et de l'Empire permettent aux acteurs de l'époque, mais aussi à l'historien, un repérage un peu plus facile de ce qui est possible en matière de contentieux, en particulier d'appel. Cela ne veut pas dire pour autant que chaque citoyen peut très facilement déterminer, selon l'objet et la localisation d'un litige, un unique tribunal compétent, et encore moins que ses juges agissent comme de simples « bouches de la loi ». Si l'idéologie légicentriste n'est pas dépourvue d'effets sur la réalité, la nécessité d'interpréter les lois s'impose rapidement. Pendant qu'émergent lentement au fil du XIX^e siècle les notions de doctrine et de jurisprudence que nous connaissons aujourd'hui (Serverin, 1985, Halpérin, 1989, Hakim, 2004), cette activité interprétative n'est pas limitée aux juridictions supérieures, comme l'a notamment montré Alain Cottureau à propos des prud'hommes (Cottureau, 2006).

Le paysage judiciaire français, depuis le XIX^e siècle, offre certes une hiérarchie *a priori* claire des tribunaux (premier ressort, appel, cassation) et des infractions (contravention, délit, crime), dans le cadre de domaines eux-mêmes bien définis (droit civil, pénal, administratif, commercial) et souvent codifiés. Pourtant, les critiques des acteurs demeurent récurrentes et pointent des questions de définition juridique qui n'ont pas un intérêt purement doctrinal, mais bien un impact sur les pratiques économiques. Ainsi, le premier XIX^e siècle connaît des appels réguliers à l'élaboration d'un Code de l'industrie, qui grouperait en particulier les dispositions relatives à l'apprentissage, au louage d'ouvrage, à la propriété industrielle sous ses différents aspects et éventuellement à la qualité des produits. Des prud'hommes et des juristes proches de cette institution souhaitent que sa compétence soit élargie en ce sens – ce qui faillit être fait sous la II^e République. Les questions de propriété intellectuelle, en particulier, renvoient les acteurs à de nombreuses interrogations concrètes sur les lieux de dépôt possibles – différents selon qu'il s'agit de marques, de modèles, de dessins, de brevets – et les juridictions compétentes – civile, pénale ou commerciale selon l'objectif recherché : par exemple demander la déchéance d'un brevet, faire reconnaître une contrefaçon ou obtenir des dommages et intérêts pour cette dernière. Un dessin déposé au greffe des prud'hommes peut ainsi donner lieu, en cas de contrefaçon, à la fois à des poursuites pénales devant le tribunal correctionnel et à une action civile devant le tribunal de commerce (Béaur, Bonin et Lemercier, 2007).

La persistance de tels domaines sans Code ni juridiction propre favorise le développement d'institutions et de professions spécialisées : revues de jurisprudence, conseils en propriété intellectuelle, associations d'inventeurs ou de fabricants proposant des services juridiques, ouvrages compilant des « Codes » à partir des dispositions éparpillées concernant le domaine... Dans certains cas, ces étapes ont ensuite conduit à la naissance d'un véritable Code, lié ou non à une hiérarchie judiciaire claire et à un monde de juristes spécialisés. C'est le cas du Code du travail, dont l'élaboration dans les années 1900 est liée à une réforme des prud'hommes qui en fait la juridiction du travail salarié (et non de l'industrie). Cela dit, la loi de 1898 sur les accidents du travail donne au

même moment compétence à la justice civile : le domaine du droit consacré au « travail », que l'on pourrait définir par le statut des parties (salarié et employeur) et dont la naissance contribue précisément à stabiliser ces statuts, ne ressortit pas à une juridiction unique.

Dans d'autres cas, l'œuvre de compilation juridique ne s'accompagne pas de la spécialisation d'une juridiction. C'est le cas pour les questions de propriété intellectuelle, dont le Code de 1992 est le premier produit de la Commission supérieure de codification créée en 1989, ou encore en matière de consommation (Chatriot, 2004). Dans ce dernier cas, si l'élaboration du Code de 1993 souligne bien à la fois l'influence du droit européen, la volonté de prise en compte de la société civile et celle de faciliter l'accès au droit (par la reprise littérale mais organisée de certains textes) tout en dégagant des principes généraux, le Code se garde bien de fournir une définition juridique de la matière traitée, encore plus d'intervenir sur l'organisation des juridictions : c'est seulement de façon indirecte qu'il reconnaît une sorte de statut du consommateur.

Quant au Code de commerce lui-même, il a été très tôt « décodifié » par des lois indépendantes – un processus qui s'est accéléré au XX^e siècle, en particulier avec les décrets-lois des III^e et IV^e Républiques. Sa recodification, envisagée depuis 1947 mais longtemps restée à l'état de projet, a récemment fait débat : fallait-il, comme dans bien des pays, le réunir avec le Code civil ? Comment en définir le périmètre, en particulier face aux développements du droit des sociétés et du droit bancaire ? Fallait-il seulement regrouper le droit existant (codification « à droit constant ») ou bien en profiter pour en extraire de grands principes, comme pour le nouveau Code de procédure civile de 1975 (deux options entre lesquelles, en pratique, la frontière est mince) ? Le choix d'un relatif *statu quo* pour le Code de commerce, refondu entre 2000 et 2006, ne règle pas les questions sous-jacentes, en particulier celles qui touchent aux possibilités respectives d'intervention des ministères de la Justice et de l'Économie et des Finances en matière de droit des affaires (Oppetit, 1998) et à la légitimité de l'existence des tribunaux de commerce¹. Plus généralement, la démarche actuelle de recodification a plutôt tendance à multiplier les codes (des juridictions financières, des marchés publics, des métiers et de l'artisanat, des transports...), qui n'ont en outre pas toujours le même statut juridique (législatif ou réglementaire).

En conséquence, un entrepreneur français des XIX^e, XX^e et XXI^e siècles reste susceptible d'être confronté aussi bien à un conseil de prud'hommes qu'à un tribunal de commerce, mais aussi selon les périodes à un juge de paix (questions de travail en l'absence de prud'hommes, conciliation lors de grèves...), un tribunal civil (nombreux cas de fraude, aspects généraux du droit des contrats...), pénal (banqueroute, escroquerie, contrefaçon...) ou administratif (marchés publics ou des entreprises publiques, dommages liés aux travaux publics...), sans parler des tribunaux maritimes ou de Sécurité sociale. La difficulté à se repérer entre ces instances a des conséquences sur les savoirs juridiques nécessaires aux entrepreneurs (et aux salariés, aux fonctionnaires gérant les marchés publics et aux autres acteurs économiques), impliquant l'édition de manuels, la création de formations ou de lieux de documentation par les organisations professionnelles et le développement de professions de conseil.

La diversité des juridictions a aussi des conséquences très concrètes sur le déroulement et l'issue des procès, donc sur l'économie, par le biais en particulier des anticipations que les acteurs peuvent concevoir sur le risque (ou la possibilité) d'en venir à un procès, son coût, sa durée, leurs chances de succès et le type de sanctions encourues. Entre les juridictions, les différences sont en effet très importantes tant en termes de procédures (sur la présence et le rôle du ministère public, des avocats, des experts, sur la charge de la preuve...) que de types d'issues possibles (requalification d'un contrat, dommages et intérêts, amende, emprisonnement...) ou de rapports entre les juges et le monde économique. En particulier, les tribunaux de commerce offrent des procédures simplifiées tant aux créanciers qu'aux débiteurs, qui ne sont pas accessibles aux autres acteurs que les commerçants (consommateurs, agriculteurs...), créant ainsi d'importantes asymétries, même si leur compétence est officiellement définie en termes de type d'acte impliqué et non de statut personnel (-> **Commerçant, Faillite**).

¹ Sur ces questions contemporaines, on consultera avec profit les interventions au colloque du bicentenaire du Code de commerce, les 1^{er} et 2 février 2007, pour l'heure disponibles en ligne : www.bicentenaireducodedecommerce.org/

Les acteurs économiques face aux juridictions spécialisées

Cette question des différences entre juridictions comprenant des juges juristes ou issus du monde économique est particulièrement intéressante pour réfléchir aux spécificités françaises. En effet, ailleurs, on trouve soit des juridictions officielles composées seulement de juristes et des tribunaux d'arbitrage privés, soit des systèmes d'échevinage (tribunaux mixtes). En France, malgré de nettes évolutions de leur compétence et de leurs procédures, les tribunaux de commerce sont, depuis le XVI^e siècle, une juridiction officielle mais composée de juges issus, par élection, du monde des marchands. L'ordonnance de 1673 de Colbert fournit une première codification du droit correspondant, assez largement maintenue par le Code de commerce de 1807. Depuis 1806, les conseils de prud'hommes ont été établis sur le même modèle pour les maîtres, puis les employeurs, et les ouvriers, puis les salariés.

Dans les deux cas, cette spécificité est principalement justifiée depuis l'origine par deux arguments : la compétence nécessaire des juges en matière d'économie plutôt que de droit, qui permet de parler de juridictions « spécialisées » plutôt que « d'exception », ce qui est politiquement plus acceptable, ainsi que la rapidité et le faible coût de ces tribunaux, liés à des procédures simplifiées (en particulier en termes de mode d'instruction et, longtemps, de présence limitée des avocats) et rendus nécessaires par la volonté de ne pas trop longtemps arrêter les affaires des parties. Depuis l'origine également, les critiques quant au manque de compétences juridiques de ces juges se répètent, comme les arguments contraires, qui s'appuient en particulier sur la possibilité d'appel (toutefois en réalité limitée à certains types de contentieux) et sur des statistiques qui montrent que ces appels sont, en pratique, rares et amènent peu d'infirmités. Le fait que ces tribunaux soient peu coûteux pour l'État est également un argument sous-jacent pour justifier leur maintien (Lemerrier, 2007a).

Dans les dernières décennies, ces sempiternels débats ont été en partie remplacés par des interrogations sur l'exception française. D'une part, des critères européens de qualité de la justice émergent, qui mettent en particulier l'accent sur une notion d'impartialité difficilement compatible avec la tradition française de juges issus du monde économique et, au XX^e siècle, des syndicats (Vauchez et Willemez, 2007). D'autre part, le droit anglo-saxon, qui représente aujourd'hui une référence dominante, ne connaît pas de Code de commerce ni de tribunaux de commerce séparés. En revanche, il accorde une grande place à l'arbitrage, qui reste totalement privé, même s'il est en pratique fortement organisé par des institutions qui stabilisent sa jurisprudence. Qu'il s'agisse d'entreprises transnationales ou de conflits entre États et entreprises, dans le cadre de la mondialisation, nombre des plus importantes affaires tendent à échapper aux tribunaux de commerce au profit de l'arbitrage (Mattli, 2001).

Les débats actuels sur cette question peuvent être enrichis par une mise en perspective de l'expérience française de tribunaux spécialisés, aux juges issus de la pratique mais au statut officiel (ce qui implique – plus clairement toutefois après qu'avant la Révolution – qu'ils ont recours aux agents habituels de la force publique pour l'exécution de leurs décisions). Cette justice est difficile à classer du côté du « public » ou du « privé », surtout si on se penche sur les pratiques et pas seulement sur les Codes. Ainsi, tout au long du XIX^e siècle, dans les plus importants tribunaux de commerce, notamment celui de Paris, du fait du nombre énorme d'affaires, toutes celles qui demandent un minimum d'instruction sont renvoyées à des hommes qui jouent à la fois le rôle d'arbitres (ils concilient les parties) et d'experts (ils rendent un rapport en cas d'échec). Leur avis est en général suivi ; de plus, dans la seconde moitié du siècle, avant même toute reconnaissance officielle des syndicats, ce sont souvent des chambres syndicales de branche qui tiennent collectivement ce rôle d'arbitre/expert. Pourtant, il ne s'agit pas d'un véritable arbitrage privé. Dans la plupart des métiers, les acteurs rechignent à porter leurs différends directement devant la chambre syndicale : ils semblent tenir au tribunal de commerce et à son jugement officiel (Lemerrier, 2007b). À l'autre extrême, dans les départements sans tribunal de commerce, c'est une chambre du tribunal civil qui doit juger, avec une procédure commerciale, mais avec des juges non

commerçants. On manque d'études des pratiques dans ce dernier cas, qui concerne environ 10 % des affaires commerciales au XIX^e siècle. Tout cela confirme en tout cas la diversité des situations concrètes de jugement auxquelles peuvent se trouver confrontés les acteurs, bien loin de l'opposition canonique entre *common law* souple et concrète et *civil law* rigide et inadaptée à l'économie.

Peuvent-ils jouer de cette diversité ? Il existe des marges de manœuvre, malgré la codification et la vigilance des cours supérieures. La question du ressort géographique des tribunaux en fournit un exemple manifeste. Même si l'on met de côté le cas où l'une des parties réside à l'étranger, elle conduit les juristes du XIX^e siècle à écrire des dizaines de pages, mettant en regard la doctrine (divisée) et les arrêts de cours d'appel, pour interpréter le Code de procédure civile. Celui-ci dispose qu'en matière commerciale, le demandeur a le choix entre saisir le tribunal du domicile du défendeur, du lieu où la promesse a été faite et la marchandise livrée, ou bien du lieu où le paiement devait être effectué. Entre choix explicitement laissé et difficulté à définir, de fait, chacun de ces lieux, il est souvent possible d'agir stratégiquement, selon que l'on préfère être confronté aux juges d'un petit tribunal de commerce, de celui de Paris ou bien d'un tribunal civil jugeant en matière commerciale. En matière de contrefaçon, les différents types de recours possibles peuvent aussi conduire les acteurs à arbitrer en fonction de la procédure (modes de preuve, possibilités de saisie) et du type d'issue (dommages et intérêts, annulation d'un brevet...) souhaités, comme de leur connaissance des chances de succès, des délais et des coûts.

Il est difficile de considérer, dans l'absolu, cette complexité comme un obstacle pour des acteurs qui souhaiteraient la clarté, ou bien comme un élément de souplesse favorable à l'adaptation à chaque situation : les revendications des contemporains alternent d'ailleurs les deux motifs. Il est sûr en revanche qu'elle donne un poids important aux différences de compétences juridiques entre parties – compétences elles-mêmes liées à l'origine sociale, à l'argent ou au temps disponibles pour se documenter ou consulter des professionnels, etc. Le cas des contentieux liés au travail est ici emblématique, qui a donné lieu au XX^e siècle au développement de diverses formes d'assistance judiciaire. Ainsi, dans les années 1850, un maître domicilié à Paris avait pu faire condamner son apprenti d'origine rurale par le juge de paix de son canton, alors que les prud'hommes de Paris étaient seuls compétents, et faire exécuter le jugement. On ne sait comment le père de l'apprenti a finalement eu connaissance de ce problème de compétence et recouru aux prud'hommes, qui rendirent un jugement contraire. Mais on peut imaginer que de tels cas étaient fréquents, et que le juge de paix n'était pas forcément de mauvaise foi lorsqu'il outrepassait sa compétence. Les formes de « pluralisme juridique » qui subsistent dans la France du Code civil sont donc moins un obstacle en elles-mêmes au bon fonctionnement du marché qu'une source d'inégalités qui renvoie au coût et à l'accès à l'information juridique – ni plus ni moins sans doute que dans un système de *common law* où il est essentiel de connaître la jurisprudence.

Les tribunaux de commerce et les conseils de prud'hommes constituent donc un cas intéressant pour remettre en cause les définitions traditionnelles de la *Law Merchant* comme ensemble de normes émanant spontanément des acteurs économiques, auquel l'intervention de l'État ne pourrait apporter que des distorsions : en effet, il ne s'agit pas de tribunaux réellement privés, sans pour autant qu'ils relèvent d'une vision caricaturale du droit civil continental.

Que peut-on dire plus globalement de leur influence sur les relations entre normes et marchés, et donc sur l'histoire de l'économie française ? Il est trop simple d'y voir, en fonction de l'origine de leurs juges, une résurgence en plein XIX^e, voire XX^e siècle de pratiques quasi corporatives, au sens où ils jugeraient avant tout soit en équité, soit en fonction de relations personnelles, soit selon des usages professionnels traditionnels – même si certains de leurs promoteurs l'ont souhaité. Ces éléments sont certes présents à des degrés divers. En particulier, le préliminaire de conciliation a longtemps été une réalité dans ces juridictions. Cependant, il ne faudrait pas y voir un monde du non-juridique. Dans les plus importants tribunaux en termes de nombre d'affaires, qui sont aussi les plus influents en termes de jurisprudence, les juges, formés à la fois par des manuels et « sur le tas », notamment grâce aux auxiliaires de justice spécialisés, connaissent les Codes, les coutumes sous l'Ancien Régime et le droit des contrats, et les appliquent la plupart du temps, parfois même de

façon très mécanique, dans les domaines où le contentieux est le plus massif (comme les billets et lettres de change impayés). Ils n'ont guère le temps ni le pouvoir de défendre une équité qui irait frontalement contre les lois. En revanche, ils sont régulièrement consultés et leur influence sur l'évolution de certains domaines du droit a pu être soulignée (-> **Sociétés, Faillites, Apprentissage**). Pour autant, dans ce cas comme lorsqu'ils jugent, il font autre chose que relayer des « usages du commerce » qui existeraient indépendamment d'eux. Ces usages sont en effet nécessairement changeants, en fonction des évolutions économiques générales et des fluctuations des frontières entre métiers, dès lors que ceux-ci n'ont plus de définition nette dans un monde de liberté du commerce. Le tribunal est donc plutôt un lieu de négociation et de fixation temporaire de l'usage (Kessler, 2007, Stanziani, à paraître).

Le Code de commerce publié en 1877 par Dalloz dans la collection « Les Codes annotés », qui revendique la filiation du *Parfait négociant* de Savary pour s'affirmer utile aux commerçants, présente sur un peu plus de mille pages le Code de 1807 article par article, en y intégrant les modifications survenues depuis, ainsi que des commentaires fondés sur la doctrine, sur la jurisprudence – rarement de la Cour de cassation, plus souvent de cours d'appel, mais aussi de tribunaux de commerce – et parfois sur l'évocation de circulaires ou d'instructions ministérielles. Plus de cent pages proposent, après le Code lui-même, des appendices consacrés en particulier à la propriété industrielle, aux institutions de crédit et aux apprentis ou ouvriers : axés sur le commentaire de grandes lois, ils mobilisent une jurisprudence encore plus diverse, à la mesure de la variété des tribunaux compétents sur ces matières. Cet exemple souligne la complexité des normes qui peuvent intéresser les activités d'un commerçant : quand bien même il n'aurait pas besoin de recourir lui-même à un ouvrage si détaillé, il n'est pas censé les ignorer et peut être confronté à un partenaire plus informé.

La variété des acteurs impliqués dans l'élaboration et dans l'application des normes souligne la pauvreté de représentations qui louent la rationalité de la codification napoléonienne ou bien qui en critiquent la rigidité, qui imaginent un État ayant toujours pesé indûment sur l'économie ou bien un XIX^e siècle totalement « libéral ». Sous des formes qui ont nettement changé, les acteurs économiques ont toujours été consultés lors de l'élaboration des normes ; en France, ils ont un poids tout particulier dans certains tribunaux. Les frontières entre régulations « publiques » et « privées » sont dès lors difficiles à tracer. Seule une histoire des pratiques, et notamment des pratiques contentieuses, peut permettre de comprendre comment les acteurs se repéraient malgré tout dans cette complexité, et comment ils en jouaient.

Bibliographie

Robert Badinter (dir.), *Une autre justice. Contributions à l'histoire de la justice sous la Révolution française*, Paris, Fayard, 1989.

Gérard Béaur, Hubert Bonin et Claire Lemercier (éd.), *Fraude, contrebande et contrefaçon de l'Antiquité à nos jours*, Genève, Droz, 2007.

Alain Chatriot, *La démocratie sociale à la française. L'expérience du Conseil national économique, 1924-1940*, Paris, La Découverte, 2002.

Alain Chatriot, « Du ministère au code : qui défend le consommateur ? Associations, institutions et politiques publiques en France 1972-2003 », in Alain Chatriot, Marie-Emmanuelle Chessel et Matthew Hilton (dir.), *Au nom du consommateur. Consommation et Politique en Europe et aux États-Unis au XX^e siècle*, Paris, La Découverte, 2004, p. 165-181.

Alain Chatriot, « La difficile écriture de l'histoire du Conseil d'État », à paraître dans *French Politics, Culture and Society*.

Conseil d'État, « Sécurité juridique et complexité du droit », *Études et documents du Conseil d'État*, 2006, p. 226-406.

Alain Cottureau, « Sens du juste et usages du droit du travail : une évolution contrastée entre la France et la Grande-Bretagne au XIX^e siècle », *Revue d'histoire du XIX^e siècle*, 33-2, 2006,

p. 101-120.

Gérard Farjat, *Pour un droit économique*, Paris, PUF, 2004.

Marie-Anne Frison-Roche et Sébastien Bonfils, *Les grandes questions du droit économique : introduction et documents*, Paris, PUF, 2005.

Nader Hakim, « Les premiers traités de législation industrielle et la jurisprudence : les ressources d'une influence doctrinale au Palais », in Jean-Pierre Le Crom (dir.), *Les acteurs de l'histoire du droit du travail*, Rennes, PUR, 2004, p. 29-39.

Jean-Louis Halpérin, « Le Tribunal de cassation et la naissance de la jurisprudence moderne », in Robert Badinter (dir.), *Une autre justice. Contributions à l'histoire de la justice sous la Révolution française*, Paris, Fayard, 1989, p. 225-241.

Jean-Pierre Hirsch, *Les deux rêves du commerce. Entreprise et institution dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, éditions de l'EHESS, 1991.

Jean-Pierre Hirsch et Philippe Minard, « "Laissez-nous faire et protégez-nous beaucoup" : Pour une histoire des pratiques institutionnelles dans l'industrie française (XVIII^e-XIX^e siècle) », in Louis Bergeron et Patrice Bourdelais (dir.), *La France n'est-elle pas douée pour l'industrie ?*, Paris, Belin, 1998, p.135-158.

Jean-Marcel Jeanneney et Marguerite Perrot, *Textes de droit économique et social français, 1789-1957*, Paris, Armand Colin, 1957.

Amalia D. Kessler, *A Revolution in Commerce: The Parisian Merchant Court and the Rise of Commercial Society in Eighteenth-Century France*, Londres-New Haven, Yale University Press, 2007.

Claire Lemerrier, *Un si discret pouvoir. Aux origines de la chambre de commerce de Paris, 1803-1853*, Paris, La Découverte, 2003.

Claire Lemerrier, « Juges du commerce et conseillers prud'hommes face à l'ordre judiciaire (1800-1880). La constitution de frontières judiciaires », in Hélène Michel et Laurent Willemez (éd.), *La justice au risque des profanes*, Paris, PUF, 2007(a).

Claire Lemerrier, « The Judge, the Expert and the Arbitrator. The Strange Case of the Paris Court of Commerce (ca. 1800-ca. 1880) », in Christelle Rabier (ed.), *Fields of Expertise. Experts and Powers in Paris and London since 1600*, Newcastle, Cambridge Scholars Press, 2007(b), p. 113-142.

Claire Lemerrier, « Statistique et « avis divers » : l'État, les Chambres de commerce et l'information des commerçants (vers 1800-vers 1845) », in Dominique Margairaz et Philippe Minard (dir.), *L'information économique (XV^e-XIX^e siècles)*, Paris, CHEFF, à paraître.

Michel Margairaz, *L'État, les finances et l'économie. Histoire d'une conversion. 1932-1952*, Paris, CHEFF, 1991.

Michel Margairaz et Olivier Dard (dossier coordonné par), « Le service public, l'économie, la République (1780-1960) », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 52-3, juillet-septembre 2005.

Walter Mattli, « Private Justice in a Global Economy: From Litigation to Arbitration », *International Organization*, 55-4, 2001, p. 919-947.

Philippe Minard, « État et économie en France après la Révolution », *Historiens et géographes*, n° 378, mai 2002, p. 195-201.

Philippe Minard, *La fortune du colbertisme. État et industrie dans la France des Lumières*, Fayard, 1998.

Igor Moullier, « Le ministère de l'Intérieur sous le Consulat et le Premier Empire (1799-1814). Gouverner la France après le 18 brumaire », thèse de doctorat d'histoire, Université de Lille-III, dir. Gérard Gayot, 2004.

Bruno Oppetit, *Essai sur la codification*, Paris, PUF, 1998.

Évelyne Serverin, *De la jurisprudence en droit privé. Théorie d'une pratique*, Lyon, PUL, 1985.

Alessandro Stanziani « Escaping From Incompleteness of Legal Rules and Contracts: Customs in Legal-Economic Practises in Nineteenth-Century France », in Thierry Kirat et Sabine Montagne (ed.), *Les institutions juridiques du capitalisme. Reconsidérations du droit dans la dynamique*

économique, Bruxelles, Bruylant, à paraître.

Antoine Vauchez et Laurent Willemez, *La justice face à ses réformateurs (1980-2006)*, Paris, PUF, 2007.

Vincent Viet, *Les voltigeurs de la République. L'inspection du travail en France jusqu'en 1914*, Paris, CNRS éditions, 1994.

Sources

Jean-Claude Farcy, *Guide des archives judiciaires et pénitentiaires, 1800-1958*, Paris, CNRS éditions, 1992, en ligne sur www.criminocorpus.cnrs.fr, fournit non seulement un repérage des sources émanant du ministère de la Justice et de chaque juridiction, aux Archives nationales et départementales, mais aussi un historique très utile des compétences des juridictions.

La diversité des ministères concernés par l'action économique implique qu'il faut, aux Archives nationales, voir au-delà de la série F12, dont le classement *a posteriori*, en partie thématique, n'est d'ailleurs pas forcément des plus commodes (Moullier, 2004, éclaire les origines de ce classement). Le champ est évidemment énorme : Intérieur, Agriculture, Travaux publics, Subsistances, Justice, archives parlementaires... L'ouvrage d'Arnaud de Maurepas, *Économie et finances au XIX^e siècle : guide du chercheur 1789-1870*, Paris, CHEFF, 1998 fournit un premier repérage très précieux.

Parmi les sources les moins exploitées jusqu'ici, il faut souligner l'intérêt des archives des institutions consultatives (chambres de commerce, Conseil national économique...), dans la mesure où leurs fonctions les amènent souvent à collecter à la fois des documents officiels (projets de loi...) et des pétitions ou imprimés issus de groupes d'intérêt privés. Les archives du Conseil d'État, elles, ont malheureusement en grande partie disparu pour la période antérieure à 1870 ; sur l'époque impériale, des imprimés aisément accessibles en ligne sont néanmoins d'une grande richesse (www.napoleonica.org/ce/).

Les sources imprimées, en particulier les manuels, dictionnaires et Codes compilés et commentés pour les acteurs économiques sont enfin une ressource assez facilement accessible et peu exploitée.