

LES ATELIERS ET LE MARCHÉ EN PROVENCE ET LANGUEDOC (XIV^e-XVIII^e SIÈCLES)

Henri AMOURIC, Jean-Louis VAYSSETTES

ΠΕΡΙΛΗΨΗ: Για την κατανόηση των σχέσεων μεταξύ εργαστηρίων κεραμικής και αγοράς χρειάζεται διαχρονική προσέγγιση που επιτρέπει, μετά από έρευνα των σημερινών καταστάσεων, τη δημιουργία προτύπων για την επεξήγηση των παλαιών. Το παράδειγμα της Γαλλίας τον Νότου δείχνει ότι η πρόσβαση στις πρώτες ύλες (άργιλος και υλικά καύσης) είναι δευτερευόν εξωτερικός παράγοντας, εκτός από τα υλικά που αντέχουν στη φωτιά. Οι οικονομικοί παράγοντες είναι αυτοί που φαίνονται καθοριστικοί μέσα σε ένα μάλλον φιλελεύθερο σύστημα.

Οι φεουδάρχες ήταν σχεδόν απόντες από την παραγωγή των κεραμικών, απεναντίας οι συντεχνίες, που ήταν πιο ευαίσθητες στις δημόσιες υπηρεσίες, συμμετείχαν περισσότερο και κυρίως στην παραγωγή κεραμιδιών. Γενικά, η παραγωγή βρισκόταν στα χέρια των τεχνιτών-εργολάβων, η δράση των οποίων ελεγχόταν ελάχιστα αν και υπήρχαν στενές σχέσεις με τους εμπόρους. Συνεπώς οι σχέσεις μεταξύ των εργαστηρίων και της αγοράς, όπου κυριαρχεί ο νόμος της προσφοράς και της ζήτησης, ρυθμίζονταν κυρίως από τα προβλήματα της ιστορίας, της γεωγραφίας και της οικονομίας, καθώς και από τις δυνατότητες ανανέωσης και προσαρμογής των ανθρώπων.

Evoquer les rapports entre ateliers et marché, ne peut se faire qu'au travers d'une démarche résolument diachronique. Elle seule permet, en effet, d'en imaginer les états antérieurs au vu des évolutions constatées, comme d'en proposer des modèles interprétatifs, construits à partir de ceux définis pour les périodes les plus récentes. Le constat archéologique n'offre, de fait, qu'une vision limitée des rapports quantitatifs et/ou de diffusion dans une zone donnée, étroitement tributaire du nombre et de l'étendue des fouilles réalisées ; l'apport des sources historiques est, en revanche, plus directement significatif d'un ensemble de facteurs socio-économiques primordiaux, mais pour des périodes qui ne remontent guère au-delà de la fin du Moyen Age.

DÉTERMINANTS EXTÉRIEURS

L'accès aux matières premières

Au premier rang des déterminants extérieurs qui pèsent sur la nature et l'organisation des marchés, viennent les conditions d'accès aux matières premières. Si, dans nos régions, la localisation des premiers grands regroupements d'ateliers sur les gisements réfractaires est évidente (Ollières, Uzège), le développement tardif des plus importants d'entre eux (Dieulefit, Vallauris, Biot) relativise l'importance de ce facteur, par rapport, par exemple, aux

paramètres socio-économiques. En outre, l'approvisionnement en argiles figulines ne paraît guère avoir été au fil du temps une difficulté majeure. Des droits d'usage dans les terres communes ou, plus fréquemment encore, l'acquisition ou la location de « terriers » par les artisans, à titre personnel ou en association, sont la règle ordinaire. De même, l'approvisionnement en combustibles est d'une importance secondaire, en dépit d'un certain nombre de réglementations, toujours communales, qui visent à en limiter l'exploitation dans une optique de conservation des ressources en bois d'œuvre et plus encore de chauffage domestique, mais aussi, parfois, du fait de la concurrence entre certains usages agricoles (les engrais en vert, entre autres) et la consommation artisanale¹. Ces restrictions, dont il faut bien reconnaître qu'elles restèrent le plus souvent lettre morte, n'entravèrent cependant pas la poursuite de ces activités productives, pourtant jugées destructrices. Le développement des artisanats de la terre apparaît donc bien dans nos régions relever de l'économie au sens large et, au premier chef, d'un système plutôt libéral au sein duquel jouent sans grande modération toutes les lois d'un marché concurrentiel parfois tendu.

Le désintérêt de la seigneurie

L'artisanat, céramique, ou autre d'ailleurs, ne semble pas non plus, en terres méridionales, avoir figuré au rang

1. Exemple de Beaucaire en 1339 (A. Eyssette, *Histoire administrative de Beaucaire depuis le XIII^e siècle jusqu'à la révolution de 1789*, Beaucaire : *Éliée Aubanel aîné*, 1888, II, 207) et exemples provençaux dans Amouric, Foy 1992.

des instruments de la seigneurie (Amouric 1992). Ce constat est à peine tempéré par les créations nobles que l'on connaît à partir du XVI^e siècle² mais surtout aux XVII^e et XVIII^e siècles, lesquelles relèvent plus alors de la catégorie des fantaisies aristocratiques, comme c'est le cas à Dieulefit, Goult, La Tour-d'Aigues, Salavas, Meillonas etc..., que de l'investissement industriel. Ainsi le seigneur de La Palud-de-Verdon, à la fin du XV^e siècle, se conduit-il plus comme un simple rentier du sol, à l'image de la plupart de ses congénères que comme un entrepreneur ; il en va de même de quelques nobliaux languedociens, comme les Rogiers et les Trimond, de Meynes³, et les Saint Bonnet, d'Anduze⁴, qui loin d'être des capitaines d'industrie se contentent de percevoir les loyers, modiques, d'ateliers figurant incidemment au nombre de leurs possessions.

L'interventionnisme des communautés

Si la seigneurie méridionale, comme d'ailleurs le pouvoir souverain et ses représentants se désintéressent pour l'essentiel du développement de l'industrie de la terre cuite, en tous cas jusqu'à la fin du Moyen Age, il en va tout autrement des autorités communales. Leur souci constant est en effet d'assurer à leurs concitoyens, le « nécessaire sur place », et, à tout le moins un service de proximité, avec peut-être, quelquefois, les réminiscences d'une tentation autarcique. Les cas d'Apt et d'Aix, au XV^e siècle, illustrent admirablement ces pratiques. Il s'agit dans le premier d'entre eux, pour la communauté de favoriser le redémarrage et la renaissance d'une activité économique autrefois glorieuse, tombée en décadence et dans le second, de créer de toutes pièces un artisanat de proximité, dans une localité totalement dénuée de tradition céramique. Ces initiatives furent couronnées de succès, tant il est vrai que les communautés furent à cette époque des acteurs majeurs de la scène économique (Amouric 1999).

Le cas de la tuilerie est, au regard de celui de la poterie, assez différent, car il s'agit surtout d'un secteur d'économie largement contrôlé sinon administré, en dépit de quelques exceptions, parmi lesquelles figure Château-neuf-du-Pape au XIV^e siècle. Cette situation prévaut pendant toute la fin du Moyen Age et il faut attendre la

naissance des regroupements modernes, Villeneuve au XVI^e siècle, mais surtout Marseille aux XVII^e et XVIII^e siècles, pour voir se dessiner une véritable industrie obéissant aux règles ordinaires du marché. Le tuilier est, en effet, dans la majorité des cas un artisan sous contrat avec la communauté ; il reçoit généralement d'elle les installations professionnelles, l'accès aux matières premières (argile et combustible), souvent accompagnés de divers avantages, privilèges et exemptions. En contrepartie, l'artisan s'engage à demeurer pendant un temps déterminé et à œuvrer pour la communauté moyennant un tarif convenu à l'avance et en observant des normes précises de fabrication (Amouric 1981).

Dans tous les cas, également, les communautés interfèrent dans l'organisation du marché en exerçant la police des lieux et des conditions de la vente et par le contrôle de la qualité et conformité des produits⁵.

Le poids des prélèvements

Autres facteurs institutionnels qui entrent en jeu dans la formation des coûts de revient des produits livrés au commerce, la fiscalité et les prélèvements divers, quels que soient leurs niveaux, qui restent relativement modestes.

Les impositions sur la fabrication, le transport des marchandises et leur vente pèsent marginalement, sur leurs coûts, et en conséquence, sur leur diffusion.

Les impositions sur le métier ne relèvent que fort tardivement du pouvoir souverain. Il faut en effet attendre la création du *Vingtième de l'Industrie* au début du XVIII^e siècle pour que l'Etat impécunieux s'avise de tirer profit de cette ressource dormante. Ponctuellement, dans certaines villes du Languedoc comme Montpellier, a pu s'y ajouter l'acquisition d'un droit de maîtrise (Thuile 1943 : 21, 22).

En revanche, la pratique des communautés fut, peut-être, plus précoce. A Saint-Quentin-la-Poterie, au XIV^e siècle, une taille spécifique sur les installations est ainsi perçue, il en est de même à Bédoin en 1435 etc... Généralement, cependant il faut aussi attendre la fin de l'Epoque Moderne pour que les communautés s'essaient à imposer le métier et/ou l'outil de travail en rupture avec la règle ordinaire qui était jusque-là de taxer le fond.

2. Parmi les plus anciennes, citons celle d'un atelier par les Forbins à Saint-Marcel, dans la banlieue de Marseille, en 1526 : A.D. 13, 352 E 54, f° 210, 25 juin.

3. A.D. 30, 2 E 38/10 f° 415.

4. A.D. 30, 2 E 10/381 121 v°, le 13/02/1592.

5. Les tuiles et briques vendues sur la place de Montpellier doivent répondre à toute une série de conditions bien précises concernant la qualité, les dimensions, le prix de vente. Reboul, *Sommaire des règlements faits par le bureau de Police de la ville de Montpellier, recueillis et mis en ordre par Reboul, lieutenant de maire de la même ville*, Imprimerie Augustin François Rochas, Montpellier 1760, 154, chap. 47 : « Les tuiles, briques et pavés doivent être faits des longueurs, largeurs et épaisseurs portées par les règlements ; et pour cela les maîtres tuiliers ne peuvent se servir d'autres moules que ceux qui leur sont remis de l'ordre du bureau de police échantillés sur les matrices déposées devers le greffe de la police, et marqués d'un poinçon aux armes de la ville ».

A Moustiers, par exemple, jusqu'en 1752, les faïenciers ne sont allivrés que sur le sol de leur bâtisse. La communauté en mal de revenus tente alors de créer une imposition de 10 sols par quintal de faïence sortant du lieu. Dans un premier temps, François Chaudon intente une procédure à titre individuel, puis son initiative est relayée par la constitution d'un groupement de défense. Le maire écrit à l'intendant : « Depuis l'imposition faite sur la faïence, tous les fabricants, ouvriers et proches parents des faïenciers ont pris de l'humeur contre le maire. Ils ont formé une cabale de certains personnages qui ne viennent dans les conseils que pour s'opposer à tout ce qui s'y propose par le maire croyant ainsi le mettre dans l'embarras ». Leur opposition est payante puisque l'arrêt est cassé le 25 mars 1753. Cela n'empêche pas le conseil de tenter l'encadrement des moulins à vernis, fours et autres édifices de même nature en 1766 et d'imposer le bois importé en 1765. L'ensemble de ces mesures tourne court vers 1767 mais la question des taxations revient d'actualité en 1783 (Mompeut 1978).

Ces pratiques impopulaires sont ressenties parfois comme insupportables. En 1486, par exemple, l'imposition d'un « vingtain » sur les marmites à Bédoin provoque une vive réaction et il en va de même en 1472 à Saint-Quentin-la-Poterie où les potiers doivent une redevance de 10 poteries par fournée⁶.

Corps de métiers et confréries perçoivent également leur écot au titre de la solidarité religieuse et professionnelle, alourdissant encore les coûts de production. A Bédoin, en 1492, la confrérie en prélève à la fois sur les artisans et sur les clients : 3 gros par an pour les propriétaires d'atelier comme sur les potiers, 6 deniers par mois pour chaque *famulus*, 1 florin pour tout nouvel atelier créé et 2 deniers par charge pour chaque acheteur (Amouric, Foy 1986). En 1566, l'assiette de la taxation est modifiée pour les producteurs qui acquittent dorénavant un gros par tour, et un 1/2 nombre et 1/8 par fournée d'*oules* ou de *toupins*, la taxe des clients restant inchangée. A Saint-Jean-de-Fos, en 1638, les maîtres, compagnons et apprentis,

versent une cotisation modique *per capita* à la confrérie Sainte Radegonde⁷.

L'on pense enfin aux péages, mais dans ce dernier cas, et à toutes les époques, le taux de perception semble toujours assez bas, quelques deniers, ce qui est logique pour une marchandise pour l'essentiel de peu de valeur. Les écarts sont tout de même sensibles selon la nature des produits, comme selon les époques et les lieux⁸. A Montpellier le tarif de la leude prévoit le prélèvement d'une *oule* par *saumée*⁹.

Ainsi le tarif de la leude de Clermont-l'Hérault s'élève seulement à un denier par charge de poterie ou d'écuelles, doublé les jours de foire, ce qui peut être tenu en tout état de cause pour négligeable¹⁰, comme celui de la Calmette, Fons et Gajan, alors qu'à la même époque la pancarte de Saint-Ambroix et de Saint-Jean-de-Maruejols, révisée en 1754, est fixée à six deniers (Fig. 1a-c).

A Montpellier, le marché aux poteries a lieu sur le parvis de l'église Notre-Dame-des-Tables, où les potiers jouissaient d'emplacements qui leur étaient alloués moyennant une redevance (Thuile 1943 : 23).

Néanmoins, quel qu'ait été le pied de leur perception, ces prélèvements ne semblent pas avoir été un frein à la diffusion massive de marchandises de valeur vénale pourtant minime, comme l'atteste la pratique quotidienne des archéologues. Mais il est probable que ce constat est mieux établi en ce qui concerne le transport par voie d'eau que pour les artefacts circulant par voie terrestre.

LIBERTÉS ET CONTRAINTES

Un système « libéral » ?

Au total, donc, qui se penche sur l'étude des métiers de la céramique et de leur fonctionnement en terres méridionales en retire la vision d'un système plutôt « libéral », peu ou pas tempéré, dominé par les lois d'un marché concurrentiel parfois tendu, régi essentiellement par le jeu de l'offre et de la demande.

6. Tardy, *Poteries, grés, faïences*, édition ABC, 1986, V, 307.

7. A.D. 34, 2 E 63/187, f° 112, le 19/07/1638.

8. Le tarif de 1317 de la leude de Collioure est, quant à lui, fort modeste et varie selon la nature des céramiques importées (P. Vidal, Documents sur la langue catalane des anciens comtés de Roussillon et de Cerdagne (de 1311 à 1380), in : *Revue des langues romanes*, 4e série, tome 1er, 1887, 73, Tarif de la leude de Collioure de 1317 : Item carga de scudelles e de tallados VI. Dr. ; Item obra de terra de Bartssalona o semblant terra, la dotzena pocha, ma. ; item obra de terra de maliqa, la dotzena pocha, I dr.). La différence de droits selon la nature des produits est bien confirmée par la saisie, au péage de Villeneuve-lès-Avignon, de deux caisses qui avaient été déclarées « pour terraille qui est le mot commun du pays par lequel on n'entend la vaisselle terre comune qui ne doit que quatre deniers par douzaine au lieu que par la vérification on a trouvé que lesdites caisses estoient composées de vaisselle de fayance qui doit de plus grands droits que ceux de la vaisselle de terre » (A.D. 30, 2 E 80/227 f° 22, le 01/01/1676).

9. *Thalamus Parvus, Petii Thalamus*, publié pour la première fois par la Société archéologique de Montpellier, Jean Martel, Montpellier 1840, 228.

10. A.D. 34, C 1804.



PEAGE
DE SAINT-AMBROIX, DE SAINT-JEAN DE MARUEJOLS,
dont les Droits ont été fixés par Arrêt du Conseil du 28. Juillet 1754.

Par grosse Bête de femme chargée de sel sept deniers tournois, ci . . . 1. d.
 1. Par une chargée de même . . . 1. d.
 2. Si y a quatre bêtes de femme &c un âne chargé de sel, il ne sera rien payé pour la charge de l'âne.
 3. Par Charrette chargée de vin deux deniers, ci . . . 1. f. 7. d.
 4. Par grosse bête de femme chargée de vin deux deniers, ci . . . 1. d.
 5. Par Charrette chargée de même huit den. ci . . . 2. d.
 6. Par grosse bête de femme chargée de poisson frais ou salé deux sols, ci . . . 1. f.
 7. Par Charge de quatre quintaux de cire, fromage, miel, huile, luf, poix, concos, poivre, gingembre, caeville, groselle, pain de fuire, confitures au sucre, eau rose, safran ou annadee, deux sols, ci . . . 1. f.
 8. Par charge de quatre quintaux de chair salée deux sols, ci . . . 1. f.
 9. Par charrette chargée des salades Marchandises huit sols, ci . . . 1. f.
 10. Par grosse bête de femme chargée de soie, chapeaux, anouettes, anis, réglisse & autres fruits, l'excepté des figues, prunes, sageroles, ananas &c salades, pour lesquels il n'est rien dû, un sol, ci . . . 1. f.
 11. Par char de six quintaux de deniers, ci . . . 4. d.
 12. Par charge de quatre quintaux de terre, de fouille ou de paille un sol, ci . . . 1. f.
 13. Par charrette chargée de dédens Marchandises quatre sols, ci . . . 4. f.
 14. Par charge de quatre quintaux de draps, de futons, de bazins, de laine d'Espagne, de laine filée, de cocon, de toiles, de cordes neuves ou peaux de lapin, deux sols, ci . . . 1. f.
 15. Par charrette chargée de dédens Marchandises huit sols, ci . . . 8. f.
 16. Par charge de quatre quintaux de velles cordes, de chavres, d'oumpes, de filonelle, de bouvres, de plumes ou de dorez, un sol, ci . . . 1. f.
 17. Par charrette chargée de dédens Marchandises quatre sols, ci . . . 4. f.
 18. Par charge de quatre quintaux de fer ouvré, ou d'acier, deux sols, ci . . . 2. f.
 19. Par charrette chargée de même huit sols, ci . . . 8. f.
 20. Par charge de quatre quintaux de vil-argente, d'étain ou de plomb, un sol, ci . . . 1. f.
 21. Par charrette chargée de même quatre sols, ci . . . 4. f.

12. Par grosse bête de femme chargée d'ailaines ou d'épailles un sol, ci . . . 1. f.
 13. Par grosse bête de femme chargée d'enconours deux deniers, ci . . . 2. d.
 14. Par grosse bête de femme chargée de manieres deux deniers, ci . . . 2. d.
 15. Par grosse bête de femme chargée de miniers ou de verres un sol, ci . . . 1. f.
 16. Par hommes chargés à col de verres deux deniers, ci . . . 2. d.
 17. Par grosse bête de femme chargée de peignettes sol, ci . . . 1. f.
 18. Par grosse bête de femme chargée de porterie de terre six deniers, ci . . . 6. d.
 19. Par grosse bête de femme chargée d'écailles ou de caillottes de bois ou de grèzes deux deniers, ci . . . 2. d.
 20. Par cent de doovers à faire rousser, de pelles de de fourches de bois trois deniers, ci . . . 3. d.
 21. Par deux tonneaux, deux cocottes, bacoques ou basas genre deniers, ci . . . 4. d.
 22. Par grosse bête de femme chargée de cannes ou coccos deux sols, ci . . . 2. f.
 23. Par grosse bête de femme chargée de berceaux ou de fermans un sol, ci . . . 1. f.
 24. Par grosse bête de femme chargée de cerceaux, de lattes, de planches, ou autres bois deux deniers, ci . . . 2. d.
 25. Par charrette chargée de salins huit deniers, ci . . . 8. d.
 26. Par grosse bête de femme chargée de naves de jone ou cables fervans à l'usage des moulins à huile, de caevols à carder la laine, ou de balais un sol, ci . . . 1. f.
 27. Par pierre à repaiser les refens quatre deniers, ci . . . 4. d.
 28. Par douzaine de pierres à éguiller les faulx, &c fustelles deux deniers, ci . . . 2. d.
 29. Par chavel, saumons, anlets ou malle menés à vendre deux sols, ci . . . 2. f.
 30. Par âne ou bœuf menés de même un sol, ci . . . 1. f.
 31. Par chaque boeuf quatre deniers, ci . . . 4. d.
 32. Par chaque cochon deux deniers, ci . . . 2. d.
 33. Par douzaine de chevres, moutons, brebis ou agneaux un sol, ci . . . 1. f.
 Et du plus ou du moins à proportion.

A NISMES, de l'Imprimerie d'A. A. Bells, Imprimeur du Roi & de la Ville, près le Palais. 1754.

DE PAR LE ROY.
TARIF
Des Droits de Péage qui se levont aux Lieux de
La Calmette, Fons & Gajan, conformément à
l'Arrêt du Conseil du 18. Février 1749.

Par charge ou bête chargée de drap, de chamvire, de laine, de peaux, cuirs, & des fouliers, . . . 1. f.
 1. Par charge ou bête chargée de fer ouvré ou d'acier, . . . 1. f.
 2. Par charge ou bête chargée de poisson, . . . 1. f.
 3. Par charge ou bête chargée de volaille ou gibier, . . . 1. f.
 4. Par charge ou bête chargée de raisins secs, de fromage, de sucre, d'épiceries, & autres marchandises qui se vendent au Poids, . . . 1. f.
 5. Par charrette chargée des salades marchandises, . . . 5. f.
 6. Par charge ou bête chargée de ferson-ouvré, . . . 6. d.
 7. Par charrette chargée de même, . . . 1. f. 6. d.
 8. Par charge ou bête chargée d'antailles, de cercles, boutes, mairins, fourches, écivots, rataeux, & pelés de bois, . . . 2. d.
 9. Par charrette chargée de même, . . . 1. f.
 10. Par charge ou bête chargée de pots de terre, . . . 1. d.
 11. Par charge ou bête chargée de fruits, . . . 1. d.
 12. Par charge ou bête chargée de fel, . . . 1. d.
 13. Par bale de fardines ou d'enchoies, . . . 3. d.
 14. Par charge ou bête chargée de foye, . . . 5. f.
 15. Par cheval, mulet, âne, ou boeuf menés à vendre, . . . 1. f.
 16. Par porceau, mouton, brébis, & chevres menés à vendre, . . . 2. d.

A NISMES, de l'Imprimerie d'A. A. Bells, Imprimeur du Roi.

Fig. 1a-c. Pancartes de péage moderne, confirmant des tarifs anciens pour les localités de La Calmette, Fons et Gajan (1749) et de Saint-Ambroix et Saint-Jean de Maruejols (1754) (Cliché J.-L. Vayssettes).

Des artisans-entrepreneurs, « libres » ?

Au premier rang des indices qui forment le faisceau concordant sur lequel se fonde notre conviction vient, évidemment, le statut personnel des individus. Ce sont à toutes les époques des hommes libres, sauf peut-être, mais cela reste à démontrer, à Marseille au XIII^e siècle, où l'on peut soupçonner pendant la période initiale de création des ateliers la présence d'une main d'œuvre servile « sarasine ».

Ce cas est peut-être l'exception qui confirme la règle, et, en résumé, il est possible d'affirmer que trois principes généraux ont gouverné le destin des artisans méridionaux : chacun, s'il le veut et s'il en a la capacité, peut-être artisan, exercer là où bon lui semble, quelle que soit sa nationalité, sous réserve cependant d'obtenir la citoyenneté du lieu où il s'installe¹¹.

Cette indépendance se retrouve dans les modes mêmes d'exercice du métier. Il est le plus souvent de libre accès, non contrôlé par les corporations, sans épreuve formelle de passage de la maîtrise, en Provence en tous cas qui semble échapper, plus que le Languedoc, aux pesantes obligations d'un certain corporatisme. Outre-Rhône, en effet, les réceptions de maîtrise ne sont pas rares. L'on en trouve la trace en nombre significatif à Pézenas surtout (8), à Béziers (1), à Limoux¹² (1), à Montpellier, au XVII^e siècle, et à Saint-Jean-de-Fos la présentation d'un chef-d'œuvre est stipulée par les statuts de 1626, dont nous ne sommes pas assurés qu'ils aient toujours été scrupuleusement observés.

En revanche, l'organisation en corps de métier semble inconnue en Provence, et l'adhésion n'est même pas obligatoire si l'on se réfère à la tentative aixoise de 1748¹³, infructueuse dans ce dernier cas.

Cette forme de contrainte est de règle en Languedoc oriental, plus forte à Montpellier, où est imposé un *numerus clausus*¹⁴, qui n'existe pas dans les autres localités à maîtrise. La situation, même en Languedoc est de toute façon contrastée, puisque d'autres centres, et non des moindres, comme Saint-Quentin-la-Poterie, échappent à cette pratique. En Provence, comme en bien d'autres lieux du Languedoc, est maître qui s'intitule ou a les moyens de s'intituler ainsi. Seule la condition d'apprenti peut-être appréciée en termes de contraintes, lesquelles

sont très variables et plus ou moins pesantes selon la durée et les clauses du contrat consenti par les deux parties. L'artisan est libre du choix de son lieu de travail comme de fixer le prix de ses produits, à l'exception du tuilier dont les produits sont tarifés par les communautés. Dans la majorité des cas, le potier jouit de la liberté suprême que procure la propriété de l'outil de production, qu'il lui est par ailleurs loisible de céder à qui bon lui semble. Cette structure représente cependant selon les cas des investissements inégaux. Si l'humble atelier d'un potier de terre est à la portée de biens des bourses, l'installation plus sophistiquée du faïencier suppose des moyens plus conséquents. Il existe également des artisans qui n'ont que leur bras et leurs capacités de travail en capital et qui sont en conséquence locataires de rentiers que la modestie de leurs revenus fonciers n'autorise pas à qualifier d'entrepreneurs « capitalistes ». Le tuilier est parfois propriétaire de son outillage, très fruste, mais pas des installations, au Moyen Âge en tous cas. Il est donc bien souvent dans une situation de concessionnaire de service public, partiellement maître de son destin puisque détenteur d'un savoir-faire recherché, mais tributaire des communautés pour l'exercice même de sa profession.

Ces métiers peu lucratifs, dans certains cas, nécessitent des revenus complémentaires que l'on tire généralement de l'agriculture, essentiellement, mais non uniquement. Cette nécessité est peut-être aussi un facteur de compensation matérielle qui renforce l'indépendance des artisans céramistes, à moins qu'à l'inverse elle la fragilise ? Si les produits du sol assurent une part importante de la consommation familiale, le métier permet de dégager du numéraire, de réaliser une plus-value, ce que l'absence d'accord de troc laisse à penser, ou bien à l'inverse, le métier ne suffit tout simplement pas à assurer la subsistance du groupe et il est indispensable d'aller chercher ailleurs ce qui manque. A l'évidence, en Languedoc comme en Provence, tous les céramistes possèdent des terres agricoles, et tous ne sont point pauvres, constat qui ne doit pas nous faire perdre de vue un tropisme culturel qui fait de la possession de la terre le bien suprême. Mais les formes de la poly-activité touchent d'autres domaines que ce soit par la recherche du lucre ou par nécessité. Certains tirent aussi des revenus, parfois considérables, de la vente d'animaux de bât¹⁵, de la spéculation sur les denrées alimentai-

11. A.D. 06, étude Bérard, n° 26, 11 septembre 1380, Armand Garnerius, de Toulouse, prête serment à l'évêque et au syndic de « l'universitas » d'Antibes.

12. A.D. 11, 3 E 2247 f° 216, le 14/06/1638.

13. A.C. Aix, FF 90, Claude Durbec échappe à l'obligation d'appartenir à une confrérie car il est réputé exercer un art libéral qui est non soumis à maîtrise.

14. Thuile 1943 : 21-22. Cette limitation du nombre des maîtrises fut une source de conflits pendant tout le XVII^e siècle.

15. Rians et Saint-Jean-de-Fos au XVI^e siècle, en sont de bonnes illustrations.

res¹⁶, ou de l'usure¹⁷. La polyvalence s'étend à d'autres formes d'artisanats ; parmi d'innombrables exemples, l'on connaît à Manosque au XVe siècle une dynastie de tuiliers et foulons d'origine piémontaise (Amouric 1989), ou à Moustiers dans les années 1770 un Honoré Thion qui est peintre en faïence chez Laugier-Chaix et boulanger en dernier lieu. Certains atteignent à l'enviable position de rentier comme Georges Viot, tuilier piémontais installé à Villeneuve-lès-Avignon propriétaire d'un moulin sur le Rhône.

Les niveaux de fortune très divers selon les lieux, les époques et les individus, peuvent donc peser lourdement sur leur capacité à rester des entrepreneurs indépendants. Au XIVe siècle, les livres de taille de Saint-Quentin-la-Poterie, malgré des variations de 1 à 10 en dix ans portent des taxes très moyennes pour les potiers connus¹⁸. Au XIV-XVe siècle, c'est une impression de médiocrité qui prévaut. Au XVIe siècle, en revanche, les potiers semblent nettement plus à l'aise. Par la suite le métier semble dévalué. En 1733, à Saint-Quentin-la-Poterie, un placet souligne la pauvreté de la plupart des potiers, il est vrai fort nombreux (58 !) ¹⁹. En 1752, à Vallauris les difficultés économiques sont telles que les potiers sont contraints de se regrouper pour emprunter l'argent nécessaire à l'achat de leurs matières premières. Fait nouveau, à partir de la fin du XVIIe siècle, apparaissent de plus en plus fréquemment les dettes résultant de l'achat d'alquifoux. Et c'est, entre autre, pour cela que dans les années 1760, les potiers de la vallée de l'Huveaune en particulier sont réputés misérables²⁰.

In fine, la situation apparaît contrastée dans sa géographie, sa chronologie et la dichotomie des activités céramiques – tuilerie de libre exercice dans tous les cas, mais le recrutement en zone rurale reste bien souvent communal – et situation beaucoup plus variée de la poterie.

Les tentatives d'autocontrôle plus ou moins strictes sont assez nombreuses (Saint-Jean-de-Fos, Béziers, Pézenas, Montpellier, Lodève, Aniane, Apt, Bédoin), sans que l'on puisse déterminer précisément l'impact et la postérité de celles-ci. Sauf rares cas, les règlements corporatistes sont immédiatement enfreints.

Dans un esprit de marché libéral, mais ordonné, où les règles d'une concurrence normale peuvent s'exercer à armes égales, on peut citer l'exemple des potiers de Biot en 1688 dont 28 maîtres s'accordent pour que la vente se fasse dans des conditions identiques (sur le lieu) et s'agrègent en une confrérie Saint Claude dont la principale utilité est la nomination de deux inspecteurs chargés de veiller à l'application de cette règle²¹.

Vers 1730, les syndics de la confrérie des tuiliers de Marseille sont chargés de veiller à la bonne observation des conditions de la concurrence²².

Le principe général du laisser faire et du chacun pour soi met la communauté des artisans au péril de toutes les tentations monopolistiques qui s'expriment en son sein, variant au gré des rapports de force. Ces dernières portent le plus couramment sur la fourniture des matières premières et en particulier sur l'accaparement des carrières. L'affermage des *terriers rouges* en commun par onze potiers de Saint-Quentin-la-Poterie, le 8 mars 1627, induit une forme de monopole préjudiciable aux intérêts des autres artisans²³, tout comme l'extraction des argiles de Clausonne à Biot en 1730, concédée à six marchands potiers du lieu par l'abbé de Lérins.

Il n'en reste pas moins que l'accès à égalité aux matières premières est courant, y compris dans ces mêmes centres de production agités par des tentatives d'accaparement. On sait ainsi qu'à Saint-Quentin-la-Poterie, malgré un interdit consulaire de 1624, les potiers sont dans l'usage de prélever bois et argile dans les terres communales tout comme c'est le cas à Biot pendant toute l'époque moderne dans le bois dit des Fournaies ou de Saint-Joseph.

A Béziers, le corps des potiers a acheté les carrières d'argiles qui lui étaient nécessaires et demande, en outre à la veille de la Révolution, que la ville accorde aux artisans un autre terrain pour l'exploiter lui aussi en carrière (Vayssettes 1987 : 93).

Un marché à protéger ; un marché à conquérir ?

Quand ils existent, les règlements s'appliquent, bien évidemment, en premier lieu aux centres de fabrication

16. C'est le cas, par exemple, de Jacques Hugol ; Vayssettes 1987 : 69.

17. Pratique fréquente à Rians et Saint-Jean-de-Fos au XVIe siècle ; à Trets au XVIIe siècle, Gaspard Chantaduc procède au moins à trente prêts de 30 à 150 livres dans les années 1650.

18. A.D. 30, 13 J 2 et A.C. SQP, CC 4, 5, 7 et 10.

19. A.C. SQP, HH7 : « dans le nombre des potiers de terre, il n'y en a que deux ou trois qui soient en état de supporter leur taxe, les autres avec une bonne partie des habitants de différentes vacations, vivent de leur travail journalier ».

20. A.N., A.E, B III/84, f° 147 et suivants, imposition sur l'alquifoux de 1767.

21. A.D. 13.Aix, B 3373, f° 455 v°, 22/03/1688.

22. A.C. Marseille, HH 414, 1730.

23. A.C. SQP, HH 7, le 08/03/1627.

importants, surtout en Languedoc, là où sont établies des confréries professionnelles comme à Lodève, Pézenas ou Saint-Jean-de-Fos, mais aussi en Provence, à Apt ou Bédoin. En effet, la concentration d'un grand nombre d'artisans entraîne presque à coup sûr des tensions et des difficultés de tous ordres que l'on tente de résoudre au moyen de clauses plus ou moins contraignantes.

Les statuts de ces confréries ou regroupements professionnels censés définir des comportements sociaux harmonieux et le cadre d'exercice d'une solidarité professionnelle à connotation religieuse et charitable, s'accompagnent régulièrement de dispositions touchant à l'organisation interne de la profession et du commerce.

L'on relève en premier lieu, une volonté de régulation de l'effectif des artisans qui débouche parfois sur un véritable malthusianisme professionnel par le biais du contrôle des apprentissages et/ou des maîtrises ainsi que des recrutements d'ouvriers ou de compagnons, voire sur l'interdiction d'engager des « étrangers », pour limiter les effets potentiels d'une concurrence supposée préjudiciable à l'intérêt des individus en place. Dans une optique tout aussi protectionniste, les statuts et règlements des corporations délaissent le terrain social pour imposer des normes techniques de fabrication, sous prétexte de contrôle de qualité ou des interdits dont les motivations sont peu claires²⁴. A Saint-Jean-de-Fos, en 1626, onze maîtres potiers décident de ne plus fabriquer « aucunes bouteilles grandes, que tant seulement de petites tenant six feuilhetes et non plus »²⁵, sans que l'on ait la plus petite idée de ce qui pouvait être reproché aux plus grands modèles. Cinq potiers d'Anduze et Tornac, passent une convention similaire en 1693, en s'interdisant la fabrication des « assiettes goubéludes qui ont un bec servant à boire dont la mode avait été entr'eux introduite et quy leur sont d'un très grand préjudice, pour que par ce moyen les escuelles seront entièrement abolies. Ils conviennent que désormais à compter d'après le dernier jour du mois de février prochain, il ne sera par eux faite ni exposé en vente aucune assiette de cette manière sous quelque prétexte que ce soit »²⁶.

Il est à noter que dans la plupart des cas ces dispositions n'eurent guère de succès et encore moins de postérité.

Les réalités commerciales sont également source d'une multitude de conflits opposant sur un mode interne, les membres d'un même groupe d'artisan ou externe, ceux de centres concurrents.

Dieulefit, à la fin du XVI^e siècle, est un excellent exemple de ces tensions qui se conclut dans le cas d'espèce par un remarquable accord de partage géographique du marché entre les signataires de la convention.

Plus étonnant encore parce que quasi incompréhensible est l'« estatut » des potiers de Lodève en 1640, lesquels se contraignent à une sorte de monopole autarcique en s'interdisant toute exportation sauf dans la direction de la ville peu distante de Bédarieux²⁷. Les conflits externes, quant à eux, éclatent, généralement sur les grands marchés, tel celui qui oppose les potiers de Saint-Jean-de-Fos et Saint-Quentin d'une part à ceux de Montpellier d'autre part. Cette affaire qui dura plus d'un siècle, commença en 1603, lorsque les Montpelliérains s'arrogèrent le droit de visite sur les marchandises étrangères. Cette clause ne tarda pas, par les abus qui s'en suivirent, à envenimer les relations entre potiers locaux et potiers forains. Les procédures se multiplient devant le Présidial de Montpellier puis le Parlement de Toulouse et sont toujours pendantes en 1733, pourtant un rapport de police reconnaît la supériorité, dans leurs catégories, des marchandises incriminées. Il s'agit donc bien de la part des potiers montpelliérains de manœuvres dolosives à visée protectionnistes²⁸.

Ces arguties légales, parfaitement infondées, débouchent quelquefois sur des pratiques violentes qui entraînent la destruction des marchandises indésirables. A Montpellier, l'on en vint même aux mains²⁹, tandis qu'à Marseille les faïenciers excédés par la concurrence génoise à laquelle ils étaient incapables de faire face jetèrent à la mer la cargaison d'un bateau ligure³⁰.

De telles extrémités sont cependant fort rares, signe de situation de crise qui ne sont pas la règle commune, alors même que la production se fait et se négocie sur un mode paisible, répétons-le, dans une ambiance de liberté - libéralisme qui est la dominante méridionale. Le poids des corps de métier et des confréries, là où ils existent, c'est-à-dire dans une minorité de cas, ne doit pas être surestimé

24. A Apt, en 1461, le statut de la confrérie prévoit la création d'étalons et l'obligation de s'y conformer, parmi d'autres mesures prises dans une optique résolument malthusienne ; A.D. 84, 3 E 4/213, f° 18 et suivants, 22/02/1461.

25. A.D. 34, 2 E 63/197 f° 85 v°, le 20/07/1626.

26. A.D. 30, 2 E 10/724 f° 13, le 22/01/1693.

27. A.D. 34, IIE39/544 f° 44, le 09/09/1640 : « que aulcung d'iceulx ne pourra aller rien vendre de leur ditte marchandise hors la présente ville, sy n'est du costé du lieu de Bédarieux » sous peine de 10 livres d'amende.

28. A.D. 34, C 2801.

29. A.C. Montpellier, BB, 1731-1733, p. 248 et 259, année 1732.

30. A.N.F 12/58, f° 313, I, 22 décembre 1714.

au-delà de ce qu'il est, un épiphénomène, dans une société artisanale où la diversité est aussi grande que la part de l'initiative individuelle est prépondérante, dans le libre jeu de l'économie soumis aux fluctuations de l'offre et de la demande et aux évolutions du goût.

L'artisan, un acteur solitaire de la scène économique ?

L'artisan céramiste paraît bien maître de son destin, en règle générale, ne serait-ce que parce qu'il maîtrise toutes les étapes de la fabrication, même s'il lui faut souvent composer avec d'autres acteurs de la scène économique. Quantité de petits accords d'association portant sur la fourniture de matières premières, combustibles, travail etc... n'obèrent que faiblement son indépendance. Pourtant, dès la fin du Moyen Age, l'entrée en scène de petits « capitalistes » devient perceptible. Mais ce mouvement est, dans nos régions, de peu d'ampleur, car il s'agit d'un investissement *a priori* peu rémunérateur.

Ces attitudes nouvelles se manifestent sous la forme d'association capital/travail dont les dispositions varient à l'infini au gré des contractants³¹. Mais généralement, les associés se partagent bénéfice et perte. Le même type d'association se retrouve en Languedoc, à Pézenas, Aniane, Clermont-l'Hérault, à Meynes, etc (Vayssettes 1987 : 65).

Il n'est même pas certain que la donne change réellement avec la création des faïenceries, qui pour la plupart d'entre-elles restent des entreprises familiales sans apport de capitaux extérieurs, plutôt que des entreprises proto-capitalistes.

En revanche, et ce à tout le moins dès que les glaçures se généralisent, le potier se trouve *de facto* placé dans une situation de dépendance relative par rapport au monde marchand (Fig. 2).

Celle-ci devient apparemment plus sensible, à partir de la fin du XVII^e siècle, sous l'effet conjugué d'un appauvrissement général des potiers qui s'endettent alors de manière chronique pour acquérir les produits des glaçures et les oxydes nécessaires au décor auprès des négociants, comme il appert des exemples de Vallauris et Saint-Jean-de-Fos³² et du renchérissement du plomb et de l'étain. Tout au long du XVIII^e siècle, on ne compte plus les plaintes des potiers et faïenciers méridionaux au motif que l'alquifoux et l'étain sont toujours plus onéreux.



Fig. 2. Couffes à alquifoux du type de celles servant au transport et à la commercialisation du sulfure de plomb utilisé par les potiers depuis le moyen-âge. Poët-Laval, poterie Robin (cliché H.- Amouric).

Dès le XV^e siècle également, les contrats d'exclusivité, passés surtout avec des marchands et prévoyant l'achat en bloc d'une production à venir, se multiplient. Ceux-ci assurent à l'artisan l'avance en capital nécessaire à son travail et lui garantissent l'écoulement de sa production, en contrepartie de l'abandon temporaire de toute initiative³³.

Parfois aussi l'indépendance se réduit à sa plus simple expression, comme c'est le cas des potiers sans four, tenus d'aller faire cuire chez autrui à des conditions nécessairement négociées, ou de certains tuiliers cédant leur production en cru, faute sans doute de posséder l'outillage lourd nécessaire, comme à Villeneuve-lès-Avignon. On peut y ajouter des contrats d'exclusivité territoriale par lesquels un artisan potier ou tuilier consent à ne pas fournir de concurrents potentiels de son acheteur. Cela est particulièrement sensible dans le domaine de la tuilerie³⁴.

LA DIFFUSION DES PRODUITS

Electron libre dans une économie moins encadrée qu'on ne l'imagine en général, le céramiste livre selon des modalités diverses le fruit de son labeur, à un commerce agité d'un mouvement brownien. Et le signe le plus lisible des variations du marché réside, pour l'archéologue comme pour l'historien, dans l'appréciation des évolutions et des révolutions de la diffusion des artefacts (Amouric 1987).

31. Exemple aixois : A.D. 13.Aix, 309 E 815, f° 152, 9 décembre 1527, et A.D. 13 Aix, 308 E 1150 f° 37 v°, Le Puy-Sainte-Réparate, 13 janvier 1556, Jacques Lobbe escudelier de Pertuis prend Nicolas Pin, laboureur comme associé, ce dernier fournit la moitié du bois, la terre, le vernis.

32. A.D. 13.Aix, B 3423, f° 992, 27 avril 1752, délibération des maîtres potiers de Vallauris, et Vayssettes 1987 : 140.

33. Par exemple à Bédoin en 1435, ou Aix en 1646.

34. A.D. 30, 2 E 80/194 f° 30/11/1648 : vente de matériaux à des maçons d'Arles par des tuiliers de Villeneuve-lès-Avignon.

Les modes et les moyens de la diffusion

Les objets parviennent en effet aux consommateurs par des chemins plus ou moins détournés. La voie la plus courte est bien évidemment la vente directe qu'elle se fasse à la porte même de l'atelier ou par un intermédiaire familial ou appartenant à la cellule de travail écoulant sur les marchés voisins la production de la maisonnée. On y retrouve ainsi selon les cas, les potiers eux-mêmes, les femmes, filles, épouses apprentis, ou compagnons s'activant à l'écoulement de la production familiale, sur le marché de Montpellier³⁵, de Clermont l'Hérault³⁶. Les contrats d'apprentissages de Bédoin et de Cannes aux XV^e et XVI^e siècles, prescrivent l'obligation de la vente gyrovague à l'apprenti sur la réquisition du maître. A Bédoin en 1495, Mathieu Brosoni, chez Claude Thomassi doit vendre à l'extérieur avec des animaux où on le lui dira. A Biot vers 1560, c'est un adolescent de 14 ans, Janon Truc, qui conduit les ânes chargés de poteries dans les environs³⁷.

Ces opérations sont effectuées soit par colportage soit plus fréquemment à l'aide d'animaux de bât. De Saint-Jean de Fos, la terraille est transportée à dos de mulets ou d'âne dans des « bresses servant à porter la poterie »³⁸. Ces animaux n'appartiennent pas nécessairement au potier qui a la possibilité de les louer à ses voisins plus fortunés. Ainsi, en 1716, un notaire réclame le prix d'un « voyage de sa mule et son valet » pour livrer une charge de poterie à Montpellier³⁹ (Fig. 3-4).

Il est intéressant de noter que l'on voit ici apparaître toute une main d'œuvre sous-qualifiée qui échappe généralement à notre observation et qui réalise au moindre coût un acte essentiel en terme d'économie. Cela est évident à travers la comptabilité de la société Laugier-Chaix de Moustiers (1773-1781)⁴⁰ qui emploie fréquemment des femmes pour le transport à courte distance ou des ouvriers au chômage et jamais de porteurs professionnels, pratique qui peut être interprétée comme un souci de réduire les coûts. En revanche, le transport à longue distance est dans la plupart des cas le fait de muletiers attirés et très exceptionnellement de voyageurs d'occasion. En tout état de cause, l'ensemble des actes à toutes les époques fait apparaître l'importance du colportage qu'il ne faut donc pas sous-estimer, tout comme il ne faut pas perdre de vue que ces pratiques peuvent aussi s'effectuer sur un mode itinérant, qu'il s'agisse d'un transport par animaux de bât où, le



Fig. 3. Marchands de jarres et leurs bêtes de bât ; Maroc, début XX^e siècle.



Fig. 4. Ane chargé de poterie d'un marchand ambulante ; Thessalonique, c. 1917.

35. A.C. Montpellier, BB années 1731 à 1733, p. 248 et 259.

36. A.D. 34, B ordinaires de Clermont-l'Hérault, dossier 749.

37. A.D. 84, Reynard 241, f° 90 et A.D. 13, 56 H 2468.

38. A.D. 34, E suppl. Saint-Jean-de-Fos II/3, le 25/02/1697. Bresses : corbeilles en forme de berceau.

39. A.D. 34, E suppl. Saint-Jean-de-Fos II/3, le 21/03/1716.

40. Aix, Musée Arbaud, Mq 618 et 512-A/1.



Fig. 5. Mazagan (Maroc), marchand de poterie sur un marché de plein air, ca. 1930.



Fig. 6. Meknès (Maroc), boutique de marchand de poteries, avant 1921.



Fig. 7. Tunis (Tunisie), boutique de marchand de poteries, avant 1906.

cas est évoqué pour Saint-Quentin-la-Poterie à une époque tardive, de véritables charrois, la voiture tenant lieu ici de boutique mobile.

On peut aussi assimiler les commandes ou certains prix-faits spécialisés à ces circuits élémentaires excluant toute intervention d'un tiers rémunéré⁴¹.

S'y ajoute en outre, dans ce dernier cas, l'introduction d'un facteur de concurrence par la pratique de l'adjudication au moins disant qui réduit objectivement les marges des vendeurs et les dépens du commanditaire. Cette procédure habituelle s'applique généralement aux grandes entreprises communales comme la fourniture des canalisations des fontaines.

L'essentiel de la diffusion se fait néanmoins pas le truchement du négoce, qu'il s'agisse de grossistes, mais ceux-

ci ne semblent pas attestés avant l'époque moderne, et surtout de revendeurs spécialisés ou non.

Nous connaissons depuis le Moyen Age des *mercatores olarum* puis des marchands d'oules ou de terrailles dont le titre indique bien la nature des activités. Il est aussi de nombreux revendeurs et peut-être plus encore de revendeuses⁴² qui tiennent sur les marchés ou dans leurs boutiques des quantités plus ou moins importantes de poteries, communes pour l'essentiel (Fig. 5-8).

Le potier lui-même peut se trouver dans la situation paradoxale du revendeur des fabrications de ses confrères et néanmoins concurrents, sans doute pour offrir à sa clientèle le complément de gamme qu'il ne peut ou ne sait pas confectionner, pratique commerciale intelligente qui vise à fidéliser sa clientèle dont il conviendrait de mieux pouvoir évaluer l'importance. Au XVIIIe siècle, Antoine de Nove de Carpentras offre dans sa boutique outre ses propres terrailles, du Meynes, de l'Avignon, du Saint-Quentin et du Dieulefit⁴³.

Aux côtés de ces négociants professionnels, apparaissent au hasard des nécessités ou des opportunités des intervenants qui interfèrent ponctuellement dans le marché de la terre cuite dans la perspective d'un profit complémentaire à une activité autre. On peut, par exemple, s'interroger sur l'usage qu'un greffier de Sérignan, pourra faire des mille pots qu'il commande à un potier de Béziers, sinon la revente⁴⁴.

Nous avons vu plus haut combien le marché des terres cuites d'architecture fut à toutes les époques contrôlé. Ces formes d'encadrement comprennent habituellement la taxation des produits et des modalités de ventes qui

41. Bringuier Cougnion (+) maître potier de terre de Béziers vend le 2 avril 1591 à Fulcrand Vignes, marchand de la même ville, « la quantité de trente deux jarres à tenir huile chascune tenent quatre boutes huile, bones et marchandes, bien vernies et sans aulcune tare » pour 100 livres tournois (A.D. 34, IIE14/72 f° 181).

42. A.C. Le Vigan, FF 9 : revendeuses de poterie du Vigan.

43. A.D. 84, 3 E 28/388, f° 767 v° et suivants, 4/11/1752.

44. A.D. 34, 2 E 14/109 f° 69 v°, le 09/05/1616.



Fig. 8. Martinique et Guadeloupe, types de marchandes de « terraille », début XX^e siècle.



Fig. 9. Détail d'une vue du port de Marseille par Joseph Vernet (1753), montrant de grandes jars sur les quais.

confine à l'instauration de monopoles sinon de véritables banalités au profit des communautés. C'est le cas à Saint-Maximin au XV^e siècle, à Arles aux XV^e-XVII^e siècles, à Avignon en 1670, où un groupe de 10 tuiliers de Villeneuve s'engage auprès des consuls à réserver toutes leurs fournées à l'approvisionnement de la ville⁴⁵.

Le gros du commerce s'effectue en toute logique par voie d'eau, comme le prouve à l'envi le succès éclatant des centres qui ont un accès direct ou aisé aux cours d'eau ou à la façade maritime. On ne reviendra pas ici sur la réussite industrielle et commerciale de Saint-Quentin, Vallauris, Biot, Meynes, la vallée de l'Huveaune, Albisola, Savone, Pise etc, pour la poterie et de Villeneuve-lès-Avignon et Marseille pour la tuilerie (Fig. 9-14).

Le cabotage fluvial ou maritime a joué dans cette affaire un rôle essentiel, mais pour la diffusion de masse des

productions de luxe, ou même communes, à l'époque moderne en tout cas, la foire de Beaucaire représente un nœud d'échange primordial. C'est là que les faïenciers génois, montpelliérains et moustériens réalisent une bonne part de leur chiffre d'affaire. Si l'essentiel des marchandises vendues en foire de Beaucaire ne provient pas de l'art céramique, il n'en demeure pas moins que cette foire est un moyen de diffusion essentiel de ces produits. Pour la foire de 1732, les marchands de porcelaine, faïence et cristaux apportent ainsi pour 40 000 livres de marchandises, chiffre non négligeable. Et il s'avère par la comparaison des tableaux annuels d'entrées et de sorties des marchandises que les exportations de faïence et de poterie ordinaire sont largement excédentaires⁴⁶. La situation est nettement inversée pour une matière première telle l'alquifoux qui provient pour la presque totalité de l'étranger.

45. A.D. 30, 2 E 81/155 f° 364, le 22/09/1670.

46. A.D. 34, C 2299 à C 2346.



Fig. 10. Le chargement des tuiles sur les tartanes, dans l'anse de Mourepiane à Marseille, au début du XXe siècle.



Fig. 11. L'embarquement des « pignates » de Vallauris, à Golfe-Juan, vers 1900.



Fig. 12. La vente des poteries (Lesbos ?), déchargées sur les quais de Thessalonique, vers 1917.

Les barques arrivant à la foire Beaucaire par le Grand et le Petit Rhône, viennent des ports provençaux et languedociens (Marseille, Toulon, Antibes, Cannes ou Sète) mais aussi étrangers, de Catalogne, Majorque, Naples, Nice, Menton, Gênes⁴⁷. Ces embarcations, de petit tonnage, transportant la poterie circulent indifféremment sur mer, par voie fluviale, sur les lagunes et s'engagent aussi sur le canal des deux mers, ouvert à la navigation dès le troisième quart du XVIIe siècle.

La diffusion aléatoire

Au-delà de ces formes peu ou prou structurées ou médiatisées de l'échange, une diffusion aléatoire portant parfois sur des poussières de produits, jouent en marge des grands réseaux tracés par le libre jeu de l'offre et de la demande. Tous les cas de figure imaginables, et quelques autres que nous n'imaginons même pas, sont alors possibles : cadeaux, paiements en nature, remboursement de dette, règlement de loyer, constitution de dot, étrennes, etc.⁴⁸.

Par tous ces moyens, des quantités généralement très limitées d'objets entrent dans un circuit de diffusion et de consommation qui échappe aux tropismes dominants de l'économie de l'industrie céramique.

Des contingences réelles mais limitées

Les accidents de l'histoire, l'évènement en un mot, peuvent menacer, voire ruiner, des fabriques trop étroitement tributaires de marchés captifs. La meilleure illustration en est sans doute ce qui advint des faïenciers marseillais à l'occasion de la perte ou de la fermeture des débouchés coloniaux ou du commerce oriental, à la fin du

47. A.D. 34, C 2320, rapport sur la foire de 1756.

48. Le 11/10/1665 : un potier de terre de Cazouls-lès-Béziers achète une olivette « moyennant la somme de quatre vingt livres payable..., avec vingt

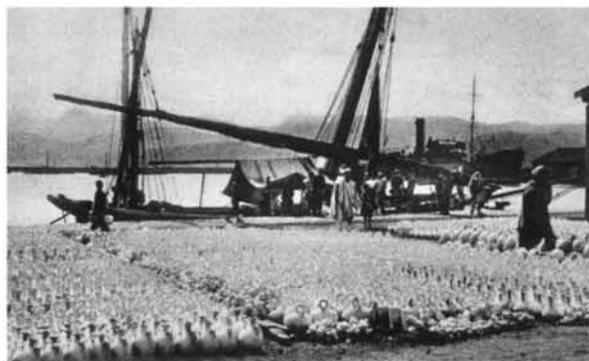


Fig. 13. Le débarquement des gargoulettes espagnoles sur les quais de Bougie (Algérie), vers 1920.



Fig. 14. La vente des poteries sur les quais du port de Bizerte (Tunisie), avant 1916.

XVIII^e siècle, phénomène aggravé dans ce cas par la crise économique concomitante ainsi que par le traité de commerce avec l'Angleterre de 1783.

L'autre contingence est d'ordre géographique. L'accessibilité et la proximité des voies fluviales, des ports redistributeurs mais aussi consommateurs est un indéniable facteur de dynamisme et de succès. Vallauris et Biot ont construit leur fortune sur la diffusion maritime, tout comme les ateliers de l'Huveaune ont bénéficié de la vitalité marseillaise.

Le luxe éternel affranchi ?

A ces règles communes, les produits de très grand luxe, quelle que soit leur origine semblent constamment échapper. Majoliques de qualité, italiennes ou espagnoles, pots de pharmacie montpelliérains et nîmois, porcelaines de Chine ou du Japon, fines faïences de Damas, d'Iznik ou de Kuthaya, trouvent toujours leur chemin et souvent une diffusion géographiquement étendue en tant que produits d'exception, quoiqu'en quantités parfois infinitésimales (Amouric *et al.* 1999).

L'ESPRIT DU COMMERCE

Le succès de Moustiers

L'éloignement des grandes voies commerciales et des ports qui permettait d'accéder aux échanges internationaux constituait objectivement un franc handicap face à une concurrence toujours plus aiguisée au fur et à mesure

que l'on avance dans le XVIII^e siècle. Toute proportion gardée, c'est grâce à des pratiques que les chantres du marketing actuel qualifieraient d'agressives que ce désavantage fut compensé, ici ou là. Le cas de Moustiers, où règne ce qu'il nous plaît de qualifier d'esprit du commerce, en est une illustration pertinente. La comptabilité de la fabrique Berbegier-Féraud, à la fin du XVIII^e siècle, permet de se faire une idée assez exacte, et savoureuse dans bien des cas, des procédés alors en usage, dont la modernité de certains ne laisse pas d'être étonnante. Si ce centre, nous l'avons dit ailleurs (Amouric 1990), a survécu aux crises qui terrassèrent Marseille, c'est avant tout parce que les faïenciers bas-alpins avaient su se constituer de véritables réseaux de diffusion régionaux sans cesse renouvelés et entretenus avec soins, mais aussi de répondre aux plus infimes demandes pour peu qu'elles soient matériellement réalisables. Il est commun de relever au fil des comptes de « chargement » une multitude de petits achats réalisés directement à la fabrique ou que l'on fait passer quand une « commodité » le permet, dans le voisinage le plus souvent mais parfois de beaucoup plus loin. De la même façon des commandes minimales sont régulièrement honorées dont le rapport ne pouvait en aucun cas être exprimé en terme de plus value dégagée, mais elles témoignent à la fois d'une rare âpreté au gain et d'un investissement bien pensé dans ce que l'on appellerait aujourd'hui une image, qui se traduit plus tard par des acquisitions plus conséquentes.

La volonté d'explorer tous les marchés et d'y prendre place si possible est tout aussi évidente. L'on vend à la fa-

vazes faits d'œuvre de terre à tenir huile de quatre bouttes... » (A.D. 34, IIE10/15 f° 209). A Ganges, en 1603, un potier donne au propriétaire de la maison qu'il occupe quatre « nisoirs de conils de terre » (nichoirs à lapins) (A.D. 34, IIE35/50 f° 159, le 22/06/1603) et en 1640, un autre potier de Ganges paie en nature une partie du loyer de son atelier avec « deux douzaines d'escuelles avec leurs oreilles, une cruche, troys potz, un pichet et une casolle terre » (A.D. 34, IIE36/451 f° 282v°, le 13/03/1640). Au XVIII^e siècle, un faïencier de Montpellier fait don de vases à pharmacie à l'hôpital de Tarascon (G. Descomps), La pharmacie de l'hôpital de Tarascon, son origine et celle de ses faïences, in : *Revue d'histoire de la pharmacie*, n° 151, décembre 1956, 424-428). Il en est de même à Nîmes où en 1573, le potier Antoine Sijalon, règle une partie de son loyer en nature (Thuile 1943 : 10).

brique, toutes les commandes même les plus ridicules, jusqu'à trois sous!, l'on n'a garde d'oublier les circuits traditionnels du colportage, beaucoup plus importants qu'on ne l'imagine pour ce genre de produit pondéreux. L'essentiel néanmoins ne se fait pas par ces voies, mais par le truchement d'un beau réseau de revendeurs et négociants, en général spécialisés, dont la configuration n'est pas immuable et les niveaux d'engagement très divers. Certains, en effet, sont de petits clients, revendeurs tenus à offrir tous les produits utilitaires et en vogue à un moment donné, d'autres, des capitalistes notables, souvent regroupés en sociétés ou compagnies. Parmi les plus modestes de ces clients, ce sont les femmes qui sont les plus nombreuses; les grands négociants spécialisés sont eux, bien souvent, des transalpins, ligures pour la plupart. Ce corps hétérogène comprend aussi bien des professionnels qui engagent à peine quelques dizaines de livres pour l'acquisition d'une ou deux caisses de faïence, voire moins, à des milliers de livres pour des achats massifs, parfois exécutés en commun. Le cœur du dispositif de Berbegier et Féraud est toutefois constitué par leur participation toujours très importante à la foire de la Madeleine à Beaucaire. Les ventes les plus importantes sont fréquemment réalisées sur place dans « le plus grand jardin de la Magdeleine » soit en marchandises réelles soit en « commissions » (commandes) passées par les négociants présents.

Le transport de marchandises fragiles et pondéreuses vers les grands marchés était certainement le problème le plus difficile à résoudre pour les manufacturiers de Moustiers. Vers la Provence intérieure et Toulon, ils étaient contraints de recourir à des muletiers et des organisateurs de charrois, fort nombreux il est vrai dans les localités voisines, avec lesquels des accords étaient négociés ponctuellement ou annuellement. Vers Beaucaire, les rivières et fleuves provençaux, et au-delà les canaux du Midi, la solution était souvent mixte. Bêtes de bât et voitures amenaient les caisses ou les balles jusqu'à Saint-Paul-lès-Durance, où elles étaient chargées sur des radeaux au port de la Fuste, à destination de Beaucaire, de toutes les localités joignables par voie d'eau, et moins fréquemment de Lyon, par le « coche d'eau » au départ d'Avignon. Pour le temps de la foire, les livraisons commençaient en juin et devaient être achevées au plus tard le 22 juillet, jour de son ouverture. Pour réduire les frais, il arrivait enfin que les fabricants s'unissent pour négocier un contrat spécifique aux meilleures conditions. En dépit de tous ces efforts, la position excentrique du premier centre faïencier provençal pesait sur les coûts à double titre : sur la diffusion des produits, mais aussi sur le marché des matières premières, l'alquifoux d'Espagne, le plomb et l'étain en barres, le sel de verrerie, le sable d'Apt et les couleurs, azur, jaune de Naples et autres qui toutes transitaient par Marseille, où leur commerce était aux mains de marchands spécialisés, comme les frères Varèse, italiens d'origine. Souvent

d'ailleurs les faïenciers se plaignaient de l'augmentation continue des prix des composants des couvertes, comme aussi de celle des combustibles, bois et genêts.

Aiguillonnés par ces difficultés réelles, nos fabricants devaient déployer tous leurs talents de vendeurs et toute leur séduction pour rester compétitifs et au bout du compte survivre. Leur correspondance, de ce point de vue, est un véritable manuel d'usages commerciaux. Tout y est en effet consigné. Les discussions engagées à Beaucaire et les promesses de commissions tardent-elles à se concrétiser et une lettre savamment dosée, n'excluant pas à l'occasion un peu de chantage, est expédiée pour presser le retardataire. Mais il ne saurait être question de s'en tenir là, et Berbegier et Féraud ont eu une politique assez systématique de prospection de nouveaux marchés. Pour ce faire, soit ils utilisèrent des clients assurés comme intermédiaires, soit ils firent des propositions directes à des marchands hors de leur réseau. Dès 1780, ils s'intéressent beaucoup à Lyon qui devait leur paraître un marché prometteur. Plusieurs commerçants sont ainsi démarchés et se voient proposer un petit « essai ». Ces pratiques sont parfois bien accueillies. Il arrive aussi qu'à une commande soient ajoutés des produits nouveaux ou différents lesquels susciteront peut-être un surcroît d'intérêt. Ce procédé, à la limite de la vente forcée, est courant.

Régulièrement des tarifs détaillés sont adressés aux clients habituels. A ceux que l'on espère convaincre, comme aux autres quand cela devient nécessaire, on parle de « douceurs », c'est-à-dire de modération de prix, de petits cadeaux, d'arrangements à la satisfaction de tous, de qualité de service. Les petits présents entretiennent les bonnes dispositions; Berbegier et Féraud ne les oublient pas. Les acheteurs fidèles se voient consentir des avantages conséquents; emballages gratuits, tarifs en baisse. De plus certains clients négocient fermement et les gros donneurs d'ordres obtiennent, en toute logique, des conditions plus favorables. Mais au-delà encore, pour conserver une pratique, il faut savoir s'adapter à ses demandes les plus diverses, et, dans certains cas, tenter de se substituer aux autres faïenciers. Toutefois la complaisance et le sens du compromis ont leurs limites. A un marchand qui réclame une ristourne supplémentaire, il est opposé un refus poli et le maintient des conditions initiales. Parfois même, la commande est entièrement refusée, car composée d'objet bas de gamme sur lesquels les marges sont trop faibles. Enfin certaines affaires tournent à l'aigre et conduisent à la rupture.

Mais ce genre de situation n'apparaît pas fréquent, en dépit des traites protestées, des banqueroutes, des mauvais payeurs et des négligents; toujours, les faïenciers de Moustiers font preuve d'un grand sens du commerce dans leurs relations avec l'étonnant réseau qu'ils se sont constitué. La carte que l'on peut dresser de leurs correspondants, revendeurs ou marchands de plus haut vol, à l'exclusion des ven-

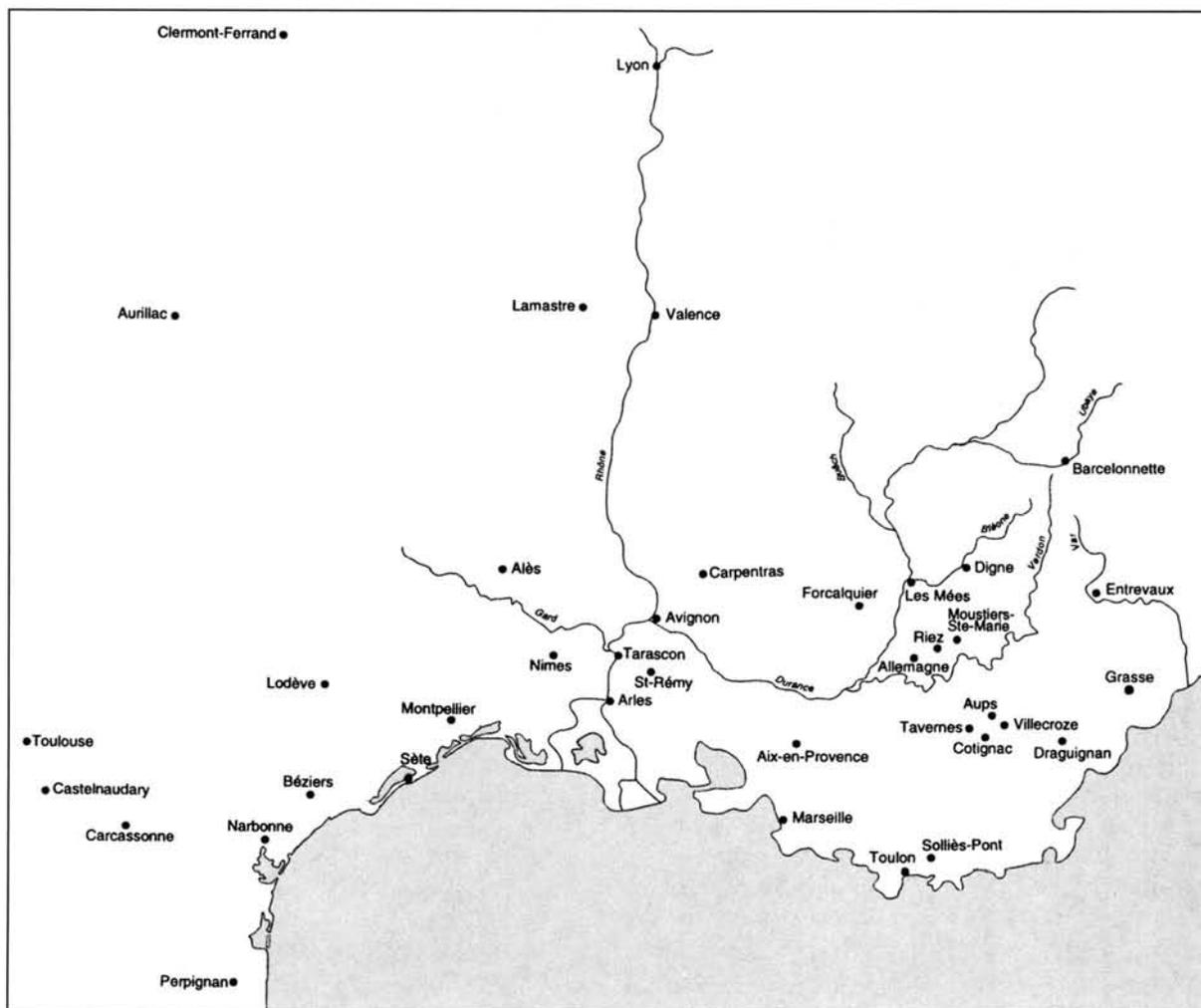


Fig. 15. Les relais de distribution de Berbegier et Féraud de Moustiers (1779-1792).

tes directes à l'usine, du colportage et des commandes ponctuelles est très révélatrice d'une activité structurée, dynamique, soutenue par un effort de diffusion constant (Fig. 15). Elle couvre le grand Midi et fait la part belle aux voies de pénétration alors actives des fleuves et canaux provençaux et languedociens. Si l'on imagine que chaque grande fabrique disposait peu ou prou d'un réseau analogue, il est clair que l'activité faïencière de Moustiers, solidement enracinée dans un marché assez stable mais ouvert aussi sur l'exportation lointaine d'objets de très haute qualité, était moins sensible aux aléas de l'événement et de l'économie que d'autres centres à la merci de marchés captifs qui ne leur survécurent pas. Ainsi contrainte de s'adapter et de se battre pour compenser les désavantages d'une position géographique médiocre Moustiers fut mieux armé pour résister aux crises qui emportèrent la faïencerie marseillaise.

La tentation du monopole

Dans des contextes en définitives toujours plus tendus au fur et à mesure que l'on avance dans l'époque moderne et que, en corollaire, la densité des échanges augmente, la tentation fut parfois grande de s'assurer une position plus confortable en éliminant toute possibilité de concurrence.

Quelques entreprises aux prétentions extravagantes de spéculateurs peu scrupuleux s'organisent dans le but d'acquiescer le marché de produits spécifiques, de première nécessité, comme la vaisselle réfractaire. Le cas le plus spectaculaire qui soit parvenu à notre connaissance est le contrat d'exclusivité d'une durée de sept ans passé en 1705 par deux marchands de Sauve avec 50 potiers de Saint-Quentin et Saint-Victor. Des clauses léonines prévoyaient jusqu'à l'interdiction de toute nouvelle installation d'artisan, doublée de celle de s'expatrier faite aux

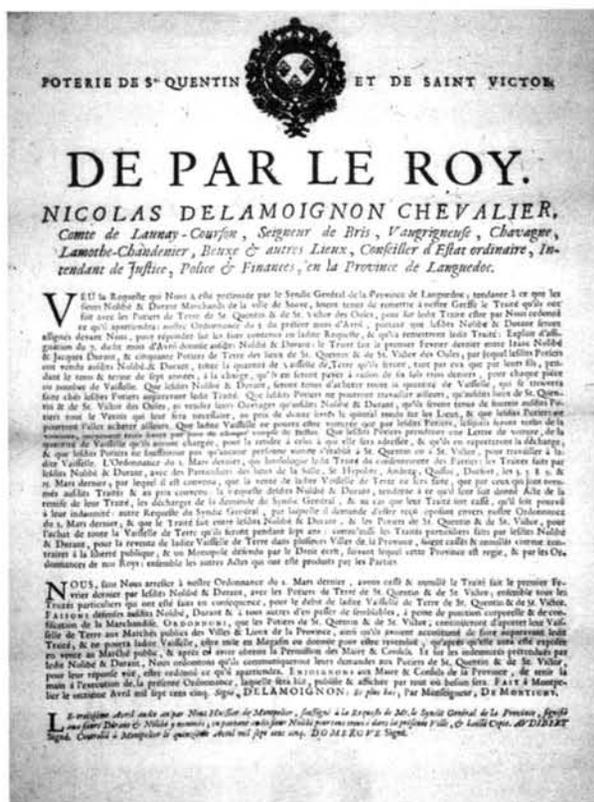


Fig. 16. Affiche de l'intendance de Languedoc, mettant fin à la tentative d'accaparement de la production des potiers de Saint-Quentin-la-Poterie en 1705. Cliché J.-L. Vaysettes.

souscripteurs, l'assurance de la fourniture du vernis aux potiers à prix convenu et l'engagement pris par ces derniers de ne pas se fournir ailleurs, l'acquisition de toute la production, l'obligation du transport des produits finis par les producteurs eux mêmes mais à un taux arrêté préalablement et sous le strict contrôle des deux négociants, la diffusion restreinte uniquement à des revendeurs conventionnés et la fixation d'un tarif de vente. Ces prétentions ne pouvaient être admises par l'administration provinciale soucieuse de s'assurer que la liberté des marchés qui suppose l'exercice plein de la concurrence n'entraîne pas de surenchérissement artificiel des denrées et produits de première nécessité, et par la même ennemie de tout monopole nouveau. En conséquence, elles furent cassées par l'Intendant de la Province, au motif clairement énoncé que ce dispositif était « contraire à la liberté

publique, & un Monopole défendu par le droit écrit, suivant lequel cette province est régie... ». La référence à des pratiques économiques « libérales », avant l'heure auxquelles nous avons déjà fait allusion, est ici patente. L'ordonnance du représentant du roi en Languedoc sera suivie d'effet pendant tout le reste du siècle, interdisant ainsi tout accaparement du marché de la poterie de terre par des marchands étrangers à la fabrication (Fig. 16).

Cette doctrine « libérale » est cependant tempérée par l'attitude moins claire du pouvoir en ce qui concerne la concession de privilèges exclusifs octroyés à des manufactures royales ou non⁴⁹, visant à l'origine à protéger l'industrie nationale naissante face aux importations étrangères tout en facilitant le retour sur investissement des porteurs de projet innovants, quoique les autorités deviennent de plus en plus réticentes sur ce point au fil du temps avant de se rallier à un credo nettement libre-échangiste et plus que libéral, vers la fin du XVIII^e siècle. Les érections en manufactures royales deviennent alors d'une rareté insigne. La seule concernant nos régions est la fabrique du sieur Ollivier à Montpellier, érigée en Manufacture Royale, en 1725⁵⁰.

Le protégé génois

Dans ce contexte, l'observateur extérieur a la perception très favorable d'une pratique somme toute libre, laquelle cependant, si elle avait l'avantage de permettre à chacun d'exprimer ses capacités, n'en livrait pas moins les individus sans entrave ni protection aucune, aux rudesses de la concurrence. Il est ainsi possible au « génie » propre des hommes de s'exprimer et chacun peut faire montre de sa capacité d'adaptation et d'innovation, par exemple, par le jeu des copies et des interprétations qui permettent bien souvent de survivre en s'adaptant à des goûts nouveaux, toujours importés. L'habileté, en terme de réponse à une mutation de la demande, consiste bien souvent à offrir au consommateur des produits analogues, mais non identiques, exécutés avec des moyens différents et si possible plus économiques. De même, la pérennité d'une production en vogue suppose-t-elle dans la plupart des cas, l'abâtardissement des modèles originaux, le resserrement des gammes, l'affadissement et la limitation des décors, qui semblent être une des conditions des succès de masse, ne serait-ce que par allègement objectif des coûts.

A ces principes généraux répondent des exceptions significatives. Les artisans méridionaux ont bien souvent

49. Les pipiers, en particulier, en ont bénéficié : A.D. 13. Aix, B 3373, f° 700 et 714, 01/08 et 10/11/1686, privilèges pour les frères Van Latum et Louis Ragon.

50. A.D. 34, C 551.

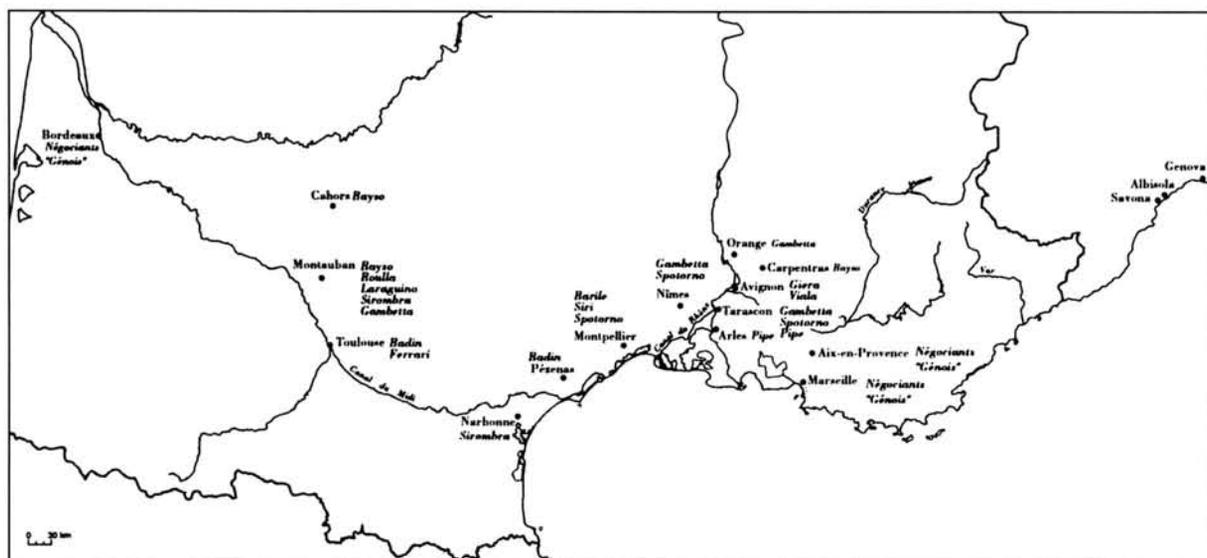


Fig. 17. Les négociants « génois » en céramique, dans le midi français, fin XVIIIe-début XIXe siècle.

mal vécu leurs « libertés » essentiellement pour des raisons structurelles, économiques et institutionnelles. Ils souffrent en effet disent-ils, de ce que l'on qualifierait aujourd'hui de charges excessives, sociales et fiscales. Si celles-ci ont pu être plus lourdes, mais il faudrait pour en être certain une étude comparative des coûts du travail, l'on a bien souvent plutôt l'impression de difficultés d'adaptation que de situations de concurrence déloyale, pourtant régulièrement dénoncées.

La vindicte méridionale s'exprime le plus fortement à l'encontre des artisans et négociants « génois », qui cristallisent tout au long du XVIIIe siècle, peurs et fantasmes. Il est vrai que leurs extraordinaires capacités d'innovation et d'adaptation, la très grande concentration de savoir-faire des ateliers de la Riviera ligure, l'exercice commun de certaines formes de solidarité professionnelles et nationales joints à l'atout « naturel » d'une position géographique favorable sur la façade maritime, constituaient des facteurs favorables à la pénétration des marchés exté-

rieurs. S'y ajoutèrent une politique commerciale extrêmement dynamique, au sein de laquelle les immobilisations sont réduites à leur plus simple expression et la constitution d'un réseau de diffusion aussi étendu que structuré qui leur permit à la fois de commercer de leur produits de bas et de milieu de gamme, toujours attrayants et/ou vendus à vil prix, mais aussi de s'assurer sinon de s'accaparer une bonne part des produits locaux⁵¹ (Fig. 17).

In fine, l'on constate que les grands centres méridionaux qui ont réussi et perduré sont ceux qui se sont spécialisés dans la production de qualité, qu'elle soit intrinsèque aux argiles dans le cas des réfractaires, qu'elle tienne à la valeur ajoutée dans le cas de la faïence, ou qu'elle ait livré au commerce des gammes resserrées mais attrayantes de produits de très grandes séries offerts à vil prix. Dans tous les cas, la condition du succès est une solide implantation sur le marché intérieur, servie par un bon réseau de distribution et une ouverture à l'export où, en principe, le profit est plus grand.

51. Les marchands génois empruntent les étangs depuis Sète, pour rejoindre le canal des Deux Mers sur des sapines, petits vaisseaux plats non pontés la cargaison est visible de l'extérieur, l'emballage ne consistant qu'en des vanneries : corbes ou corbeilles. Comme cette « barque appelée sapine, chargée de fayance, trainant un barcot » traversant l'étang de Thau, le 1 octobre 1776 (A.D. 34, B ordinaires de Marseillan, n° 838, sapine du génois Paul Galeanous). En suivant le canal ces marchands arrivent jusqu'à Toulouse, où une ordonnance du 21 avril 1731, permet « aux génois de vendre en tout temps leur fayance sur les toises du canal, même de la mettre dans les magasins à condition néanmoins qu'ils ne pourroient la vendre que sur les toises » (A.D. 34, C 5682) les capitouls reconnaissent même que la faïence fabriquée dans leur ville « n'a ny la même blancheur, ny la même propreté qu'à celle qu'on porte à Toulouse de Gènes ou de la ville de Marseille ».

BIBLIOGRAPHIE

- Amouric 1981** : AMOURIC (H.). – Notes sur les tuileries provençales, XIIIe-XIXe siècles, in : *Histoire des techniques et sources documentaires, Méthodes d'approche et expérimentation en région méditerranéenne, Actes du colloque du G.I.S.*, Aix-en-Provence 1981, Cahier n° 7, 153-156.
- Amouric 1987** : AMOURIC (H.). – La diffusion des produits céramiques en Provence, XIVE-XIXe siècles, flux, diffusion marginale, aléatoire, immédiate et médiata, in : *La céramique (Ve-XIXe s.); fabrication, commercialisation, utilisation* (dir. J. Chapelot, H. Galinie, J. Pilet-Lemiere), Caen 1987, 227-233.
- Amouric 1989** : AMOURIC (H.). – Les tuiliers de Manosque à la fin du XIVE siècle et au XVe siècle. Service public et secteur privé, *Provence Historique* XXXIX, fasc. 155 (1989), 17-34.
- Amouric 1990** : AMOURIC (H.). – Concurrences ? Faïences provençales et faïences étrangères au XVIIIe siècle, in : *La faïence de Marseille au XVIIIe siècle, la manufacture de la veuve Perrin*, Catalogue de l'exposition, Marseille 1990, 82-93.
- Amouric 1992** : AMOURIC (H.). – Le seigneur, la communauté et le potier : l'industrie céramique en Provence à la fin du Moyen Age, *Provence Historique*, n° 167-168 (1992), 331-342.
- Amouric 1999** : AMOURIC (H.). – Un métier improbable ? Etre potier de terre à Aix, à la fin du Moyen Age, *Provence Historique* XLIX, fasc. 195-196 (1999), 21-32.
- Amouric et al. 1999** : AMOURIC (H.), RICHEZ (F.), VAL-LAURI (L.). – *Vingt mille pots sous les mers ; le commerce de la céramique en Provence et Languedoc, Xe-XIXe s.*, Catalogue de l'exposition, Edisud, juin 1999.
- Amouric, Foy 1986** : AMOURIC (H.), FOY (D.). – Liberté ? Contraintes et privilèges. Les artisanats de la terre et du verre dans la Provence médiévale, in : *Les libertés au Moyen-Age*, Montbrison 1986, 253-280.
- Amouric, Foy 1992** : AMOURIC (H.), FOY (D.). – Les artisanats de la céramique et du verre en Provence : la question du combustible au Moyen-Age et à l'époque moderne, in : *Actes du colloque : Proto-industries et histoire de la Forêt, Foix 1990*, Les Cahiers de l'Isard, 1992, 45-61.
- Mompeut 1978** : MOMPEUT (J.). – Les maîtres faïenciers réfractaires aux impositions, *Bulletin de l'Académie de Moustiers* 28 (1978), 3-16.
- Thuile 1943** : THUILE (J.). – *La céramique ancienne à Montpellier du XVIe au XVIIIe siècle, ses rapports avec la faïence nimoise des XVIe et XVIIe siècles*, Paris, Champrosay, 1943, 452.
- Vayssettes 1987** : VAYSETTES (J.-L.). – *Les potiers de terre de Saint-Jean-de-Fos - Saint-Georges-de-Luzençon*, Maury 1987.