



HAL
open science

Les acteurs romains du commerce au long cours : une élite négociante ? Quelques réflexions liminaires

Nicolas Tran

► To cite this version:

Nicolas Tran. Les acteurs romains du commerce au long cours : une élite négociante ? Quelques réflexions liminaires. Cahiers "Mondes Anciens" , 2015, Marchands romains au long cours = Roman Long-Distance Traders, n° 7, 12 p. 10.4000/mondesanciens.1628 . hal-01396840

HAL Id: hal-01396840

<https://hal.science/hal-01396840>

Submitted on 13 Dec 2017

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.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

Les acteurs romains du commerce au long cours : une élite négociante ? Quelques réflexions liminaires

The Roman Actors of Long-Distance Trade: a Business Elite? A Few Opening thoughts

Nicolas Tran



Éditeur

UMR 8210 Anthropologie et Histoire des
Mondes Antiques

Édition électronique

URL : [http://](http://mondesanciens.revues.org/1628)

mondesanciens.revues.org/1628

DOI : [10.4000/mondesanciens.1628](https://doi.org/10.4000/mondesanciens.1628)

ISSN : 2107-0199

Référence électronique

Nicolas Tran, « Les acteurs romains du commerce au long cours : une élite négociante ? Quelques réflexions liminaires », *Cahiers « Mondes anciens »* [En ligne], 7 | 2015, mis en ligne le 21 décembre 2015, consulté le 30 septembre 2016. URL : <http://mondesanciens.revues.org/1628> ; DOI : [10.4000/mondesanciens.1628](https://doi.org/10.4000/mondesanciens.1628)

Ce document a été généré automatiquement le 30 septembre 2016.



Les Cahiers « Mondes Anciens » sont mis à disposition selon les termes de la licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

Les acteurs romains du commerce au long cours : une élite négociante ? Quelques réflexions liminaires

The Roman Actors of Long-Distance Trade: a Business Elite? A Few Opening thoughts

Nicolas Tran

- 1 Il y a près de trente-cinq ans, en 1981, John H. D'Arms publiait un livre intitulé *Commerce and Social Standing in Ancient Rome*. Le thème du dossier proposé au lecteur porte sur cette articulation entre activités marchandes et hiérarchies sociales. Touchant à des points très débattus, qui figurent parmi les principales pommes de discorde entre « modernistes » et « primitivistes », les conclusions controversées de D'Arms n'y font pas l'objet d'un véritable réexamen. En revanche, nous avons fait nôtre une approche sociale des principaux acteurs de l'échange. Selon le *Dictionnaire de l'Académie française*, le commerce au sens strict est une « activité qui consiste à acheter et à vendre des marchandises, des denrées, des valeurs, des services, etc., en vue de réaliser un profit ». L'étude s'est donc centrée en priorité sur les marchands au sens strict, sur des professionnels dont le travail consistait à acheter pour revendre, et d'un type particulier, spécialisés dans l'organisation d'échanges à longue distance. L'objectif premier était d'évaluer la place dans les hiérarchies sociales d'une catégorie d'acteurs économiques, en s'intéressant à leur métier et à la condition qu'il pouvait leur garantir. Or cette position sociale n'est intelligible que de manière relative, à la condition de saisir des clivages, des attributs distinctifs, par rapport à des catégories placées plus haut ou plus bas dans les hiérarchies sociales.
- 2 Une telle démarche implique de porter un regard historique sur les catégories inférieures aux élites de Rome et des cités de l'Empire, c'est-à-dire inférieures à la très étroite minorité de sénateurs, chevaliers et notables qui tendaient à concentrer dans leurs mains la richesse et le prestige. Au-delà de ce constat d'évidence, la plèbe – puisque c'est d'elle

dont il s'agit – ne formait en rien une masse informe et indistincte. Elle disposait d'une hiérarchie propre, qui n'était pas moins marquée que la hiérarchie distinguant un *duumvir*, un procurateur équestre et un patricien, par exemple. Chercher une ou plusieurs élites dans la fraction supérieure des milieux plébéiens ne devrait donc pas passer pour paradoxal. Une comparaison rapide avec l'historiographie de la France moderne révèle que nos collègues n'ont eu guère de scrupules à définir les plus puissants acteurs du commerce portuaire, aux XVII^e et XVIII^e siècles, comme une élite négociante, issue du capitalisme commercial de cette époque, né lui-même d'une première mondialisation des échanges¹. Cette notion d'élite négociante peut-elle aider à comprendre la condition des marchands romains au long cours, entre la fin du II^e siècle av. J.-C. et la fin du II^e siècle ap. J.-C. ? La question appelle une réponse nuancée. À défaut d'une véritable mondialisation, le commerce romain connut un élargissement considérable de ses horizons durant cette période : de l'Inde à l'île de Bretagne, de l'embouchure du Guadalquivir au Golfe Persique. Rome s'est alors affirmée comme la capitale d'un Empire universel, attirant vers elle quantité de biens d'outre-mer et créant les conditions d'une intensification des échanges entre ses provinces. Comment définir la condition sociale des marchands qui vécurent de ces flux commerciaux et les firent vivre ?

- 3 Le clivage entre petit et grand commerce était bien perçu des Romains, comme en témoigne un très célèbre extrait du traité *Des devoirs* de Cicéron² : « le commerce, s'il est réduit, est à considérer comme sordide, mais s'il est grand et abondant, important de partout beaucoup de choses, approvisionnant sans fraude beaucoup de gens, il n'est pas à blâmer absolument. » De même, le latin disposait d'un adjectif pour distinguer les grossistes (*magnarii*) des autres marchands et d'un verbe (*distrahere*) pour désigner l'activité des simples détaillants³. Des sources grecques d'époque impériale séparent tout aussi clairement les *emporoi* des *kapèloi* : les marchands au long cours et les détaillants⁴. La distinction entre ces deux catégories reposait en partie sur un rapport à l'espace différent : le commerce de quelque envergure était le plus souvent associé à la mobilité. Dans le traité d'Artémidore de Daldis, qui interprétait les rêves de ses clients dans l'Éphèse du II^e siècle, *emporoi* et *nauclèroi* sont systématiquement associés, pour être distingués des autres professionnels des économies urbaines⁵. Des individus s'adonnaient à une *mercatura magna et copiosa*, du fait du volume de leurs trafics. Il pouvait alors concerner des denrées de consommation courante : blé, vin ou huile, notamment. Toutefois, le grand commerce pouvait n'être important qu'en valeur, quand les marchands faisaient acheminer vers Rome des épices et des aromates d'Orient, par exemple. Dans tous les cas, ces individus organisaient des échanges dans un rapport à l'espace qui en faisait des marchands au long cours. Dans quelle mesure ce type d'activité a-t-il produit une élite professionnelle, dans les milieux sociaux inférieurs aux élites ? Si elle a existé, cette élite du travail n'a-t-elle été que marchande ?
- 4 L'idée que le grand commerce et ses principaux acteurs doivent être opposés à d'autres secteurs de l'économie urbaine relève de l'opinion commune. Si le marchand au long cours et grossiste est souvent opposé au boutiquier et détaillant, il tend aussi à être distingué de l'artisan, conçu comme un petit fabricant confiné dans un atelier-boutique (*taberna*). Néanmoins, ce dernier clivage est contestable, car très réducteur. Ainsi, dans le contexte certes particulier de la Rome impériale, sont connues de grosses, voire de très grosses, infrastructures liées à des activités de fabrication. Il en va ainsi de fouleries localisées près de Rome : à Ostie et à Casal Bertone⁶. Leur exploitation dégageait sûrement de gros profits. Leur production était probablement liée à un commerce de longue

distance, portant sur des volumes importants d'étoffes brutes, apprêtées au plus près du marché romain. Mais malheureusement, l'articulation entre négoce et transformation finale est méconnue, faute de sources. Par ailleurs, des activités de fabrication ont permis l'accumulation de richesses et des formes de promotion sociale qui n'ont rien à envier à celles issues du commerce au long cours. Pour s'en tenir au cas d'Ostie, on peut rappeler le profil de M. Licinius Privatus⁷. Dignitaire des corps des boulangers et des charpentiers à l'aube du III^e siècle, il a reçu les ornements décurionaux et donné 50 000 sesterces à la colonie. Probable affranchi, il se targue sur la base gravée en son honneur par les charpentiers d'être le père de chevaliers romains. Ainsi, le commerce au long cours n'est pas la seule activité lucrative susceptible d'avoir permis l'émergence d'une élite économique, dans les milieux inférieurs aux aristocraties. Il doit être étudié avec cette idée en tête, afin (notamment) de penser la manière dont le commerce de longue distance s'insérait dans un ensemble d'activités complémentaires.

- 5 Mais quels acteurs du commerce au long cours convient-il d'étudier ? Le terme de marchand est ambigu, car le personnel des maisons de commerce était divers et hiérarchisé. Tous les acteurs impliqués dans ces entreprises exerçaient un métier marchand, mais leur rapport au travail – J. Andreau et ses élèves diraient leur statut de travail – était variable. Les conditions des propriétaires, des exploitants et du personnel subalterne étaient très dissemblables. Sur qui se concentrer pour, le cas échéant, repérer une élite négociante ? Le problème est épineux, car les réponses venant instinctivement à l'esprit ne sont pas très satisfaisantes. De fait, un resserrement de focale sur les propriétaires de maison de commerce n'est pas tout à fait recevable. Des maîtres confiaient une *negotiatio* à des esclaves préposés ou à d'autres obligés et pouvaient ne pas appartenir eux-mêmes au monde des marchands. S'ils se contentaient de prélèvement sur le chiffre d'affaires, en ne s'impliquant dans la marche de l'entreprise que de manière lointaine et épisodique, leur rapport à l'activité ne peut être assimilé à l'exercice d'une profession, à un véritable travail. Certains appartenaient aux ordres supérieurs de la société romaine, et non à une éventuelle élite négociante. Par conséquent, faut-il restreindre l'analyse aux individus cumulant propriété et gestion indépendante d'une maison de commerce ? Le spectre de l'étude serait très étroit, alors que la rareté des sources invite plutôt à ne pas se priver de l'ensemble de la documentation existante. En outre, l'indépendance de gestion des affranchis qui possédaient leur propre *negotiatio* était relative, quand leur patron finançait leur activité (par le crédit, notamment). On perdrait à exclure d'emblée des individus dont le statut juridique semble *a priori* en contradiction avec l'appartenance à quelque élite que ce soit : les esclaves et les affranchis placés à la tête d'entreprises possédées par leur maître ou leur patron. Plusieurs raisons peuvent être invoquées. Premièrement, les préposés pouvaient jouir d'une véritable autonomie de gestion, dans leur travail quotidien, au point de ruiner des maîtres vivant à plusieurs jours de navigation de leur lieu d'exercice⁸. Deuxièmement, quand ils étaient dans la position de gérants, ces mêmes préposés pouvaient se placer au sommet d'une organisation hiérarchique du personnel : les esclaves qui étaient de véritables *managers* occupaient une position distinctive parmi les esclaves de confiance et *a fortiori* dans l'ensemble de la population servile. Troisièmement, cette élite servile pouvait vivre dans des conditions enviées par beaucoup d'hommes libres. Par ailleurs, les marchands qu'il serait le plus naturel de classer parmi une élite négociante ont souvent profité d'une promotion sociale. Ils sont parvenus au sommet d'une hiérarchie professionnelle, en franchissant des échelons à bien connaître, pour comprendre l'ensemble de leur parcours. Au total, les marchands aux long cours formaient peut-être

moins une élite négociante, en eux-mêmes, que le creuset d'une des élites économiques de la plèbe romaine. Quels étaient les signes distinctifs d'appartenance à ce groupe étroit ?

- 6 Il était possible de faire fortune grâce au commerce au long cours. Pour l'époque républicaine, Macrobe parle à la suite de Masurius Sabinus d'un certain M. Octavius Herrenus, actif au tournant des II^e et I^{er} siècles avant notre ère. D'abord musicien (*tibicen*), il se lança dans le commerce maritime puis, attribuant à Hercule le bonheur d'avoir échappé à des pirates, éleva un temple à son protecteur divin⁹. Seule une solide réussite professionnelle put lui permettre une telle action de grâce. Sous l'Empire, la vie de Trimalcion tient une place démesurée dans l'historiographie et il faut rappeler le caractère non seulement fictif, mais aussi très caricatural du personnage imaginé par Pétrone¹⁰. Dans la réalité, on ne devenait pas multimillionnaire en sesterces au terme de quelques opérations bien senties. Une série de poèmes funéraires insiste au contraire sur l'incertitude et la difficulté des gains¹¹. Certes, l'épigraphie fournit des exemples de fortunes issues du commerce. Cependant, les niveaux de richesse qui transparaissent ont peu à voir avec celle de Trimalcion et il faut en faire état sans se faire d'illusion sur le caractère potentiellement trompeur de nos sources. Les inscriptions tendent à célébrer l'extraordinaire. Par exemple, A. Plutius Epaphroditus était un *negotiator sericarius*, enrichi par le commerce de produits venus de Chine. En 168, il fit construire et décorer un temple de Vénus¹². Lors de la dédicace de ce monument, il distribua des sportules aux décurions, aux sévirs augustaux et aux boutiquiers de Gabies. Il versa aussi 10 000 sesterces, pour que soit célébré chaque année l'anniversaire de sa fille. Le même personnage apparaît sur une base dédiée par ses affranchis, qui étaient peut-être (ou avaient été) ses collaborateurs en affaires¹³.
- 7 Outre la richesse, la reconnaissance civique obtenue par des marchands prenait la forme d'honneurs mineurs, du point de vue de l'historien des aristocraties, mais qui étaient sûrement perçus comme des charges prestigieuses par les premiers intéressés. À Rome, au milieu du II^e siècle, des acteurs de l'importation de l'huile de Bétique furent ainsi les appariteurs de magistrats. Le *mercator olei Hispani ex prouincia Baetica* L. Marius Phoebus faisait partie de la première décurie de messagers des tribuns de la plèbe¹⁴. A. Herennuleius Cestus, *negotiator uinariis a septem Caesaribus idem mercator omnium generis mercium transmarinarum*, fut licteur, probablement à Rome et non à Reate, d'où provient son épitaphe¹⁵. Dans le monde des cités de l'Empire, en particulier dans les grands ports maritimes et fluviaux, il faut prêter attention à l'augustalité, c'est-à-dire à un honneur lié à la célébration du culte impérial. L'augustalité était coûteuse puisqu'elle exigeait des dépenses et notamment de contribuer à l'organisation de jeux. Son obtention transformait donc en capital symbolique des richesses souvent issues de gains commerciaux. En outre, les corps de sévirs augustaux (les associations d'anciens titulaires) constituaient un terrain sur lequel manifester sa libéralité et afficher ainsi sa richesse. Au milieu du II^e siècle, les sévirs augustaux de Narbonne ont rendu hommage par décret à l'un des leurs, P. Olitius Apollonius, en raison de ses mérites et de ses libéralités¹⁶. Flatté de cet honneur, Apollonius paya lui-même la statue sculptée à son effigie. Si la base indique sa profession de naviculaire, des inscriptions peintes du Monte Testaccio signalent qu'il lui arrivait d'acheter des cargaisons d'huile de Bétique¹⁷. Enfin, les sévirats multiples, assumés dans plusieurs cités différentes par le même homme, traduisent une pluralité d'ancrages dans des sociétés civiques et une réelle richesse. Ces fonctions occasionnaient en effet des dépenses qui s'ajoutaient les unes aux autres. Le

phénomène est bien attesté en Gaule méridionale, mais aussi ailleurs. Par exemple, le *negotiator sagarius* M. Antonius Trophimus fut *Augustalis* à la fois à Pouzzoles et à Naples¹⁸. Au total, les commerçants qui obtenaient une telle dignité évoluaient dans l'antichambre des élites locales.

- 8 D'autres marchands atteignirent le rang de notables dans leur patrie ou dans la ville où ils s'étaient installés¹⁹. Quelques rares chevaliers sont même attestés parmi eux : le Gaulois C. Sentius Regulianus mourut à Rome avec la dignité équestre et son épitaphe le présente comme marchand d'huile de Bétique, négociant en vin lyonnais et naute de la Saône²⁰. Cependant, les cas de promotion dans l'élite ne prouvent pas que l'on ait pu être aisément marchand et notable, car bien des trajectoires individuelles se fondèrent sur la succession, et non sur le cumul, de ces deux conditions. Aussi faut-il porter une attention particulière aux hommages rendus du vivant des personnages concernés. C. Apronius Raptor fut simultanément décurion de Trèves, naute de la Saône et négociant en vin à Lyon, même si ses patronats révèlent sa supériorité à l'égard des autres *corporati*²¹. En 173, M. Iunius Faustus fut honoré à Ostie comme *mercator frumentarius*, d'une part, et comme décurion, magistrat et prêtre de la colonie, d'autre part. À ce moment précis de son existence, M. Iunius Faustus se disait à la fois marchand et notable. Quelques dossiers confirment l'existence de tels profils. En 149, Sex. Fadius Secundus Musa se comporta comme un généreux évergète, en donnant 16 000 sesterces à l'association des artisans de Narbonne²². À cette date, il avait déjà assumé l'ensemble des magistratures locales et son petit-fils, qualifié de *clarissimus nepos*, appartenait peut-être à l'ordre sénatorial. Or, depuis A. Héron de Villefosse, les historiens identifient l'évergète narbonnais au Sex. Fadius Secundus dont le nom apparaît en position β sur des amphores Dressel 20 du Monte Testaccio²³. L'homme a donc été qualifié de « parvenu », ce qui laisse entendre qu'il se serait considérablement enrichi en faisant acheminer de l'huile de Bétique vers Rome, avant de devenir un notable. Une telle reconstruction se heurte toutefois à la datation de plusieurs *tituli picti*, qui portent les dates consulaires de 146, de 149, de 154 et de 161²⁴. Musa n'a donc pas eu « deux vies », l'une de négociant puis l'autre de notable : des cargaisons d'amphores étaient toujours achetées en son nom à une époque où il pouvait se targuer d'avoir accompli une carrière civique complète. À l'inverse, des négociants reçurent des hommages civiques, à un moment où ils n'exerçaient probablement plus le métier qui les avait enrichis. De tels parcours évoquent le modèle de vie célébré par Cicéron dans le traité *Des devoirs*. « Et même si ce commerce rassasié de gain ou plutôt satisfait, s'est transféré, comme souvent, de la haute mer au port, du port lui-même en des possessions de terres, il semble que l'on peut à très juste titre louer », affirme l'Arpinate²⁵. Quelques personnages laissent percevoir des indices d'une telle sortie par le haut du « monde de la marchandise ». Les hommages rendus à P. Aufidius Fortis à Ostie ne donnent qu'un écho très assourdi de la place du commerce de blé dans la réussite de ce personnage. Certes, le *corpus mercatorum frumentariorum* salua son *quinquennalis perpetuus*²⁶. Cependant, toute référence à la *mercatura* est absente d'une base commanditée plus tard par ses affranchis : le monument cite sa qualité de duumvir, ses cinq questures du Trésor d'Ostie et son patronat de la colonie²⁷. À ce moment, Fortis n'exerçait sans doute plus le métier de *mercator frumentarius*, à la différence de certains de ses affranchis²⁸. Pour autant, le parcours décrit par Cicéron ne résume à lui seul les aspirations de l'ensemble des marchands au long cours. Au contraire, A. Tchernia a mis leur « inégal appétit d'honneurs » en évidence²⁹. Non seulement les professionnels accédant à la condition de notables étaient rares, mais quelques groupes familiaux puissants, impliqués dans le commerce au long cours, ne semblent pas avoir eu l'ambition

d'intégrer les élites locales. En somme, une multiplicité d'options s'offrait à la fraction supérieure des marchands au long cours. Une partie de ce groupe restreint basculait non pas dans le monde des propriétaires fonciers, mais dans une catégorie intermédiaire que l'on peut définir comme l'élite des affaires.

- 9 Parler d'élite négociante romaine pose une difficulté lexicale, car, comme bien souvent, les ressemblances entre le latin et les langues qui en sont issues sont trompeuses. Le négoce est en effet synonyme de grand commerce en français, mais le sens de *negotium* était beaucoup plus large. Pour s'en tenir aux réalités économiques, les *negotia* désignaient des « affaires » d'argent de nature très variable. À l'époque républicaine, le substantif *negotiator* s'appliquait donc aux hommes d'affaires, en général, et à ceux qui étaient installés ou séjournaient outre-mer, en particulier³⁰. Ce sens évolua sous l'Empire, en tendant à s'affranchir de sa dimension géographique, mais il demeura assez large³¹. Par conséquent, le grand commerce était un *negotium* parmi d'autres. D'autres activités lucratives en rapport avec des contrées lointaines existaient. Il s'agissait notamment d'affaires financières, dont certaines consistaient en l'affermage de *publica*. En Afrique, dès 107 av. J.-C., Marius agit par l'intermédiaire de ses soutiens « *per publicanos aliosque in Africa negotiantes* »³². Une soixantaine d'années plus tard, au moment où Caton le Jeune allait se suicider, des citoyens romains installés à Utique formaient le *conuentus* des Trois Cents. D'après le témoignage de Plutarque, ces personnages pratiquaient à la fois le commerce et la banque³³. Les esclaves qui étaient à leurs côtés étaient leur principale richesse³⁴. Parmi les Trois Cents, se trouvaient des personnages importants. Les commentaires sur la *Guerre d'Afrique* évoquent ainsi le chevalier Q. Atrius, *de conuentu Vticensis*³⁵. Quel que soit leur rang civique, les Trois-Cents étaient riches : l'amende que César leur infligea fut d'environ 200 000 sesterces par tête et par an³⁶. Mais étaient-ils tous aussi riches, suivant qu'ils exerçaient le commerce où la banque notamment ? La même question peut s'appliquer dans la durée. M. L. Bonsangue a étudié le cas de citoyens romains installés sur l'île d'Éléphantine, sur le Nil, au II^e siècle³⁷. Ils y occupaient la fonction de fermiers d'impôts indirects et étaient issus de familles de Pouzzoles, impliquées dans le commerce oriental au siècle précédent. Comment évaluer la condition des fermiers du II^e siècle par rapport à celle des commerçants du I^{er} ? La question n'est pas simple, mais il convient tout de même d'essayer de hiérarchiser les *negotia* et les *negotiatores*, dans l'objectif d'évaluer la position sociale des acteurs du grand commerce.
- 10 De grands hommes d'affaires, que J. Andreau a décrit comme des « affairistes » sans être pleinement convaincu par sa propre expression, se révèlent socialement et économiquement supérieurs aux simples marchands³⁸. Ils formaient, en réalité, la véritable élite des *negotia*. Quelques-uns ont appartenu à l'ordre équestre³⁹. Il ne faut pas les négliger, même s'ils constituaient sûrement une étroite minorité, parmi les chevaliers comme dans le monde des *negotia*. D'autres manifestèrent leur supériorité sociale par la propriété immobilière et foncière. Beaucoup fondèrent leur richesse sur l'affermage de revenus publics et, plus largement, de contrats conclus avec l'État romain. Ainsi, parmi les citoyens romains massacrés à *Cenabum* (Orléans) en 52 av. J.-C., *qui negotiandi causa ibi constiterant*, se trouvait C. Fufius Cita, *honestus eques Romanus*⁴⁰. C'était un soumissionnaire, un fournisseur aux armées, bien plus proche d'un publicain que d'un marchand. Évoqué par Sénèque, Cornelius Senecio vécut au siècle suivant⁴¹. Après des débuts modestes (*ex tenui principio seipse promouerat*), il parvint à se hisser au rang d'*eques Romanus splendidus*. À la fin de sa vie, en 64, sa fortune était liée à des investissements sur terre et sur mer (*Ille qui et mari et terra pecuniam agitabat*), ainsi que dans les fermes publiques (*publica*). On ne

peut exclure que Cornelius Senecio ait vécu d'activités marchandes au début de sa carrière. Le bref portrait brossé par Sénèque ne l'indique pas explicitement, même si la référence à la mer suggère son implication dans le commerce ou l'armement maritime. En outre, le père de Vespasien s'éleva au-dessus de la condition de son propre père, qui fut un petit banquier (*coactor argentarius*) à Reate⁴². Le père du futur empereur travailla pour une société de publicains en Asie, avant d'exercer des activités financières d'envergure chez les Helvètes, comme *faenerator*. Puis il fit un beau mariage. Suétone retrace ainsi l'ascension spectaculaire d'une famille par les *negotia*, mais non par la *mercatura*. À sa mort et sans doute dès son passage en Asie, le père de Vespasien était d'une condition bien supérieure à celle d'un simple *mercator*.

- 11 Si certains hommes d'affaires ont fait du commerce avant de se convertir à un autre *negotium*, d'autres s'y livraient parmi d'autres *negotia*. Ainsi, le chevalier C. Rabirius Postumus prêtait aux cités, et même à Ptolémée XII Aulète, ce qui lui valut de comparaître devant la justice romaine en 54 av. J.-C. Fils de publicain et publicain lui-même, C. Rabirius Postumus avait la stature d'un financier de haut vol. Il était probablement propriétaire de domaines viticoles en Campanie. Néanmoins, cela ne l'empêchait pas de posséder des navires de commerce livrant à Pouzzoles du papyrus, du lin et du verre.⁴³ De son côté, P. Sittius de Nucérie, prêta au roi de Maurétanie. Son goût des affaires (*negoti gerendi studium*) le conduisit à détenir des créances considérables dans les provinces et auprès des rois. Il avait aussi des terres, qu'il dut vendre par l'intermédiaire de son procureur, pour éponger ses dettes en Italie⁴⁴. Néanmoins, ses affaires n'étaient pas exclusivement financières : P. Sittius semble avoir eu des intérêts dans le commerce de blé⁴⁵. Une lettre de Cicéron, écrite vers 56 av. J.-C., évoque un procès qui doit dater de l'année précédente. Un brusque renchérissement du prix du blé avait provoqué le mécontentement du peuple (*invidia annonae*), contre les accapareurs. Accusé et condamné à l'exil lors de cette crise, P. Sittius en faisait probablement partie. Or ce profil de *negotiatores*, aux intérêts économiques diversifiés⁴⁶, ne semble pas s'éteindre avec la République. Pline l'Ancien parle d'Annius Plocamus, fermier des taxes de la mer Rouge sous le principat de Claude⁴⁷. Un de ses affranchis découvrit Ceylan, après avoir été emporté par une tempête au large de l'Arabie. Celui-ci se livrait vraisemblablement à une navigation commerciale, pour le compte ou avec le soutien de son patron. Le fermier était issu d'une famille de marchands au long cours. Son profil pourrait donc laisser percevoir une promotion personnelle par l'entrée dans le milieu des publicains, autant que la conservation d'attaches avec la *mercatura*. Au II^e siècle, à Ostie comme à Lyon, des marchands ont cumulé plusieurs activités, dont certaines n'avaient pas de rapports évidents avec le commerce. Ainsi, L. Valerius Threptus, a été *magister quinquennalis fabrum tignuariorum Ostiensium* (président de l'association des entrepreneurs de la construction), ainsi que *curator negotiantium fori uinari et quinquennalis collegii fori uinarii* (dignitaire d'une association d'importateurs de vin)⁴⁸. Les cumuls de ce type tendent à définir une catégorie d'hommes d'affaires disposant de capitaux à placer et d'esclaves à faire travailler. Le terme de « marchands au long cours » ne suffit pas à les décrire précisément ou, en tout cas, complètement. Ils se plaçaient non pas au sommet du « monde de la marchandise », mais au-dessus.
- 12 Enfin, des marchands au long cours pouvaient dépendre de prêteurs d'argent de grande envergure. Au milieu du II^e siècle, le papyrus dit « de Muziris » explicite ainsi les dispositions d'un prêt, lié à l'importation de produits indiens dans l'Empire⁴⁹. L'emprunteur était un marchand. S'il n'était pas de retour avant une date limite, le

créancier avait le droit de saisir et de vendre la cargaison ou de l'acheter pour lui. Si la cargaison n'était pas d'une valeur assez élevée, le financier pouvait poursuivre le marchand. Or la valeur escomptée de cette cargaison était colossale : l'équivalent de 7 millions de sesterces. Le montant du prêt est lui inconnu, mais il s'élevait peut-être à un ou deux millions de sesterces. Le créancier était donc un personnage richissime, impliqué financièrement dans le grand commerce, mais d'une condition sans commune mesure avec le marchand avec qui il était en affaire.

- 13 En somme, trois points peuvent résumer les principes qui ont présidé à notre réflexion. Premièrement, l'étude des marchands au long cours se doit de participer d'une histoire des catégories plébéiennes, attentive à stratification fine de ce milieu et de sa fraction supérieure, en particulier. Deuxièmement, dans le cadre de travaux portant sur l'articulation entre l'économique et le social, il est de bonne méthode de commencer par déconstruire (ne serait-ce que pour peut-être mieux y revenir) l'équation instinctive « grand commerce = grands commerçants ». Troisièmement, pour mieux en comprendre les ressorts, le commerce romain ne doit pas être envisagé comme un isolat. Au contraire, la connaissance des conditions à la fois financières, techniques, sociales, ou encore politico-administratives dans lesquelles il s'est épanoui doit le rendre plus intelligible. Bien sûr, les cinq articles versés au dossier ne prétendent pas répondre à l'ensemble des problèmes soulevés par ces propos généraux. Ils n'ont d'ambition que d'y contribuer par petites touches.
- 14 Par une approche archéologique à la fois minutieuse et limitée dans l'espace à la Lycie, Séverine Lemaître aide à saisir le contexte dans lequel les marchands romains au long cours ont évolué : elle peint la toile de fond sans laquelle la personnalité des acteurs perdrait tout relief. L'expansion romaine en Orient durant le II^e siècle contribua à l'émergence d'un courant d'exportation de vin italien, qui se greffa sur un axe majeur reliant les bassins occidental et oriental de la Méditerranée. De telles structures économiques permirent l'affirmation du type social incarné par les marchands romains ou italiens installés outre-mer, à l'époque républicaine. Manta Zarmakoupi s'intéresse à cette catégorie en un lieu des plus emblématiques : l'île de Délos, du temps de son plus grand développement économique. Elle porte un regard original sur des personnages pourtant étudiés en détail depuis plus d'un siècle. L'article revient en fait à répondre à cette question : « dis-moi où tu habites et je te dirai qui tu es ? » Il montre que les profits des *negotiatores* ont financé à la fois des réinvestissements productifs (l'aménagement de structures de stockage ou de fabrication) et des dépenses d'affirmation sociale (par des aménagements domestiques soignés). De son côté, Lucia Rossi étudie les acteurs du grand commerce égyptien, du II^e siècle av. J.-C. au III^e siècle ap. J.-C. Elle multiplie les points de vue, en analysant la diversité de statuts juridiques des marchands, leur collaboration avec d'autres acteurs économiques plus ou moins puissants (des transporteurs et des financiers, notamment) et la manière dont ils manifestaient socialement leur réussite. L'enquête de Wim Broekaert porte sur une autre région du monde romain (l'Extrême-Occident) et, plus précisément, sur les marchands d'huile de Bétique sous le Haut-Empire. Elle vise à confirmer le postulat suivant. Les membres des élites locales étaient plus souvent impliqués dans des activités commerciales que beaucoup d'historiens l'ont pensé et, parallèlement, l'élite des gens de commerce ne cherchait pas toujours à appartenir à l'élite civique, si bien qu'au total, le grand commerce ne manqua pas de capitaux pour se développer. Les individus et les entreprises familiales pouvaient faire croître leurs affaires, grâce aux activités proprement marchandes de leurs dépendants ou par le biais

d'une stratégie d'intégration verticale. Cette seconde option reposait sur la prise d'intérêt dans la fabrication d'amphores ou d'huile d'olives. Lindsey Vandervoorde propose enfin une réflexion sur la condition sociale des *Augustales* et, plus précisément, sur la manière dont les composantes économique, symbolique et sociale de leur capital s'articulaient. Une difficulté notable tient à ce que l'on ignore le métier précis de la plupart d'entre eux. Néanmoins, il ne fait guère de doute que, dans les grands ports maritimes et fluviaux de l'Occident romain, une proportion significative d'*Augustales* aient vécu des échanges commerciaux.

BIBLIOGRAPHIE

- Andreau J. (2000), « *Negotiator* », dans *Der Neue Pauly*, vol. 8 (Mer-Op), Stuttgart, col. 783-785.
- (2001), *La banque et les affaires dans le monde romain (IV^e siècle av. J.-C. - III^e siècle ap. J.-C.)*, Paris.
- Bonsangue M. L. (2001), « Les relations commerciales entre Pouzzoles et l'Égypte au II^e siècle ap. J.-C. », *CCG* 12, p. 199-212.
- Butel P. (1974), *Les négociants bordelais, l'Europe et les Îles au XVIII^e siècle*, Paris.
- Carrière Ch. (1973), *Négociants marseillais au XVIII^e siècle : contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille.
- Casson L. (1990), « New Light on Maritime Loans: P. Vindob. G 40822 », *ZPE* 84, p. 195-206.
- D'Arms J.H. (1981), *Commerce and Social Standing in Ancient Rome*, Cambridge (Mass.).
- Demougis S. (1992), *Prosopographie des chevaliers romains julio-claudiens*, Rome.
- Flohr M. (2013), *The World of the Fullo. Work, Economy and Society in Roman Italy*, Oxford.
- Héron De Villefosse A. (1914), « Deux armateurs Narbonnais. Sex. Fadius Secundus et P. Olitius Apollonius », *Mémoires de la Société Nationale des Antiquaires de France* 4 (8^e ser.), p. 153-180.
- Lespagnol A. (1991), *Messieurs de Saint-Malo : une élite négociante au temps de Louis XIV*, Saint-Malo, 1991.
- Morelli F. (2011), « Dal Mar Rosso al Alessandria. Il verso (ma anche il recto) del 'papiro di Muziris' (SB XVIII 13167) », *Tyche* 26, p. 199-233.
- Nicolet Cl. (1966), *L'ordre équestre à l'époque républicaine (312-43 av. J.-C.)*. 1. *Définitions juridiques et structures sociales*, Paris.
- (1974), *L'ordre équestre à l'époque républicaine (312-43 av. J.-C.)*. 2. *Prosopographie des chevaliers romaines*, Paris.
- Tchernia A. (2011), *Les Romains et le commerce*, Naples.
- Tran N. (2006), *Les membres des associations romaines. Le rang social des collegiati en Italie et en Gaule sous le Haut-Empire*, Rome.
- (2013), *Dominus tabernae. Le statut de travail des artisans et des commerçants de l'Occident romain (I^{er} siècle av. J.-C. - III^e siècle ap. J.-C.)*, Rome.

— (2014), « L'identité sociale des artisans et des petits commerçants dans les *Oneirokritika* d'Artémidore de Daldis », dans Chandezon Chr. et du Bouchet J. éd., *Artémidore et l'interprétation des rêves : quatorze études*, Paris, p. 255-280.

Verboven K. (2007), « Ce que *negotiari* et ses dérivés veulent dire », dans Andraeu J. et Chankowski V. éd., *Vocabulaire et expression de l'économie dans le monde antique*, Bordeaux, p. 89-118.

Veyne P. (1961), « Vie de Trimalcion », *Annales ESC* 16/2, p. 213-247.

Virlouvet C. (1985), *Famines et émeutes à Rome des origines à la mort de Néron*, Rome.

NOTES

1. Voir Lespagnol 1991 ou encore Carrière 1973 et Butel 1974.
2. Cicéron, *Des devoirs*, 1, 150 : *Mercatura autem, si tenuis est, sordida putanda est ; sin magna et copiosa, multa undique apportans multisque sine uanitate inperitens, non est admodum uituperanda.*
3. Tran 2013, p. 267-269.
4. Philostrate, *Vie d'Apollonios de Tyane*, 4, 32, 1-2.
5. Tran 2014, p. 257-258.
6. Flohr 2013, *passim*.
7. *CIL*, XIV, 374.
8. *Digeste*, 40, 9, 10 (*Gaius 1 rer. cott. siue aur.*).
9. Macrobe, *Saturnales*, 3, 6, 10-11.
10. Voir l'article passé au rang de classique, Veyne 1961.
11. Voir par exemple, *CIL*, V, 7047 (*CLE*, 1092 ; *AE*, 2003, 775).
12. *CIL*, XIV, 2793.
13. *CIL*, XIV, 2812.
14. *CIL*, VI, 1935.
15. *CIL*, IX, 4680.
16. *CIL*, XII, 4406.
17. *CIL*, XV, 3974-3976.
18. *CIL*, X, 1872.
19. Pour l'époque impériale, voir par exemple Tran 2006, p. 65-88.
20. *CIL*, VI, 29722.
21. *CIL*, XIII, 1911.
22. *CIL*, XII, 4393.
23. Héron de Villefosse 1914.
24. *CIL*, XV, 3863. *CIL*, XV, 3864, 3865, 3871. *CIL*, XV, 3866, 3867, 3868. *CIL*, XV, 3869.
25. Cicéron, *Des devoirs*, 1, 151.
26. *CIL*, XIV, 4620.
27. *CIL*, XIV, 4621.
28. *CIL*, XIV, 161. Voir Tran 2006, p. 397-399.

29. Tchernia 2011, p. 84-90.
30. Andreau 2000.
31. Selon K. Verboven (2007, p. 97), « comme c'était le cas en Europe préindustrielle le sommet du monde des affaires à Rome était la finance ». K. Verboven parle aussi (p. 105-106) « [d']unité profonde du marché et du commerce » et définit les *negotiatores* romains comme des « spécialistes du marché ». Cette définition large souligne l'absence de distinction claire, dans les conceptions romaines, entre maniement d'argent et le commerce.
32. Velleius Paterculus, *Histoire romaine*, 2, 11, 1.
33. Plutarque, *Caton le Jeune*, 59, 3.
34. Plutarque, *Caton le Jeune*, 61, 2.
35. *Guerre d'Afrique*, 68. Nicolet 1974, p. 790, n° 38.
36. *Guerre d'Afrique*, 90, 8.
37. Bonsangue 2001.
38. Andreau 2001, en particulier p. 101-106.
39. Pour l'époque républicaine, voir Nicolet 1966, p. 357-386.
40. César, *Guerre des Gaules*, 7, 3, 1. Nicolet 1974, p. 385-386, n° 157.
41. Sénèque, *Lettres à Lucilius*, 101. Sur ce personnage, voir Demougin 1992, p. 466-467, n° 561 ; Tchernia 2011, p. 57-58.
42. Suétone, *Vespasien*, 1.
43. Cicéron, *Pour C. Rabirius Postumus*, 40.
44. Cicéron, *Pour P. Cornelius Sulla*, 56-59.
45. Cicéron, *Lettres aux Familiars*, 5, 17. Virlouvét 1985, p. 15 et 46.
46. Verboven 2007, p. 116 : « Ainsi l'identité du *negotiator* – contrairement à celle du *mercator* – est une identité assez large, définie par un engagement dans les affaires du marché mais sans aucune implication précise d'ordre social ou économique. Inhérente à cette identité, il existe une liberté de choix qui est beaucoup plus grande que celle du *mercator* et qui permet une diversification d'intérêts économiques plus grande. Le *negotiator* a investi dans une entreprise commerciale, il peut – à la limite – aussi réinvestir ses profits ou sa fortune entière dans l'agriculture ou la politique. La respectabilité du *negotiator* découle de cette liberté de choix. Le *negotiator* n'est pas un agriculteur, ni un publicain ou un notable, mais il peut le devenir. »
47. Pline l'Ancien, *Histoire naturelle*, 6, 84.
48. *CIL*, XIV, 430.
49. *SB XVIII*, 13167. Sur ce papyrus, voir Casson 1990 et, en dernier lieu, Morelli 2011.

RÉSUMÉS

La notion d'élite négociante peut-elle aider à comprendre la condition des marchands romains au long cours, entre la fin du II^e siècle av. J.-C. et la fin du II^e siècle ap. J.-C. ? La question appelle une réponse nuancée. Une partie restreinte des professionnels du commerce maritime appartenaient assurément à la fraction supérieure de la plèbe, du fait de sa richesse et de son prestige social. Néanmoins, ces marchands partageaient cette condition avec d'autres professionnels et les hommes d'affaires les plus puissants ne s'adonnaient pas forcément, ou pas exclusivement, à des activités commerciales au sens strict.

Is the notion of business elite relevant, in order to understand the social standing of Roman long-distance traders, between the end of the 2nd century BC and the end of the 2nd century AD? The answer needs to be qualified. On the one hand, some professionals of sea commerce certainly belonged to the highest strata of the plebs, given their wealth and social prestige. On the other hand, these merchants shared this status with other professionals. Furthermore, the most powerful businessmen did not practice necessarily or exclusively commercial activities, strictly speaking.

INDEX

Mots-clés : commerce, monde des affaires, élite, hiérarchie sociale

Keywords : trade, business, social hierarchy

AUTEUR

NICOLAS TRAN

Université de Poitiers – IUF