



HAL
open science

Posséder les savoirs

Christelle Rabier

► **To cite this version:**

Christelle Rabier. Posséder les savoirs : Les catalogues de vente des bibliothèques des chirurgiens français et britanniques (1760-1830). 2007. halshs-00169557

HAL Id: halshs-00169557

<https://shs.hal.science/halshs-00169557>

Preprint submitted on 4 Sep 2007

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.

Posséder les savoirs. Les catalogues de vente des bibliothèques des chirurgiens français et britanniques (1760-1830)

Article présenté au séminaire “Cultures matérielles et intellectuelles” (Collège de France, juin 2005) et rédigé en novembre 2006 en vue d’une publication dans les *Mélanges en l’honneur de Daniel Roche*

Résumé : L’article propose de rendre compte de la consommation livresque d’un groupe professionnel, les chirurgiens, en comparant les formes de commercialisation telles qu’elles peuvent être étudiées par le biais des catalogues de vente à Paris et à Londres. L’étude de ces catalogues, outils du libraire pour la mise sur le marché des ouvrages de seconde main, permet de rendre compte de pratiques de vente différenciées entre Paris et Londres. Le dix-huitième siècle voit l’essor d’une pratique nouvelle : la vente aux enchères. Dans le cadre londonien, les comptes de vente documentent les comportements spécifiques des acheteurs et permettent ainsi d’établir les modalités de l’achat dans une vente de bibliothèque professionnelle. Ce travail s’appuie sur l’utilisation de deux outils statistiques : l’analyse en composantes multiples et le modèle de régression logistique.

Dans *Les Républicains des Lettres*, Daniel Roche abordait la question des consommations livresques de la noblesse. « Les livres d’un individu tel que Dortous de Mairan », écrivait-il, « révèlent des lectures possibles, un horizon de savoirs et de curiosité, une personnalité active. En regard, la reconstitution de la consommation livresque d’un groupe social laisse supposer l’existence d’une bibliothèque collective obéissant à des impératifs multiples : acquisition par héritages divers, transmission par fidélité traditionnelle, choix des achats par hasard, ou par réflexion, détermination des besoins pratiques d’un métier, infléchissement de la curiosité par des modes intellectuelles »¹.

C’est cette question des savoirs professionnels que nous souhaiterions reprendre en nous interrogeant sur les achats de livres des chirurgiens de Paris et de Londres à la fin du XVIII^e siècle. Certes, les chirurgiens, de part et d’autre de la Manche, disposent d’institutions — corporation ou académie — dotées de bibliothèques. Pourtant, nous souhaitons aborder le groupe professionnel des chirurgiens comme « personnalité sociale faite de l’addition de multiples personnalités individualisées par leur vie même »². À l’instar des consommations culturelles de la noblesse, celles des chirurgiens peuvent être appréhendées principalement au travers de deux ensembles documentaires : les inventaires après décès et les catalogues de vente³. C’est ce second ensemble que nous étudierons ici.

1. Daniel ROCHE, "Les lectures de la noblesse dans la France du XVIII^e siècle", in *Les Républicains des lettres*, Paris, Fayard, 1988, p. 84. Je tiens à remercier tout particulièrement Noël Bonneuil, Anne-Sophie Bruno, Claire Lemercier et Hélène Lemesle, sans lesquels cet article n’aurait pu voir le jour.

2. Jean-Dominique MELLOTT (*L’édition rouennaise et ses marchés vers 1600-vers 1730 : dynamisme provincial et centralisme parisien*, Paris, École des Chartes, 1998) est l’un des rares historiens à avoir abordé cette question.

3. I. A. K. BURNETT and A. W. POLLARD (eds), *List of catalogues of English book sales, 1676-1900, now in the British Museum, printed by order of the Trustees*, London, British Museum, 1915 ;

Les catalogues de vente des collections particulières sont des petites brochures rédigées, imprimées et diffusés par les libraires qui vendent les bibliothèques concernées. Ces imprimés n'ont pas fini de livrer leurs trésors. Non qu'ils soient une source inconnue : en effet, les catalogues ont fait l'objet d'études fécondes. La plus ancienne est celle de Daniel Mornet dans un article de 1910 qui tirait « les enseignements des bibliothèques privées (1750–1780) » : il s'agissait, pour Mornet, de comptabiliser les ouvrages recensés dans les catalogues de vente et d'en tirer des conclusions sur les lectures de leurs possesseurs⁴. Plus récemment, Yann Sordet et Jean Viardot ont rappelé le rôle des catalogues dans l'émergence de la bibliophilie, en soulignant les usages que les collectionneurs en ont faits : soit un usage mémoriel, en constituant peu à peu un marché de la bibliophilie par l'enregistrement des cours de vente ; soit un usage monumental, le catalogue représentant ainsi pour la postérité la collection dispersée par la « vente au détail et au dernier enchérisseur »⁵. La bibliophilie, toutefois, ne recouvre qu'un segment assez étroit du marché du livre.

Dans le cadre du séminaire « Production/ Consommation », Dominique Margairaz et Philippe Minard se sont demandés comment appréhender historiquement la consommation culturelle. La consommation de biens culturels, selon eux, était moins à analyser dans l'évaluation des stocks que dans la dynamique de cette consommation. Dans l'analyse des bibliothèques, c'est pourtant l'étude de l'état des fonds qui a été surtout privilégiée jusqu'à récemment, se méprenant quelquefois sur la nature assez particulière des catalogues de vente. L'étude des dynamiques de consommation s'apparente davantage à une autre perspective. Dès 1965, l'historien Graham Pollard avait proposé d'analyser les catalogues des ventes comme des « instruments commerciaux du marché du livre au XVIII^e siècle », hypothèse de travail qui fut plus récemment reprise par d'autres historiens du livre⁶. Reprenant à notre compte cette perspective, nous souhaitons montrer sa pertinence dans l'histoire des consommations culturelles.

Pour conduire cette étude, nous nous appuyons sur un ensemble documentaire de 32 catalogues parus entre 1759 et 1822 : 16 catalogues britanniques et 16 catalogues français. Ceux-ci ont été sélectionnés en fonction de la profession —maître en chirurgie, professeur de chirurgie ou équivalent— mentionnée dans les titres des catalogues. Parmi ces trente-deux catalogues, nous étudierons tout particulièrement l'un d'entre eux, qui nous permet d'aborder la question de l'achat du livre professionnel d'occasion.

A. N. L. MUNBY, and Lenore CORAL (eds), *British book sale catalogues, 1676-1800 : a union list*, London, Mansell Information Publishing, 1977 ; Claire LESAGE, Ève NETCHINE et Véronique SARRAZIN, *Catalogues de libraires 1473-1810*, Paris, Bibliothèque nationale de France, 2006.

4. Daniel MORNET, "Les enseignements des bibliothèques privées (1750–1780)", *Revue d'histoire littéraire de la France*, 27, 1910, p. 449–496.

5. Annie CHARON et Élisabeth PARISET (dir.), *Les Ventes de Livres et leurs catalogues. XVII^e-XX^e siècle*, Paris, École des Chartes, 2000 ; Yann SORDET, « Source bibliographique et modèle bibliophilique. Le recours au catalogue de vente de Gabriel Martin à Seymour de Ricci », p. 99–116 ; Jean VIARDOT, "La Bibliothèque de Crébillon lecteur : approche 'bibliophile'", p. 135–156.

6. Graham POLLARD and Albert EHRMAN, *The Distribution of Books by Catalogue from the Invention of Printing to AD 1800, Based on Material in the Broxbourne Library*, Cambridge, Roxburghe Club, 1965 ; Michael F. SUAREZ, "English Book Sale Catalogues as Bibliographical Evidence: Methodological Considerations Illustrated by a Case Study in the Provenance and Distribution of Dodsley's *Collection of Poems*", *The Library*, 21, 1999, p. 322–339, p. 322.

Nous croiserons ainsi historiographies et documents français et britanniques, pour ouvrir de nouvelles perspectives sur la consommation culturelle des livres. En premier lieu, nous mettrons en évidence les pratiques commerciales différenciées entre Paris et Londres. Dans un deuxième temps, à partir d'un exemple londonien, nous aborderons les pratiques de commercialisation de livres par le biais de la vente aux enchères. Enfin, nous étudierons le comportement des acheteurs au cours de cette vente aux enchères, pour revenir en conclusion sur la comparaison Paris-Londres.

Le catalogue, la collection et le commerce des livres à Paris et à Londres

Les pratiques de commercialisation des livres de part et d'autre de la Manche apparaissent fort contrastées, au regard de la documentation qui subsiste. À Paris, la vente des livres d'occasion est prise en charge par les libraires. Il existe des relations très étroites entre la vente de livres et les pratiques d'inventaires après décès, comme en font état les catalogues recensés. La rédaction du catalogue de vente, dans les sources, apparaît comme une forme commerciale contiguë de l'inventaire après décès, par laquelle le notaire, qui doit confier la responsabilité de l'inventaire au commissaire-priseur, délègue la prise des livres à un expert, le libraire⁷.

Parmi les trois modes d'annonce d'une vente (affiche, notice et catalogue), la deuxième —la notice— est utilisée quand la collection, plus importante, est composée d'ouvrages communs. Elle reste, dans la forme, assez proche de l'inventaire après décès : comme lui, elle classe souvent les livres par format, en indiquant seulement un titre, sans qu'on puisse savoir ce qui a déterminé le choix de ce titre descriptif du lot. Elle décrit quelquefois la quasi-totalité des ouvrages, comme dans le cas de la vente de la bibliothèque de François-Ange Deleurye en 1789. La notice, toutefois, n'est pas toujours le fait d'un libraire. Pour l'annonce de la vente Levret, par exemple, conseiller honoraire à l'Académie de Chirurgie, elle est rédigée par l'huissier-commissaire-priseur qui assure la vente des objets liés à la pratique de l'obstétricien, dont souhaite se départir la veuve. La liste des titres principaux est directement reprise du grossier inventaire, effectué trois semaines avant le permis d'imprimer de la brochure⁸.

La dernière forme, celle du « catalogue », est privilégiée par le vendeur quand la collection se distingue par la qualité des ouvrages. Marc-Sylvestre Boullard, qui écrit en 1804 un *Traité élémentaire de bibliographie*, note qu'« un libraire, jaloux de conserver sa réputation, se détermine rarement à faire une notice lorsqu'il devrait faire un catalogue »⁹. Au XVIII^e siècle, les imprimeurs-libraires mettent à profit l'expérience de leurs prédécesseurs pour aboutir à la célèbre classification comprenant cinq grandes classes : Théologie, Jurisprudence, Sciences & Arts, Belles-lettres, Histoire. Ces « faiseurs de catalogues » représentent une nouvelle génération de libraires, savante et dynamique. Françoise Bléchet a souligné que cette élite, à peine apparue, remporte aussitôt une victoire remarquable sur la corporation des huissiers-

7. *Nouveau stile du Châtelet de Paris, et de toutes les juridictions ordinaires du royaume, tant en matière civile, criminelle, que de police*. Paris, Desventes de la Douée, 1771 : livre I, p. 44, 48, 55–56.

8. Vente Deleurye, Bibliothèque nationale de France (désormais BNF), Delta 12053 ; Vente Levret, BNF Delta 38408. Cf. aussi Archives Nationales, ET/ XXI/ 493, 11 février 1780.

9. Cité par Jean VIARDOT, art. cit., p. 138.

priseurs qu'elle écarte peu à peu de la fonction de priser les livres, en dépit de la résurgence régulière de conflits entre les deux corporations à ce sujet¹⁰. Il semble que le conflit soit définitivement réglé sous le Consulat : après 1802, la vente de livres se fait sous la responsabilité conjointe du libraire et du commissaire-priseur.

Ainsi, la compilation des catalogues de vente de bibliothèques particulières à Paris se fait dans la continuité des inventaires après décès, mais elle reste du ressort exclusif du libraire. Leur diffusion est intimement liée à la commercialisation dans un marché où libraires et huissiers sont en concurrence. Il semble bien que les catalogues de vente parisiens ont une réelle importance économique, bien que les historiens n'aient souvent retenu que la qualité des modes de classification bibliographique qu'ils ont proposés. Les libraires parisiens, « jaloux de leur réputation » pour reprendre les termes de Boullard, ont fait de la rédaction des catalogues une arme apparemment efficace contre leurs concurrents dans la prisée et la vente des livres.

De l'autre côté de la Manche, Londres présente des pratiques différentes de la vente de collections particulières. Si l'on suit Michael Suarez, les bibliothèques de collectionneurs particuliers apparaissent mal représentées par les catalogues de vente. En effet, à de rares exceptions près, les libraires diffusent des imprimés qui décrivent un très grand nombre d'ouvrages, quelquefois jusqu'à vingt mille volumes, dont l'origine est incertaine. Suarez a également mis en évidence la pratique d'épiçage (*salting*) qui affecte jusqu'aux plus petites collections : les libraires introduisent parmi les livres d'un collectionneur mis en vente des ouvrages tirés de leur fonds, qu'ils souhaitent écouler. Au final, il semble que ces catalogues font davantage état des stocks du libraire que des collections particulières mises en vente.

Pourtant, les titres des brochures continuent d'indiquer le nom de leurs prétendus anciens possesseurs. Les catalogues de vente aux possesseurs multiples, de professions différentes, laissent penser que titres et activité professionnelle ne font que pointer vers la complémentarité des collections vendues par le libraire : théologie, médecine, droit... somme toute, vers tout ouvrage susceptible d'appartenir à la bibliothèque d'un *gentleman*.

Contrairement à la situation parisienne, on peut décrire une certaine fluidité du marché du livre d'occasion. Deux pratiques émergent particulièrement. La première est la vente d'occasion, aux catalogues volumineux, qui propose à l'acheteur un prix fixé (*fixed priced*). Dans ce cas, la vente se fait pendant de longues périodes, sans jours de vente —ou vacations— déterminés. Ces notices liées à cette pratique s'apparentent aux « catalogues de seconde main » que Michel Marion voit se développer à Paris après 1770¹¹. Mais les libraires parisiens se gardent alors d'indiquer le nom des anciens collectionneurs. La seconde pratique, appelée à un grand avenir, est la vente aux enchères, qui commence au XVIII^e siècle. Dans notre échantillon, c'est le cas d'un catalogue de Samuel Baker, fondateur de la maison Sotheby's : la vente Nourse de 1762. La vente, qui se fait sur une durée beaucoup plus courte, peut mettre à l'encan plusieurs collections à la fois, mais a la particularité d'être une transaction à trois mains, entre

10. Françoise BLECHET, *Les ventes publiques de livres en France, 1630-1750. Répertoire des catalogues conservés à la Bibliothèque Nationale*, Oxford, Voltaire Foundation, 1991, p. 25.

11. Michel MARION, *Collections et collectionneurs de livres au XVIII^e siècle*, Paris, Honoré Champion, 1999, p. 73 sq.

vendeur, acheteur et commissaire des ventes, qui ne possède pas les collections mais qui met son savoir faire au service de sa double clientèle.

Des différences notables entre Paris et Londres émergent de cette première analyse. La capitale britannique semble bien celle du laissez-faire et de la libéralisation du commerce, avec ce que cela comporte de malversations, bien au contraire de Paris, où la régulation de la pratique assure la composition d'objets de grande valeur. C'est pourtant cette différence qui ressort autant de la documentation que des traditions historiographiques que nous souhaiterions interroger.

La vente Nourse : vendeurs et pratiques de commercialisation

L'étude de cas qui suit s'appuie sur un document exceptionnel : le catalogue de la vente Nourse, annoté par Samuel Baker en 1762¹² (fig. 1). Baker conserve ainsi le compte de ses ventes sur le catalogue imprimé. Il note en marge, à droite, la commande qui lui a été faite ; à gauche, le prix d'adjudication, et selon que l'ouvrage a été acheté ou non, le nom de l'acheteur ou le prix de vente. Cela lui permet de soustraire à la valeur totale de la collection, la valeur des ouvrages restés sans acquéreur (fig. 2). Cette source permet d'étudier avec précision les pratiques de commercialisation, de l'information au déroulement de la vente aux enchères.

Le commissaire de la vente est le libraire Samuel Baker, qui a gagné une solide réputation, grâce à son marteau et à son timbre puissant, dans le domaine de la vente d'occasion, depuis l'énorme succès des enchères des collections du médecin Richard Mead en 1745¹³. Ce succès peut expliquer que les collections du chirurgien décédé en mars 1761 se voient dispersées sous son marteau. Mort près d'un an avant la vente, Edward Nourse, fils et petit fils de chirurgien, a connu une carrière prestigieuse après son grade obtenu en 1725¹⁴ : en dépit d'une carrière riche et variée, c'est son poste prestigieux de *Senior Surgeon* à l'hôpital qui est jugé le mieux à même de qualifier sa collection¹⁵.

Les annotations manuscrites de Baker font apparaître que les gains se partagent entre deux personnes : Edward Nourse, pour les ventes des quatre premières vacations, d'un montant de 111£ 15s. 9p., d'une part ; John Nourse d'autre part, pour qui sont fait les comptes des trois dernières vacations, totalisant la somme de 205£ 15s. 9p. Le premier est certainement le fils du chirurgien défunt. Le second, John Nourse, frère du chirurgien, est un imprimeur-libraire londonien en activité depuis 1732. Ses premières publications sont médicales, avant d'assurer la publication des traités des membres de la Royal Society, peu après son installation dans le Strand. Pourtant, à la fin des années 1750, il ralentit son activité d'éditeur —le dernier traité qu'il publie avant la vente est le *Gentleman's Farriery*, sur les maladies des chevaux, en 1759—

12. Vente Nourse, British Library (désormais BL), SCS 3* (5).

13. Franck HERRMAN, *Sotheby's, Portrait of an Auction House*, New York-London, W. W. Norton and Company, 1981.

14. Norman MOORE, rev. Michael BEVAN, "Nourse, Edward, (bap. 1701–d. 1761)", in *The Dictionary of National Biography* (désormais DNB), Oxford, Oxford University Press, 1990.

15. Susan C. LAWRENCE, *Charitable Knowledge. Hospital Pupils and Practitioners in eighteenth-century London*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.

au profit d'une activité de commerce internationale du livre. Il s'associe avec des grands libraires de Hollande, de l'espace germanique et assure également l'édition de textes français censurés. Il a apparemment souhaité participer à la vente des collections de son frère, afin d'écouler ses stocks de livres médicaux —80% des ouvrages vendus les deux dernières nuits de la vente— pour mieux s'engager dans sa nouvelle carrière¹⁶.

Dans cette vente minutieusement préparée par les deux libraires, le catalogue apparaît comme un instrument indispensable à la commercialisation des livres. La publicité des ventes se fait par voie de presse : les entrefilets indiquent bien le nom et le titre du *gentleman* dont la collection est en vente, et mentionnent en outre où l'acheteur peut trouver le catalogue¹⁷. Comme l'indique la page de titre (fig. 1), Samuel Baker assure une grande diffusion de son catalogue, disponible dans les grands quartiers de librairie londoniens : le quartier historique de Saint Paul ; Fleet Street, spécialisé dans la publication de journaux et plus récent ; le Strand. Le catalogue se trouve en outre dans les centres commerciaux de la ville (Royal Exchange, Charing Cross, Bond Street).

L'imprimé prépare le déroulement des enchères, qui disperseront 1090 lots en sept jours. La collection de livres commence le lundi 15 février 1762 et pendant les six jours suivants, à partir de six heures du soir, les ouvrages sont mis en vente, du plus petit au plus grand format. Les acheteurs éventuels peuvent venir voir les livres dès le mardi précédent, et ce jusqu'au début des enchères. Celle-ci commence par le détail de pamphlets brochés de faible valeur et d'ouvrages variés ; la fin de la première et le début de la deuxième vacation mettent aux enchères beaucoup d'ouvrages de rhétorique et d'histoire, tandis que les dernières nuits de vente sont essentiellement consacrées à la médecine. Les vacations sont ponctuées à la fin de la quatrième vacation par le détail de microscopes, de meubles de bibliothèque en acajou, ainsi que d'instruments de chirurgie, pour lesquels, nous dit la brochure, « un catalogue sera disponible au moment de la vente ». *A priori* les praticiens de la chirurgie ne sont pas les destinataires principaux du catalogue, puisque Baker n'a pas pris la peine de les informer de la nature des instruments commercialisés.

Le catalogue ordonne la collection de Nourse en vente par format et par lots, chaque lot correspondant le plus souvent à un ouvrage. Le catalogue précise en outre le titre, le nom de l'auteur, le cas échéant celui de l'éditeur, le nombre de volumes ainsi que la date dans 95% des cas, et le lieu d'édition dans 60% des cas. Il existe quelquefois des mentions intéressant le bibliophile : belle reliure, imprimeur de grande renommée, qualité du papier. À partir de ces précieuses indications fournies par le catalogue, nous avons effectué une analyse en composantes multiples (ACM) qui représente les facteurs explicatifs selon leurs corrélations multiples et permet de positionner les ouvrages par rapport à cette structure de facteurs.

Nous avons fait porter l'analyse statistique sur les quatre premières vacations, qui détaillent la part de la collection d'Edward Nourse en vente (figure 3). Un premier groupe, en haut à droite sur le graphique, associe les grands formats anciens publiés dans la péninsule

16. Giles BARBER, "Nourse, John, (bap. 1705, d. 1780)", in *Dictionary of National Biography*, op. cit.

17. Michael HARRIS, "Newspaper Advertising for Book Auctions before 1700", in Robin MYERS, Michael HARRIS and Giles MANDELBROTE (eds), *Under the Hammer: Book Auctions since the Seventeenth Century*, p. 1–14.

italienne, au prix élevé, parmi lesquels on trouve de nombreux dictionnaires en langues anciennes. À cet ensemble d'ouvrages à caractère précieux, on peut opposer, en bas, les ouvrages de thérapeutique (pharmacie et chirurgie), publiés au Royaume-Uni et en Hollande, de prix faible à moyen, qui se distingue, à droite, d'un troisième groupe d'ouvrages, très caractérisé, d'ouvrages de médecine et d'anatomie, publiés dans l'espace germanique au cours du XVII^e siècle. Enfin un dernier groupe d'ouvrages, à gauche, médiocrement inventoriés par le libraire, concerne des ouvrages de consommation courante : théologie, belles-lettres et histoire.

Cette analyse nous permet de caractériser la spécificité de la collection de Nourse par rapport à celle des chirurgiens parisiens que nous avons pu étudier¹⁸. Sa structure par âge est spécifique, les dates de parution avant 1715 étant largement sur-représentées, sans qu'on puisse savoir s'il s'agit d'un effet du double héritage du père et du grand-père ou d'achats plus récents faits par Edward Nourse. Elle présente, en outre, une particularité qui tient à l'origine géographique des éditions : les collections parisiennes, à l'exception des plus volumineuses, conservent surtout des ouvrages français, quelquefois des éditions italiennes et anglaises, mais semblent être moins en prise avec le grand axe de production et de distribution rhénan. Toutefois, les catalogues parisiens et londoniens ont en commun leur caractère professionnel. Si l'on compare avec les résultats obtenus par Mornet, pour qui la bibliothèque française moyenne des années 1760 comporte 1% d'ouvrages de médecine, ces collections de chirurgiens sont extrêmement spécialisées. Dans les catalogues parisiens étudiés sous ce rapport, environ la moitié des ouvrages traitent de médecine en général, un dixième de chirurgie et environ 1% de pharmacie. La part de l'anatomie et de la chirurgie est supérieure chez Nourse (supérieure à 15%), ce qui s'explique par ses longues années d'enseignement anatomique ; elle est très supérieure pour la pharmacie (de l'ordre de 6%), à laquelle n'est sans doute pas étrangère la pratique de médecin généraliste (*general practitioner*) qui se développe en Angleterre parmi les chirurgiens au XVIII^e siècle¹⁹.

L'étude de la vente et de la composition de la collection permet de comprendre pourquoi l'activité était indiquée sur la page de titre : la collection d'un chirurgien comprend en priorité des ouvrages de médecine et de chirurgie, pour qui en chercherait. En revanche, rien n'indique que cette forme de mise sur le marché est efficace auprès de la clientèle. Nous pouvons maintenant nous interroger sur les modalités de l'achat de la collection, et tenter de mettre en évidence pratiques d'achat et motivations des acheteurs.

Acheter des livres d'occasion

Seuls 60% des volumes, correspondant à 679 titres et 664 lots, ont été achetés par 47 acheteurs. Nous disposons de leur nom, quelquefois de leur initiale. La moitié des acquéreurs sont des petits acheteurs : un cinquième d'entre eux achète deux volumes ou moins, un tiers moins de cinq volumes. Pour analyser le comportement général des acheteurs, nous avons associé deux outils statistiques : l'ACM déjà utilisée et le modèle de régression logistique. Ce

18. Les résultats complets de cette étude seront disponibles dans notre thèse de doctorat, *Inventer le geste chirurgical*, sous la direction de Pietro Corsi, Université de Paris-I, soutenue en 2007.

19. Irvine LOUDON, *Medical Care and the General Practitioner*, Oxford, Clarendon Press, 1986.

dernier permet d'évaluer l'effet d'un facteur dans la probabilité d'achat d'un livre, toutes choses égales par ailleurs (tableau 1).

Des résultats statistiques, nous pouvons tirer quatre éléments significatifs. Tout d'abord, les grands formats et les collections d'ouvrages sont les plus recherchés. Toutes choses égales par ailleurs, un petit format ou un ouvrage comportant un seul volume a une fois et demi moins de chances de trouver acquéreur que de ne pas être acheté, par rapport aux ouvrages comportant plus d'un volume. Vendre une série de volumes constitue donc un avantage. À défaut de pouvoir préciser le nombre de pages des ouvrages, cet ensemble d'indicateurs couplant format et nombre de volumes laisse poindre que le volume de papier a moins d'incidence que l'existence d'une série sur le choix d'acheter de l'occasion.

Le prix ne semble pas avoir d'effet dans la décision d'acheter. On peut donc penser que l'effet de l'enchérissement fut limité, et a peu modifié le prix-plancher indiqué dans la marge. D'ailleurs, le catalogue ne donne pas d'indication sur les règles d'enchérissement, contrairement à des catalogues postérieurs : celles-ci sont mises en place progressivement à la fin du siècle²⁰.

En troisième lieu, l'acheteur ne privilégie aucune zone géographique de publication. En revanche, l'absence de mention de lieu d'édition conduit à un manque à gagner significatif pour le vendeur. L'absence de mention de la date entraîne un achat de l'ouvrage deux fois et demi moins fréquent. Ces précisions qui relèvent de la qualité de la description bibliographique ont une importance sensible pour emporter la décision de l'acheteur.

Enfin, la connaissance des dates d'édition et des catégories disciplinaires permet de préciser la segmentation du marché. Les éditions publiées entre 1700 et 1724 intéressent beaucoup moins les acheteurs que les ouvrages du XVI^e siècle. L'achat de ces ouvrages anciens n'est pas significativement différent de ceux des ouvrages du XVII^e siècle ou des livres publiés après 1725. On peut faire ainsi l'hypothèse d'une structure du marché de seconde main : les ouvrages de plus de soixante ans et ceux de moins de trente ans intéressent les acheteurs, partagés entre un comportement de collectionneur et celui d'un consommateur de livres récents d'occasion. En outre, les acheteurs sont 1,7 fois plus susceptibles d'acheter un ouvrage que de ne pas l'acheter quand celui-ci est un ouvrage de médecine plutôt que d'une autre discipline. Une analyse portant sur une catégorisation plus fine met en évidence que les titres de pharmacie ont significativement moins de chance d'être achetés que les ouvrages anatomiques. On peut ainsi mettre en évidence le fort intérêt que les acheteurs portent à la collection médicale du chirurgien au sens large, sans ignorer l'importance qu'a pu avoir la précision de l'activité anatomique du collectionneur portée sur la page de titre.

De cet ensemble d'analyses, nous pouvons souligner que la constitution du catalogue pèse sur l'achat. Tout se passe comme si une bonne description de l'ouvrage incitait davantage les acheteurs à acquérir un ouvrage. Si les mentions de belle reliure ou du nom d'un imprimeur fameux ne semblent guère toucher les acheteurs, ceux-ci sont sensibles aux indications

20. Franck HERRMAN, "The emergence of the book auctioneer as a professional", in Robin MYERS and Michael HARRIS (eds), *Propriety of a Gentleman, The Formation, Organisation and Dispersal of the Private Library, 1620-1920*, Winchester, St Paul's Bibliographies, 1991, p. 1-14 ; Nigel RAMSAY, "English book Collectors and the Salesroom in the Eighteenth Century", in R. MYERS, M. HARRIS and G. MANDELBROTE (eds), *Under the Hammer...*, *op. cit.*, p. 89-110.

concernant l'ouvrage portées sur le catalogue, donnant ville et date d'édition, ainsi que sujet, présenté par le titre abrégé. Les matières en vente se voient ainsi résumées par la mention de l'activité du collectionneur défunt. Cela peut s'expliquer par le fait que les acheteurs n'étaient pas nécessairement présents sur le lieu de vente, soit parce qu'ils avaient indiqué leurs souhaits au commissaire, soit parce qu'ils utilisaient les services d'un homme de main²¹. Au regard des analyses, il semble que les acheteurs évoluent sur un marché de seconde main segmenté entre livres anciens et livres récents d'occasion : la connaissance des acheteurs nous permet d'appuyer cette analyse.

Les acquéreurs ne peuvent être identifiés de façon certaine. D'emblée, on peut distinguer le titre de « Dr. » dont bénéficient 5 d'entre eux. Parmi eux, on trouve le nom de docteurs en médecine : George Baker (1722–1809) et William Hunter (1718–1783). L'activité de ce collectionneur célèbre, formé à l'origine à la chirurgie, est partagée entre l'anatomie et l'obstétrique, qui lui vaut en 1764 le titre de « Physician extraordinary to Queen Charlotte ». Les chirurgiens, quant à eux, ne disposent pas de titre particulier dans la société britannique. Le compte de la vente des instruments de chirurgie ne mentionne aucun nom d'acquéreur : nous ne pouvons ainsi n'en identifier aucun. Enfin, plusieurs noms sont familiers des historiens du livre britannique : ceux des libraires. C'est en particulier le cas du libraire généraliste et commissaire de ventes de livres Edward Ballard (1726–1796) et de Langford, ancien associé de Samuel Baker, connu entre 1756 et 1765 comme vendeur de brochures. « L. Davis », ou Lockyer Davis (1717–1791), tient commerce depuis 1753 à Gray's Inn Gate ; il vend des bibliothèques particulières, initie les catalogues à prix fixé et innove dans son activité de libraire par des publications commerciales remarquées : il était en outre renommé pour son savoir bibliographique encyclopédique²².

Pour pallier les carences de l'identification, nous avons choisi d'étudier le comportement des 47 acheteurs par rapport à la matière des ouvrages, distinguant la médecine des autres sujets. Parmi les acheteurs de médecine (29), on remarque que 24 acheteurs sur 47 achètent plus de 50% du nombre de volumes médicaux ; 5 acheteurs ont un goût moins marqué pour la médecine, tandis que 14 de ces 24 acheteurs acquièrent exclusivement des ouvrages de la médecine. *A contrario*, 18 personnes sur 47 n'en achètent aucun. Quand on observe le montant des achats, et non plus seulement leur nombre, on remarque qu'à l'exception de trois cas, les gens venus acheter de la médecine ont plus facilement ouvert les cordons de leur bourse pour acquérir des ouvrages de cette discipline.

De fait, le comportement des « docteurs » est remarquable : tous achètent de la médecine, à l'exception notable du Dr. Burrell, qui investit dans des ouvrages de philosophie naturelle et dans une grammaire française – on peut légitimement penser que son titre est celui d'un diplôme en humanités. Plus éclectique, Dr. Gilbert agrmente ses acquisitions en

21. Michael TREADWELL, « Richard Lapthorne and the London retail book trade, 1683–1697 », in Arnold HUNT, Giles MANDELBRÖTE & Alison SHELL (eds), *The Book Trade & its Customers. Historical Essays for Robin Myers*, p. 205–222.

22. Henry R. PLOMER, G. H. BUSHNELL and E. R. MCC. DIX., *A Dictionary of the Printers and Booksellers who were at work in England, Scotland and Ireland from 1726 to 1775*, London, The Bibliographical Society, 1968 ; O. M. BRACK, "Davis, Lockyer John, (1717–1791)", in *DNB*, Oxford, Oxford University Press, 1990.

thérapeutique chirurgicale de traductions signées Molière et Goldoni. Les trois autres n'acquièrent que de la médecine : quinze ouvrages pour Hunter et Pitcairn et dix-huit pour Baker. Tous trois privilégient des livres anciens : Pitcairn et Baker achètent même un incunable chacun. Mais Hunter l'anatomiste se porte acquéreur d'un ensemble de traités d'anatomie, publiés dans l'espace germanique ; et Pitcairn et Baker acquièrent des ouvrages très variés, en anatomie, chirurgie, médecine, voire pharmacie – ce qui, nul doute, est lié à une activité plus variée.

L'analyse en composantes multiples (ACM) s'avère utile pour étudier le comportement des acheteurs. À défaut d'identifier les chirurgiens, nous pouvons inférer de la proximité statistique de Hunter et de Smith —qui acquiert *Sylva Medica* de Waltherus (1679)— la proximité du comportement d'acheteur : de là, à faire l'hypothèse selon laquelle l'acheteur « Smith » est le chirurgien N. Smith dont la collection est mise en vente en 1778 par Thomas Payne reste hasardeuse²³. Les libraires ne sont guère différents par leurs achats de l'acheteur moyen. Ballard, au centre de la figure 4, est vraiment représentatif d'un comportement d'acheteur généraliste qui cherche à proposer à la revente une collection plus générale, agrémentée de médecine. Un autre, Langford, conserve ce comportement, mais préfère acheter des ouvrages de meilleur marché, ce qui correspond à son activité de vente de brochures. Lockyer Davies, libraire spécialisé, a acquis quatre ouvrages de grande valeur bibliographique, en médecine, mathématiques et philosophie. On peut enfin remarquer à gauche du graphique le groupe de petits acheteurs d'ouvrages d'histoire et de théologie, de publication récente : Dobson, Sterne, Frail, Pearson, Davies et Palmer semblent profiter de la vente aux enchères pour faire de bonnes affaires.

Il est difficile, en dernier ressort, de dire ce qui motive les acheteurs d'une vente d'occasion, même si, dans notre cas, il semble assuré que les achats sont en partie déterminés par l'activité professionnelle, surtout si celle-ci est commune à l'acheteur et au vendeur. Les enchères de bibliothèques sont l'occasion pour les curieux, comme pour les libraires, de faire des achats intéressants, ou de compléter leurs collections ou leur stock, par des ouvrages rares et anciens ou communs mais plus récents.

En conclusion, il apparaît bien qu'à Londres, le catalogue est un outil précieux pour la commercialisation des ouvrages. Plus la description bibliographique est précise, meilleure est la vente. On peut faire ainsi retour sur la situation parisienne et ré-interroger les pratiques de descriptions bibliographiques progressivement imposées par les libraires : le succès du catalogue thématique à Paris n'est-il pas en effet à l'origine d'une *success story* pour les libraires parisiens, à l'instar de celle de Samuel Baker, fondateur de la maison Sotheby's ? Un indice en est donné par la différence importante repérée entre les prises des inventaires après décès et le résultats des ventes, souvent bien supérieur. Cela expliquerait donc la victoire des libraires-catalogueurs sur les huissiers-commissaires-priseurs, et que la pratique se soit étendue à l'Europe entière.

23. BL, SC 514.

L'analyse a également mis en évidence le soin tout particulier dont font preuve les libraires, pour mettre sur le marché les collections de livres. Ils attirent les clients en annonçant les qualités et l'activité du collectionneur défaut, en concevant pages de titres et autres préparatifs des enchères. Mais la publicité autour de la vente ne recouvre pas toutes les logiques des acheteurs, en particulier celle de la revente, pour les libraires, bibliophiles ou vendeurs de livres bon marché et les revendeurs indépendants et celle de la bonne affaire et des chineurs, d'autre part²⁴. Il resterait à résoudre une question, qui nous semble particulièrement pertinente pour les historiens économistes qui réfléchissent aux logiques de marché, à savoir comment les prix – en l'occurrence les prix du livre d'occasion – sont fixés, prix qui prennent en compte les âges des livres, leur qualité, mais aussi d'autres déterminations, au titre desquelles il faut compter le goût, le besoin et les « modes intellectuelles » dont parlait Daniel Roche. Un travail plus approfondi sur les catalogues de vente devrait aider à y répondre.

Quant à notre interrogation initiale sur les consommations livresques des chirurgiens, notre étude n'apporte qu'un éclairage limité, faute d'avoir pu identifier les acheteurs. Il n'en reste pas moins que l'apparition de plus en plus nombreuse des livres de chirurgie sur le marché de l'occasion à partir du milieu du dix-huitième siècle laisse entrevoir une forme nouvelle de circulation des savoirs au sein du métier et au-delà, quittant la logique de l'héritage au profit de celle du marché.

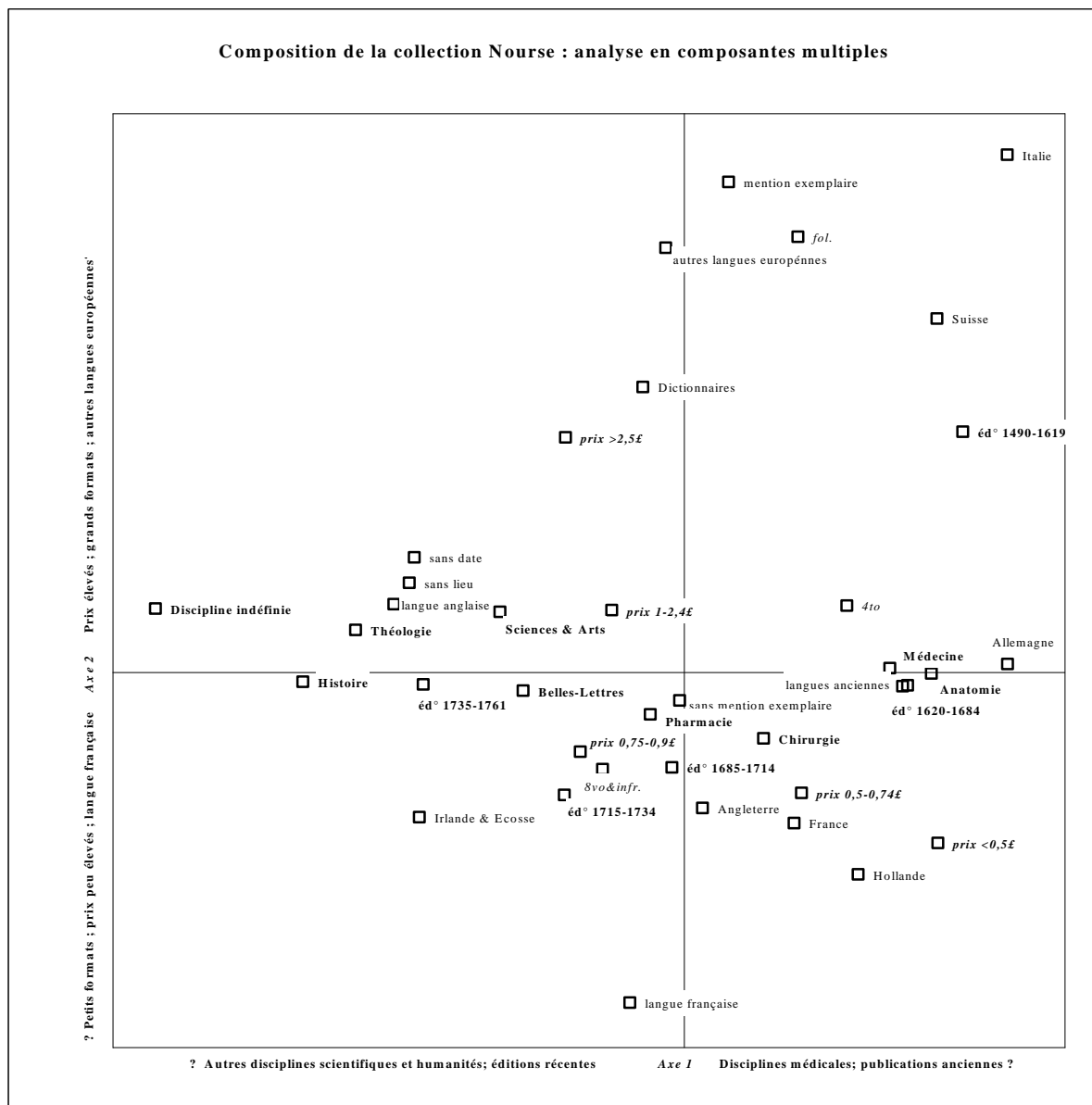
Christelle Rabier

Centre Alexandre-Koyré/CRHST

Cité des sciences et de l'industrie

30, avenue Corentin Cariou F-75019 Paris

24. T. A. BIRRELL, "Books and Buyers in Seventeenth-Century Auction Sales", in R. MYERS, M. HARRIS and G. MANDELBROTE (eds), *Under the Hammer...*, *op. cit.*, p. 51–64.



Figures :

1. Page 13 des comptes de la vente Nourse (© The British Library)
2. Page de titre du catalogue Nourse (© The British Library)
3. Composition de la collection Nourse : analyse en composantes multiples. Inertie : 15% [format Excel – feuille dim1dim2]

L'analyse en composantes multiples (ACM) est un outil statistique qui permet d'analyser des données complexes. Elle permet de calculer les corrélations entre n variables, corrélations projetées dans un nuage de points à n dimensions et consiste à trouver les principaux axes de projection orthogonale du nuage de points à $n-1$ dimension qui donnent le plus de variance, la variance représentant l'information²⁵. L'analyse a été effectuée avec

25. Michel VOLLE, *Analyse des données*, Paris, Economica, 1985 ; Noël BONNEUIL & Nadia AURIAT, "Fifty Years of Ethnic Conflict and Cohesion, 1945-94", *Journal of Research*, 37 (5), 2000, p. 563-591;

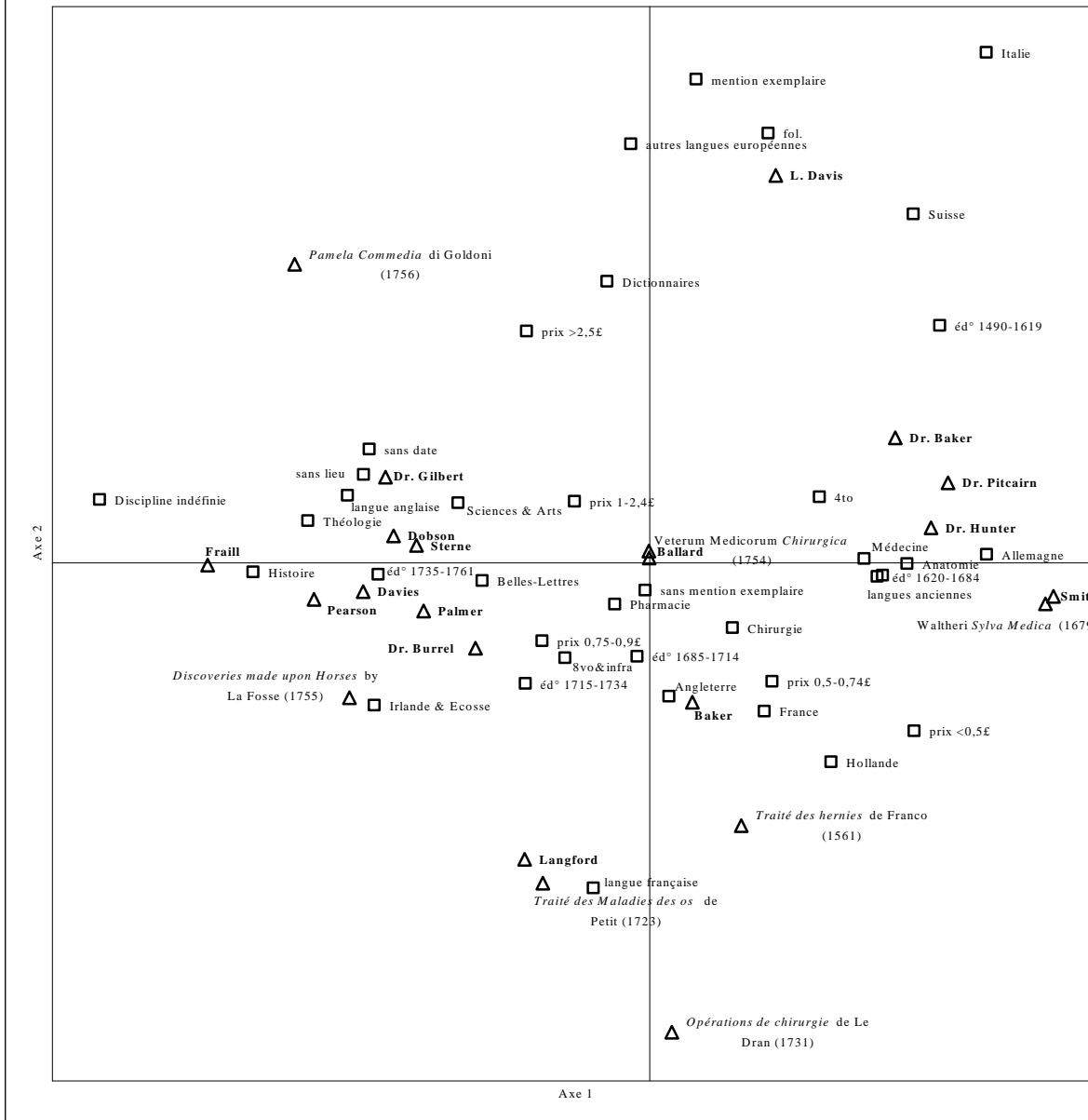
le logiciel SAS 9.1. Nous représentons les deux premiers axes (dimension 1 et dimension 2) qui donnent respectivement 8% et 6% de l'information (ou inertie), soit 14% au total. Les distances entre les points sur la figure représentent les corrélations entre les variables.

4. Acheteurs de la vente Nourse [format Excel – feuille « sup »]

Nous avons projeté en variables supplémentaires sur les deux premiers axes de l'analyse les titres acquis et les acheteurs qui nous ont servi pour notre démonstration. Ces variables supplémentaires n'ont pas participé à la construction des axes.

Figure 4: Achats et acheteurs : la vente Nourse (ACM)

□ Variables
 ▲ Variables supplémentaires



Tableau

1. Analyse des motifs d'achat de la vente Nourse (régression logistique)

Le modèle de régression logistique permet d'évaluer l'effet d'un facteur dans la probabilité d'un fait, en l'occurrence l'achat d'un livre, toutes choses égales par ailleurs²⁶. Les effets étudiés portent sur tout ce qui est explicitement inscrit sur le document, à savoir le prix, le format, la date et le lieu d'édition, ainsi que la matière de l'ouvrage, inférée du titre abrégé. Nous avons également pris en compte l'existence de mentions décrivant soit la qualité du papier et de la reliure, soit le nom de l'éditeur, que nous avons réuni sous une même catégorie « reliure ». Les effets significatifs sont

26. Les calculs ont été effectués grâce au logiciel libre R version 2.1.0, The R Foundation for Statistical Computing, 2005. Un exemple d'utilisation en histoire est dans Anne-Sophie BRUNO, « L'attribution des cartes de commerçants étrangers. Le cas des indépendants tunisiens (1978-1982) », in Anne-Sophie BRUNO et Claire ZALC (dir.), *Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France (XIXe-XXe siècle)*, Paris, Publibook Université, 2006, pp.63-82.

signalés par un astérisque (*) ;. On mesure leur importance par le rapport de probabilité (*odds ratio*) que l'événement se produise par rapport à une situation de référence donnée²⁷.

Variables	Coefficients		Écart-type	Odds
(constante)	0.54		0.38	
nb volumes=1	référence		-	0
Nombre de volumes	0.40	*	0.14	1,50
format: quarto	référence		-	0
format : folio	0.45		0.37	1,58
format : octavo & infra	- 0.38		0.21	0,68
lieu d'édition mentionné	référence		-	0
absence de lieu d'édition	- 0.72	*	0.18	0,48
date d'édition : 1490-1569	référence		-	0
date d'édition : 1570-1619	- 0.55		0.42	0,57
date d'édition : 1620-1649	- 0.16		0.50	0,84
date d'édition : 1650-1684	- 0.58		0.38	0,55
date d'édition : 1685-1699	- 0.35		0.42	0,70
date d'édition : 1700-1714	- 0.97	*	0.41	0,37
date d'édition : 1715-1724	- 0.88	*	0.40	0,41
date d'édition : 1725-1734	- 0.56		0.41	0,57
date d'édition : 1735-1745	- 0.21		0.45	0,80
date d'édition : 1746-1754	- 0.51		0.42	0,60
date d'édition : 1755-1761	- 0.70		0.52	0,49
sans date	- 0.87		0.52	0,42
sans mention de reliure	référence		-	0
mention de reliure	- 0.18		0.40	0,83
prix	0.04		0.02	1,04
matière non-médicale	référence		-	0
matière médicale	0.54	*	0.19	1,72

Figure 1 et 2. Autorisation British Library requise

27. L'*odds* est l'exponentiel népérien du coefficient : $o(x) = e^a$. Lorsque les coefficients étaient négatifs, pour la clarté de la description, nous avons mentionné l'inverse de l'*odds* ($1/o(x)$). Pour mesurer le rapport entre une situation donnée et la situation de référence ($o(x)=0$), on calcule ainsi : $r = (x)/o(\text{référence})=o(x)/1= o(x)$.