

tidien ou le marché hebdomadaire. Le marchand y vend, soit sur la place ou à la halle, soit surtout en boutique et à l'étalage, les produits locaux nécessaires aux besoins élémentaires de la vie, et parfois aussi les marchandises importées, spécialement les blés, les vins, le poisson, le bétail et la viande, les bois, la laine, le lin, la cire, outre les produits transformés et fabriqués sur place. Ainsi sont nées et se développent avec rapidité les diverses formes du commerce local, spécialement de ceux de l'alimentation et du vêtement, qui se constituent à côté des métiers où la vente directe est pratiquée, concurremment avec la vente par intermédiaires. Les sédentaires, qui font le commerce de détail, ont au-dessus d'eux une minorité de notables et de riches négociants (*meliores, divites*) auxquels est réservé le commerce de gros. Ces deux catégories tolèrent seulement les marchands ambulants, tels que les colporteurs, les forains, ainsi que les *regrattiers* ou *revendeurs*, tout en les soumettant à une étroite réglementation. Mais le commerce urbain généralement limité dans son champ d'action, disposant de faibles ressources et de médiocres approvisionnements, lié par des règlements étroits, ne se prête pas à des opérations de vaste envergure.

Le grand commerce national et international, les grandes entreprises et les associations marchandes. — C'est pourquoi les grands marchands, épiciers, merciers, pelletiers, entrepreneurs de transport, armateurs et banquiers, ont organisé une nouvelle variété de trafic de rayon plus étendu, à savoir le commerce national et international. Cette classe se spécialise dans le trafic des produits de luxe, épices, tissus, fourrures, et des matières premières nécessaires aux fabriques, ainsi que dans les opérations de crédit ou dans les entreprises de manutention, qui exigent l'emploi d'importants capitaux, mais qui assurent des gains élevés. Aussi, les marchands qui pratiquent ce commerce, associent-ils souvent leurs ressources et partagent-ils leurs