Lille, place financière intermédiaire sous la Révolution et l'Empire

Lille, an Intermediate Financial Center under the Revolution and Empire

Matthieu De Oliveira

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/ahrf/11180>

DOI : 10.4000/ahrf.11180

ISSN : 1952-403X

Éditeur :

Armand Colin, Société des études robespierristes

Édition imprimée

Date de publication : 1 juin 2008

Pagination : 155-181

ISBN : 978-2200-92514-7

ISSN : 0003-4436

Référence électronique

Matthieu De Oliveira, « Lille, place financière intermédiaire sous la Révolution et l'Empire », *Annales historiques de la Révolution française* [En ligne], 352 | avril-juin 2008, mis en ligne le 01 juin 2011, consulté le 22 avril 2022. URL : <http://journals.openedition.org/ahrf/11180> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/ahrf.11180>

LILLE, PLACE FINANCIÈRE INTERMÉDIAIRE SOUS LA RÉVOLUTION ET L'EMPIRE

Matthieu DE OLIVEIRA

Dernière grande place négociante et financière avant la frontière septentrionale, Lille joue pleinement son rôle d'intermédiaire entre les marchés parisiens au Sud et belgo-hollandais au Nord sous la Révolution et l'Empire. La déclaration de guerre en 1792 puis la départementalisation des territoires conquis ne font que renforcer la position nodale des acteurs économiques et financiers de la place. Au premier rang d'entre eux, François Briansiaux mobilise efficacement son important réseau de correspondants, drainant papier commercial et métaux précieux pour son plus grand profit. Les bilans de faillite révèlent que les autres négociants sont tout aussi actifs, quoiqu'à une moindre échelle, dans cet espace passé sous contrôle français. Enfin, la concentration des institutions du commerce – chambre et tribunal de commerce, hôtel des monnaies, comptoir d'escompte de la Banque de France – conforte la place dans ses fonctions d'intermédiation économique et financière.

Mots-clés : Lille, place financière intermédiaire, institutions du commerce, territoire économique, négoce, effets de commerce, bilans de faillite.

À quoi reconnaît-on une place financière ? Le volume d'affaires constitue sans nul doute un critère central, mais il reste extrêmement difficile à mesurer avec précision, principalement en raison du caractère privé des opérations et donc de l'aspect partiel des sources disponibles. Une autre possibilité consiste à prendre en considération les facilités qu'une place est en mesure d'offrir à ses manieurs d'argent et au-delà, à tous ceux qui gravitent dans son orbite géographique, mettant en

lumière son importance et sa centralité¹. Ces services se présentent selon les cas sous une forme plus ou moins institutionnalisée et relèvent de la sphère privée comme de la sphère publique, même si l'État, pour le moins régulateur de l'économie, intervient de façon directe dans la hiérarchie des places financières en décidant l'installation, le transfert ou la fermeture d'un établissement à caractère financier dans telle ou telle ville.

Quels sont donc les services financiers qu'offre la place de Lille sous la Révolution et l'Empire ? La chambre de commerce, apparue en 1701 et supprimée 90 ans plus tard, est rétablie en 1802, en même temps que le tribunal de commerce, et permet l'expression des intérêts des milieux négociants. La ville dispose également d'un hôtel des monnaies depuis la fin du XVIII^e siècle, rendu un temps inutile par la suspension de la frappe métallique (an II-an IV) mais dont l'activité redouble sous l'Empire. C'est pour les négociants et autres manieurs d'argent l'assurance de pouvoir porter au change le métal précieux pour le transformer en espèces d'or et d'argent. Pour répondre aux exigences d'une place de premier ordre, il ne manque finalement que la présence de banquiers ayant pignon sur rue et plus encore la possibilité d'émettre de la monnaie fiduciaire.

Ce n'est pourtant que pendant les dernières années de l'Empire que Lille accède, avec Paris, Lyon et Rouen, au club très fermé des places françaises cumulant l'ensemble de ces avantages. Et encore, en l'absence de spécialistes de ce type d'opérations, la pratique effective de la remise et l'escompte des effets est ici l'apanage de négociants désireux d'employer utilement leurs liquidités. Il faut dès lors reconnaître que Lille n'est pas en mesure de jouer les premiers rôles dans la hiérarchie des places financières de l'époque, loin derrière Paris, Anvers, Amsterdam ou Hambourg, sans parler de Londres.

La préfecture du Nord dispose pourtant d'avantages dont elle prend progressivement conscience et qui font d'elle une place centrale à bien des égards. Depuis 1790, ses acteurs économiques, négociants, courtiers et autres manufacturiers, bénéficient de la disparition du régime d'exception douanière qui faisait de la Flandre et du Hainaut des « provinces réputées étrangères », ainsi que de l'instauration d'un régime

(1) Cf. Jean-Pierre CHALINE, « L'évolution d'une place financière : Rouen du Directoire à la Seconde Guerre Mondiale », *Études normandes*, 1980/2, p. 31-51 et Youssef CASSIS, *Capitals of Capital : a History of International Financial Centres : 1780-2005*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006.

douanier modérément protecteur (loi du 5 novembre) qui permet à l'activité économique de se développer. Lille est surtout la dernière grande ville française avant la frontière, avant l'étranger, la dernière de « l'ancienne France ».

La conquête, sous la Convention, puis la départementalisation de la Belgique sous le Directoire repoussent bientôt les limites du territoire sous contrôle français vers le Nord et l'annexion de la Hollande et de l'extrême nord de l'Allemagne en 1810 ne font que renforcer cet état de fait. Paradoxalement, le Nord se trouve ainsi réduit à ne plus être que le Midi du Septentrion de l'Empire. Située en quelque sorte à mi-chemin entre Paris et les places commerciales et financières progressivement passées sous autorité française, la ville peut ainsi successivement apparaître comme une base avancée, un point d'appui, un camp de base, enfin une position de repli pour des négociants et banquiers parisiens désireux d'étendre leurs affaires vers le nord-ouest de l'Europe continentale, et devenir en quelques années une plaque tournante incontournable des activités économiques et financières. À charge pour ses négociants et manieurs d'argent de mettre sur pied un réseau de correspondants plus ou moins large et de cultiver leur rôle d'intermédiaires incontournables.

Ce sont justement les liens commerciaux et financiers qui se tissent ainsi entre ces derniers et leurs homologues parisiens, belges et hollandais que nous voudrions mettre en lumière, à trois niveaux complémentaires, en étudiant successivement le réseau et la correspondance commerciale de celui qui est considéré comme le principal négociant de la place, en scrutant la composition des créances et des dettes de trois faillis lillois au cours de la période, enfin en analysant l'activité du comptoir d'escompte de la Banque de France ouvert dans la préfecture du Nord entre 1811 et 1814.

Un négociant et son réseau, François Briansiaux

Considéré comme le principal négociant de la place de Lille sous l'Empire, François Briansiaux appartient à une famille d'armateurs dunkerquois. Cadet de famille sans avenir, il quitte le port de la Manche pour Lille où il s'installe au lendemain du siège de la ville, à la fin de 1792. Il y fonde une maison qui porte son nom et se livre au commerce des produits coloniaux, des vins, grains, huiles, miels et autres savons². Selon le

(2) Son activité nous est d'autant mieux connue que ses archives nous sont parvenues : Archives Nationales du Monde du Travail (Archives nationales, Roubaix, désormais ANMT),

préfet du Nord, « de la plus faible importance à l'origine, [sa Maison] s'est si prodigieusement étendue depuis ce temps-là que l'on serait peut-être autorisé à croire qu'elle est celle qui fait le plus d'affaires »³ en 1810. La diversification progressive de ses activités vers l'assurance, le courtage et l'armement maritimes, la fourniture militaire, l'exploitation d'un vaste domaine rural et surtout l'escompte et la banque marquent les étapes de son ascension sociale. La constitution patiente et l'entretien minutieux d'un très large réseau de clients et fournisseurs en sont l'aspect le plus visible.

La croissance exceptionnelle de la Maison Briansiaux est en effet inséparable du contexte spécifique de la Révolution et de l'Empire, comme de la situation particulière qu'elle occupe tant à Lille que sur l'axe reliant Paris aux espaces septentrionaux nouvellement réunis. Avant son installation à Lille en 1792, Briansiaux n'est qu'un négociant parmi d'autres qui est loin de tenir les premiers rôles, ce dont rend compte l'étendue de son réseau de correspondants : il n'entretient de relations commerciales épistolaires qu'avec 18 localités, la plupart ne pouvant sérieusement prétendre au rang de place commerciale d'importance. La plupart se trouvent situées dans un rayon de moins de 150 km, dans les actuels départements du Nord (5) et du Pas-de-Calais (7) auxquelles il convient d'ajouter le port belge d'Ostende ; viennent ensuite les places de Paris – où le principal de ses quatre correspondants est son parent Philippe Briansiaux – et de Lyon, et de façon plus surprenante, celles de Livourne (Italie) et de Carlshamm (Suède), distantes de plus de 1 000 km de Lille.

La décennie 1790 est pour François Briansiaux celle de la patience et de la prudence : labourant sans relâche un espace géographique somme toute assez réduit, compris entre Dunkerque, Arras, Lille et Gand, il propose ses services de commissionnaire en marchandises et entretient les contacts. Il borne ses activités à la redistribution des productions locales, profitant de sa position à l'articulation de deux courants d'échange, l'un

(Suite de la note 2 page 157.)

3 AQ. Elles sont à l'origine de nombreux travaux, dont ceux de Jacques BENKEMOUN, *Études sur le commerce de l'Europe du Nord. La Maison Briansiaux de Lille, 1802-1806*, mémoire de maîtrise, université Paris IV, 1971, de Nicolas GEORGES, *La Maison Briansiaux (1796-1803) Aux origines d'une réussite commerciale*, thèse de l'École des Chartes, 1991, ou encore de Jean-Pierre HIRSCH, *Les deux rêves du commerce. Entreprises et institution dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1991.

(3) Archives nationales, CHAN Paris (désormais AN), F¹² 936^B : Liste des négociants et commerçants les plus distingués du département du Nord, 14 novembre 1810.

venant de Dunkerque, l'autre des ports septentrionaux, relayés par les négociants belges. Au cours de cette période incertaine, il limite ainsi ses pertes au minimum et dégage des bénéfices considérables, de l'ordre de 53 % en l'an VIII, de 33 % en l'an IX. Les incursions en direction de la capitale demeurent encore limitées, comme en témoigne le nombre réduit de ses correspondants parisiens réguliers sous le Directoire ; profitant des remises qu'il est amené à faire sur eux, il établit par leur intermédiaire le contact avec le monde des manieurs d'argent parisiens, allant jusqu'à offrir les fonds d'opérations communes.

Ce n'est que progressivement qu'il parvient à étoffer son réseau relationnel en consacrant une partie de son activité, non pas au commerce proprement dit (ventes, achats, commissions, spéculations...), mais à un rôle d'intermédiaire indispensable par sa connaissance de l'espace commercial, des conditions et des usages d'un marché que d'autres voudraient pénétrer. C'est en cela que réside sa force : il profite à merveille des occasions offertes par la réorganisation de l'espace économique induite par l'accroissement du territoire national, au point de n'avoir plus qu'à choisir ses futurs partenaires parmi ceux qui le sollicitent. La « grande flambée des affaires » de l'an X (N. Georges) lui ouvre des perspectives et lui donne l'occasion d'employer avec profit les capitaux ainsi accumulés. Il saute le pas, diversifiant ses activités et élargissant bientôt ses horizons à l'Europe entière comme l'indique l'explosion du nombre de ses correspondants.

Le document n° 1 ci-dessous rend compte, à travers une sélection de 10 villes françaises, belges et hollandaises, du rythme auquel s'étoffe son réseau de correspondants entre les dernières années de l'Ancien régime et la chute de l'Empire. Loin d'être un handicap pour ses affaires, le début du conflit sur le front septentrional, en 1792, fait figure d'accélérateur et lui ouvre les portes de la Belgique et de la capitale, ce que la stabilisation consulaire et l'avènement de l'Empire confirment et amplifient. Désormais en contact avec les principaux ports du Nord (Anvers, Amsterdam, Rotterdam), de l'Atlantique (Bordeaux) et de la Méditerranée (Marseille), il conforte son implantation privilégiée dans la capitale à l'apogée de l'Empire (document n° 2). Et si les premières défaites enclenchent un ralentissement du mouvement, il se trouve encore plus d'une centaine de correspondants pour le solliciter jusqu'à la chute de Napoléon.

**Document n° 1 : Nombre de nouveaux correspondants
entrés en contact avec Briansiaux**

	AR- 1791	1792- 1799	1800- 1806	1807- 1812	1813- 1815	Total
Amsterdam		1	22	13	2	38
Anvers		6	43	32	11	92
Bordeaux		6	17	7	12	42
Bruges		6	5	10	3	24
Bruxelles		6	10	11	8	35
Gand		8	23	18	8	57
Lyon	1	5	9	7	2	24
Marseille		1	13	10	2	26
Paris	4	97	150	154	52	457
Rotterdam		5	10	3	1	19
Total	5	141	302	265	101	814

*« Paris, ... à nous deux ! »
ou Briansiaux à la conquête de la capitale*

C'est bien la capitale qui fournit tout au long de la période le plus grand nombre de correspondants et l'on entend se concentrer plus spécifiquement sur les modalités de constitution de ce contingent si bien fourni.

La répartition annuelle des négociants et autres banquiers parisiens, comptabilisés au moment où ils entrent en contact avec Briansiaux constitue une première étape (document n° 3) : elle permet d'observer la montée en puissance des sollicitations entre l'entrée en guerre et le point culminant que représente la paix d'Amiens, dix ans plus tard ; après une période de recul, une nouvelle phase ascendante couvre la période 1806-1809, peut-être en liaison avec l'instauration du blocus continental et la création du royaume de Hollande ; son intégration à l'Empire, désormais fort de 130 départements n'entraîne en revanche pas de nouvelle impulsion, bien au contraire, alors que les années qui voient les défaites de Leipzig et de Waterloo se signalent paradoxalement par la prise de contact de plus de 40 nouveaux venus.

**Document n° 2 : Lille, place régionale au cœur
d'une correspondance négociante internationale**

Document n° 3 : Les nouveaux correspondants parisiens de Briansiaux

Il s'agit pourtant là de données brutes, qui ne permettent pas de rendre compte de l'activité épistolaire et commerciale réelle. Toute prise de contact ne débouche pas nécessairement sur un échange d'informations et moins encore sur la conclusion d'une affaire, qui enclenchent le processus épistolaire et sont au cœur des lettres suivantes. De même, il est fréquent que des interruptions, de quelques mois à quelques années, interviennent dans l'échange de correspondance.

Un suivi longitudinal de l'activité épistolaire des 442 correspondants actifs entre 1785 et 1815 permet de disposer d'éléments de nature plus directement qualitative. On observe ainsi que la moitié d'entre eux (216) disparaît définitivement de la liste l'année qui suit celle de la prise de contact ; on peut donc estimer que Briansiaux n'a pas donné suite à la proposition qui lui a été faite. Restent les autres, qui persistent dans la relance et/ou font des affaires avec lui, ce que la poursuite de la correspondance sur plusieurs années permet globalement d'attester. Près d'un tiers d'entre eux (139) est actif pendant trois ans et plus, de façon consécutive ou pas, et 16 % (70) peuvent se prévaloir d'au moins cinq années de correspondance assidue ; à mesure que la durée s'allonge, le nombre de ces interlocuteurs privilégiés tend logiquement à décroître, ne serait-ce qu'en raison de la disparition de certains acteurs ou de la dissolution de

leurs maisons de commerce. On en recense pourtant encore 9 (soit 2 %) à être actifs pendant 10 ans et plus, 3 au-delà des 15 ans et même une, la maison Pollet, en correspondance avec Briansiaux pendant 22 ans, de 1794 à 1815.

On peut alors affiner les contours du réseau épistolaire de la capitale, qui s'étoffe d'autant plus que l'on met en évidence sa densité à travers le cumul des nouveaux venus et des correspondants réguliers (document n° 4). Les variations d'une période à l'autre et plus encore annuelles s'en trouvent bien sûr renforcées, ce que les maxima illustrent clairement : en 1799 et 1802, les « anciens » sont presque aussi nombreux que les « nouveaux » et en 1809, les premiers sont 2,5 fois plus nombreux que les seconds. Mais c'est surtout en périodes de basses eaux que la densité du réseau parisien révèle sa véritable richesse : lorsqu'en 1796, les Parisiens ne sont que 5 à prendre langue avec lui, Briansiaux dispose de 10 correspondants réguliers pour conclure des affaires, et la chose est plus visible encore en 1805 et en 1814, avec des rapports de 1 à 3 (12/40) et de 1 à 6 (6/36).

Document n° 4 : Le cumul des correspondants parisiens de Briansiaux

Pour autant, cette approche externaliste du réseau épistolaire de Briansiaux ne nous renseigne pas sur ses activités réelles ni sur le rôle d'intermédiaire entre Parisiens, Nordistes et « nouveaux Français » de Belgique,

de Hollande et du Nord de l'Allemagne qu'il joue de 1792 à 1815. C'est en revanche ce que permet une immersion dans sa correspondance.

Métaux précieux et papier commercial sur les routes du Nord

Le négoce de l'argent constitue la part la plus notable de son activité à l'échelle locale et surtout extra-régionale. Il est d'ailleurs à la source de son ascension sociale, puisqu'on le voit dès l'an III, soit quelques mois à peine après son arrivée à Lille, participer activement à une vaste spéculation visant à se procurer du métal contre des assignats que l'inflation déprécie chaque jour un peu plus. Il est pour l'occasion associé au négociant dunkerquois L. Michelon, probable bailleur de fonds de l'affaire⁴ ; les deux hommes s'informent mutuellement des cours du jour et jouent jusqu'à la fin de l'année sur les différences de change entre les deux places, pour leur plus grand profit.

La part respective du métal et du papier dans ses opérations et ses règlements indique assez que le numéraire est souverain sur une place qui compte encore sous l'Empire en livres tournois ; la pièce de 5 F peine à se substituer à l'écu de 6 l.t., qui demeure pour beaucoup le seul moyen de paiement et le papier n'est encore utilisé journalièrement que par le petit monde du négoce, qu'il s'agisse d'effets de commerce et plus encore de billets, dont la population ne veut à aucun prix. Les pratiques commerciales de Briansiaux sont en partie le reflet de ces préventions. Il ne se livre par exemple que très occasionnellement aux opérations d'arbitrage, dont il domine pourtant les mécanismes, et n'y consent que lorsque les conditions proposées satisfont aux règles de fonctionnement de sa Maison : au cours des derniers mois de 1805, ses correspondants anversois Mennet & C^{ie} lui demandent par trois fois de leur procurer pour plusieurs milliers de francs en numéraire contre du papier sur Paris à deux ou trois mois de date. Sans pour autant refuser de traiter avec eux, Briansiaux n'accède à leur demande que lorsqu'il a le choix du mode de règlement, en l'occurrence l'envoi immédiat de la contre-valeur en écus par la diligence ou la remise en papier sur la Hollande, « nous disons sur Amsterdam, à courts jours et pas au-dessus de 553/4 à 56 deniers de gros pour 3 l.t. »⁵. Ce goût prononcé pour les remises de place à place, promues au rang de moyen de paiement privilégié, constitue l'autre trait marquant de son

(4) ANMT, 3 AQ 269 : voir en particulier les lettres des 23 floréal et 13 messidor an III.

(5) ANMT, 3 AQ 228 : Lettre du 18 décembre 1805 ; les deux autres sont datées des 28 octobre et 18 novembre.

activité : Briansiaux endosse mais n'émet pas, et ne déroge qu'en de rares occasions à cette règle.

C'est donc presque naturellement qu'il en vient à remplir le rôle d'indispensable intermédiaire entre ses clients et collègues lillois ou nordistes et les négociants de la capitale, de Belgique et de Hollande. En quelques années, il devient celui auquel on s'adresse de préférence lorsqu'il s'agit de prendre des renseignements ou de rentrer en contact avec tel ou tel, installé qui à Bruxelles, qui à Dunkerque, qui à Paris. Ainsi, le négociant lillois Victor Plaideau lui écrit : « Je suis lié avec M. Choissnard & C^{ie} de Paris, mais on me laisse quelques craintes sur leur compte. Je tremble qu'ils ne me jouent le même tour que Bourcard [failli depuis peu]. Ne pourriez-vous me rendre le service de me procurer une maison qui me laisse toute sécurité ? »⁶. Les négociants et marchands lillois dépourvus de correspondants réguliers dans la capitale, ceux dont les affaires restent limitées aux frontières de la région font également appel à lui lorsqu'il s'agit de négocier pour leur compte du papier commercial sur Paris qu'on leur a remis en paiement. La veuve Colle lui adresse « la présente pour vous mander si vous pourriez me faire le plaisir de prendre deux petits effets sur Paris, faisant ensemble 1 640 F au cours du jour »⁷. Progressivement, Briansiaux parvient ainsi à drainer une importante partie des effets en circulation dans le Nord et dont le règlement doit se faire sur Paris. À l'occasion, même ceux qui disposent de correspondants privilégiés dans la capitale lui confient la négociation de leurs affaires avec Paris, à l'exemple des Dunkerquois Marlier, Varlet & Fréchon qui lui recommandent « de la manière la plus particulière » leur maison-sœur de Paris et recourent régulièrement à ses services :

« Nous avons pris la liberté de vous adresser ce jour par la diligence un sac cacheté contenant 398 couronnes impériales que nous vous prions de convertir en argent de France pour avec le produit vous procurer du papier court sur Paris que vous nous obligerez de remettre pour notre compte à nos amis Marlier frères, rue Honoré, n°1493, à Paris »⁸.

De même, il propose aux maisons parisiennes de se charger de l'encaissement de leurs traites sur les villes avec lesquelles il est en rela-

(6) ANMT, 3 AQ 288 : Lettre du 2 février 1808.

(7) ANMT, 3 AQ 285 : Lettre du 2 juin 1806.

(8) ANMT, 3 AQ 269 : Lettre du 3 germinal an VII. Le 2 brumaire précédent, ils lui avaient déjà demandé « quelques morceaux de papier court sur Paris pour notre compte à M. Marlier jusqu'à concurrence de 4 à 5 000 l.t. ».

tion, dans le Nord mais aussi en Belgique. Le manufacturier et négociant en porcelaine Neppel lui fait ainsi des remises et le prie de « soigner le nécessaire, de m'en créditer, accuser la réception et de m'en faire retour sur Paris »⁹. Leur collaboration s'étend de 1807 à 1817 et Briansiaux encaisse pour son compte des effets sur Amiens, Douai, Dunkerque, Lille et Valenciennes, mais aussi Anvers, Bruges, Bruxelles, Gand ou Liège et Aix-la-Chapelle. Ces opérations avec les places des départements réunis constituent une part importante de ses activités, encore amplifiée à la suite de son second mariage avec la fille du négociant bruxellois Vanderborght. C'est d'ailleurs « sous les auspices de M. Vanderborght-Sauvage, de Bruxelles, votre parent » que le receveur général du département de Jemappes, Hennekine, prend contact avec lui en 1810 pour lui

« offrir d'entrer en relation d'affaire en commençant par vous demander s'il entre dans votre convenance de recevoir, sans frais de transport à votre charge, les écus que je ferais déposer chez vous par M. Verdure, receveur de l'arrondissement de Tournai, pour y être encaissé en compte-courant et de me remettre en retour du papier à terme sur Paris »¹⁰.

C'est seulement dans les derniers mois de l'Empire que cette circulation d'effets tend temporairement à se ralentir, en raison de la situation militaire puis de la perte des départements réunis. Ses homologues de Lille cherchent à se débarrasser à bon compte de leur papier sur les places de Belgique et de Hollande et lui proposent les effets qui garnissent leur portefeuille : en juillet 1814, Vanhœnacker frères (de Lille) lui écrivent :

« J. A. Bernaux, en nous donnant en paiement ces jours passés quelques effets sur Bois-le-Duc [préfecture du département des Bouches-du-Rhin] nous a dit que vous lui aviez offert de vous en charger, moyennant 1/2 % de perte et à la condition de lui en remettre la valeur après avis d'encaissement. Nous prenons la confiance de vous demander s'il peut encore vous convenir de recevoir ces effets aux mêmes conditions, ce qui nous obligerait »¹¹.

À cette activité de négociation du papier commercial pour ainsi dire traditionnelle et régulière, même si elle apparaît comme hypertrophiée chez Briansiaux, s'ajoute celle, plus spécifique, de recours en période de

(9) ANMT, 3 AQ 317 : Lettre du 23 novembre 1807.

(10) ANMT, 3 AQ 293 : Lettre du 3 décembre 1810.

(11) ANMT, 3 AQ 289 : Lettre du 14 juillet 1814.

resserrement du crédit ou de crise plus profonde, dans le Nord comme à Paris. Sous le Directoire, alors que « jamais l'argent ne fut si rare et les négociations si difficiles », c'est vers lui que se tournent les négociants dunkerquois Emmerly & Vanhée, dans l'espoir de trouver auprès de lui quelques liquidités : « Placerait-on chez vous du papier sur Paris à très courts jours et à quel prix, car les besoins de fonds nous décideraient à vous en envoyer un pour la négociation ? Cela vient de réussir à quelques maisons qui ont usé de la même voye »¹².

Mais à chaque fois qu'une telle crise de crédit touche la capitale et que ses correspondants parisiens font appel à lui, Briensiaux apparaît constamment désireux de tirer de ces opérations une contrepartie métallique, comme si sa confiance dans le papier n'était que de convenance. Dès le Consulat, et alors qu'il sait pouvoir compter sur un crédit de 100 000 l.t. sur les principales maisons de la place, il s'emploie constamment à obtenir du numéraire en échange de ses envois. En décembre 1805, il remet deux effets, ensemble 1 575 francs, pour le compte du négociant J. F. Dammers, d'Emden, à la maison parisienne Labensky & C^{ie} et semble en réclamer le règlement en numéraire. Il s'attire en retour la réponse suivante :

« L'usage de notre place ne me permet pas d'exiger le paiement de ces effets en écus. Je suis seulement en droit d'exiger en numéraire l'appoint au-dessous de 500 francs. Toutes les sommes rondes se payent en billets. Je ne peux par conséquent prendre sur moi de faire protester dans le cas contraire, n'ayant pas envie de passer pour un homme difficile et ignorant les premiers éléments du commerce de Paris »¹³.

De même, après quelques mois d'affaires communes, il n'est pas rare de voir ses associés parisiens en compte à demi avec lui formuler le reproche de ne pas l'alimenter par des opérations en retour, les obligeant à lui faire parvenir des espèces.

La Maison Fauveau & C^{ie} est l'une de celles dont les opérations avec Briensiaux se signalent par leur importance et leur régularité ; apparue le 23 septembre 1808, commanditée par Barthélemy Laurent Lecouteulx et pratiquant la commission en banque et marchandises, elle ne commence à travailler sérieusement avec Briensiaux qu'à partir de mai 1809¹⁴. Il s'agit à l'origine d'un simple échange de service :

(12) ANMT, 3 AQ 262 : Lettre du 15 germinal an V/4 avril 1797.

(13) ANMT, 3 AQ 313 : Lettre du 11 décembre 1805.

(14) ANMT, 3 AQ 310 : Correspondance Fauveau & C^{ie} – Briensiaux.

« À l'occasion, nous ferons usage de la faculté que vous nous donnez d'indiquer nos endossements au besoin chez vous. Nous prenons note que quand nous aurons à encaisser, vous vous chargerez, pour nous remplir à courts jours sur Paris, sans autre rétribution que les ports de lettres. Nous regrettons que la rareté des valeurs sur votre ville nous laisse peu d'espoir de trouver fréquemment l'occasion d'alimenter nos correspondances par ces petites opérations, mais nous sommes très disposés à profiter de toutes celles qui se présenteront pour activer nos relations » (13 mai 1809).

Puis l'occasion se présentant, les remises se font plus nombreuses, les Parisiens regrettant seulement que Briansiaux ne puisse leur remettre la contre-valeur sur Paris en effets à trois usances (31 mai). Ce petit désagrément ne les dissuade pas d'établir avec lui :

« un compte à demi aux conditions suivantes. Chacun sera garant de ses remises, franc de provisions, les courtages et ports de lettre à charge du compte à demi et les intérêts réciproques réglés à 5 % l'an. Il est entendu que nous ferons réciproquement pour le mieux de l'intérêt commun, soit pour les remises, soit pour leur négociation. Vous pourrez nous remettre sur Paris, Rouen et Amiens en bonnes valeurs ayant jusqu'à trois mois. Nous aurons presque toujours l'occasion de placer celles sur Rouen et Amiens à l'escompte d'1/2 % par mois sans change de place ou à 1/8 % seulement. Les valeurs sur Rouen échéant fin de mois et nous étant remises 35 à 40 jours avant leur échéance sont celles que nous placerons le plus facilement » (5 juin).

Dès les jours suivants, la correspondance de la maison parisienne signale que « le papier sur la Flandre est très rare et recherché » dans la capitale et y voit l'occasion d'alimenter avec profit le nouveau compte. Elle envoie donc le jour même par la diligence de l'Éclair 20 000 F en espèces, précisant à son associé lillois : « Nous vous engageons à vous occuper de faire des remises et nous vous continuerons nos envois d'espèces à défaut de valeur sur la Flandre » (11 juin) ; la demande de papier sur le Nord se soutient tout l'été dans la capitale et les Parisiens poursuivent leurs envois en numéraire en proportion : 3 000 F le 25 août, 6 000 F le 1er septembre, 8 000 F le lendemain... De son côté, Briansiaux semble dans l'incapacité de trouver « du papier à un taux avantageux pour alimenter le compte à demi » (17 août) et les retours qu'il promet sans cesse à Fauveau lui apparaissent bientôt préférables, en dépit de leur cherté, « à des envois d'espèces qui sont encore plus onéreux » (8 septembre). En quelques mois, Briansiaux s'est ainsi procuré plusieurs dizaines de mil-

liers de francs en numéraire, n'alimentant le compte à demi que de papier à quelques jours de l'échéance et dont le bénéfice à la négociation demeure bien réduit.

Une dernière infidélité à l'égard de ses associés parisiens finit de les convaincre que la poursuite d'affaires communes n'est par dans leur intérêt. À la fin de cette même année 1809, c'est au tour de Lille de connaître « un moment de rareté d'espèces » et Fauveau regrette qu'il n'ait pas trouvé là l'occasion de « nous remettre de bonnes valeurs à 11/16^e et 1/4 % par mois. Nous vous aurions envoyé immédiatement des écus. Des maisons de votre ville nous ont fait des envois considérables qui nous ont laissé un joli bénéfice en compte social. Nous craignons qu'avec la fin de l'année, ce moment favorable ne soit passé » (2 janvier 1810).

C'est en fait auprès des banquiers parisiens Chaumont & Des Tombes, dont les conditions lui paraissent plus avantageuses et qu'il règle en papier sur Nantes, Lyon, Bordeaux et Paris¹⁵, que Briensiaux s'est procuré les 20 000 francs en écus nécessaires à ses affaires. Après cette dernière affaire, Fauveau se résout à liquider le compte à demi mais doit encore attendre la fin février pour obtenir un extrait de compte et la fin mars pour le clore définitivement.

De même, en 1813, lorsque la capitale se trouve « tout à coup dans une situation où je ne l'avais jamais vue et même dont je crois qu'il est impossible de se faire une idée ; il n'est pas resté un écu à la disposition du commerce [et] la Banque effrayée de quelques remboursements a cessé ses escomptes ». Le négociant parisien Louis Perrée explique alors à Briensiaux que « dans cette position [...], on m'a demandé du papier sur la Belgique à 1/2 %. J'ai de suite pensé à disposer sur vous pour une somme dont vous avez la valeur entre les mains, afin d'avoir un fonds de réserve extraordinaire, dont je pourrais d'ailleurs tirer, je pense, un parti très avantageux »¹⁶. Peu après, il lui fait part de son désir « que vous puissiez tirer sur moi à courts jours pour les fonds que j'ai à vous faire [...] ; il est probable que le papier sur Paris se bonifie chez vous, eu égard à sa rareté, et cela me serait moins onéreux que de vous envoyer des écus par la diligence. Je ne prendrai ce dernier moyen qu'à défaut de l'autre »¹⁷.

(15) ANMT, 3 AQ 303 : Lettres du 2 janvier au 16 février 1810.

(16) ANMT, 3 AQ 319 : Lettre du 18 octobre 1813.

(17) ANMT, 3 AQ 319 : Lettre du 14 décembre 1813.

En près d'un quart de siècle, Briensiaux s'est donc affirmé comme l'interlocuteur lillois, non pas unique – les travaux consacrés aux négociants parisiens le montrent bien¹⁸ – mais privilégié du monde des manieurs d'argent des places marchandes et financières de la France d'alors. À la détention d'un double avantage, sa position géographique et sa connaissance des marchés français et belgo-hollandais, il ajoute une qualité qui se trouve à la source de son enrichissement et de son ascension sociale : la prudence. Il sait minimiser les risques, en tout cas en reporter la charge sur autrui, et parfois même, lorsque l'occasion se présente, profiter d'une situation qu'il ne peut dominer.

Trois bilans de faillite

Les défections sont en effet nombreuses à Lille de la fin de l'Ancien Régime à la chute de l'Empire et elles lui rappellent régulièrement les dangers d'une gestion trop confiante ou trop aventureuse. Briensiaux tire d'ailleurs une partie de son inaltérable crédit de son rôle dans la liquidation des faillites, dont il se fait progressivement une spécialité, comme membre des instances du commerce local¹⁹.

L'examen de la structure de trois bilans de faillite lillois, à trois moments de la période révolutionnaire et impériale, constitue le second temps de la démonstration. À Lille comme ailleurs, le greffe du tribunal de commerce conserve les bilans de faillite des négociants de la place confrontés à une situation de cessation de paiement. On sait grâce aux travaux de Louis Bergeron que « les bilans, les déclarations des créanciers, les registres de comptabilité ou de correspondance, déposés au greffe du tribunal de commerce par les faillis, contiennent de nombreuses indications sur la structure et la marche des affaires »²⁰, alors que Jean-Pierre Hirsch s'est penché sur cet « objet constamment irritant [qu'est] le règle-

(18) Citons entre autres Guy ANTONETTI, *Une maison de banque à Paris au XVIII^e siècle. Greffulhe, Montz & C^{ie} (1789-1793)*, Paris, Cujas, 1963 ; Frédéric BARBIER, « Les origines de la Maison Fould : Berr Léon et Benedict Fould (v.1740-1864) », *Revue historique*, CCLXXXI, n° 569, janvier-mars 1989, p.159-192 ; Louis BERGERON, *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, Paris-La Haye, Mouton & EHESS, 1978 ; Jean BOUCHARY, *Les manieurs d'argent à Paris à la fin du XVIII^e siècle*, Paris, M. Rivière, 1939-1943, 3 vol.

(19) Il est membre du tribunal de commerce de Lille à partir de 1805 et de la chambre de commerce à partir de 1806.

(20) Louis BERGERON, « Profits et risques dans les affaires parisiennes à l'époque du Directoire et du Consulat », *AHRF*, n° 185, juillet-septembre 1966, p. 359-389 ; p. 359-360.

ment des faillites »²¹, avec l'espoir d'y trouver un révélateur de la situation et des exigences contradictoires du commerce.

C'est dans cet esprit que l'on propose maintenant trois coups de sonde : le premier intervient au lendemain de l'ouverture du conflit sur le front septentrional et du siège de la ville ; le second révèle les contrecoups de la crise cotonnière de 1808-1809 ; le dernier enfin reflète les difficultés liées à la crise spéculative de 1810-1811. Au-delà du rapport entre actif et passif, dont l'ampleur signale l'étendue de la déconfiture, c'est la répartition géographique des créanciers et débiteurs et le poids relatif des places qui les abritent qui doivent ici retenir l'attention.

Le 1^{er} décembre 1792, Benoît Joseph Forceville et son épouse Amélie Constance Dumortier se trouvent dans l'obligation de déposer le bilan de leur maison de commerce de fil²². De prime abord, la situation est loin d'être délicate, puisque le passif, estimé à 297 270 l.t., représente 87,4 % de l'actif, chiffré à 339 981 l.t. La structure de ce dernier justifie pourtant la mesure conservatoire prise par les époux Forceville-Dumortier puisque trois coups du sort successifs ont considérablement fragilisé leur entreprise : la disparition d'une lettre confiée à la poste et contenant 6 000 l.t. en assignats ; la destruction pendant le bombardement d'un portefeuille dans lequel se trouvaient 15 000 l.t. ; enfin la perte de « trois effets avec leur endossement en blanc, pourquoi il existe des oppositions entre les mains des accepteurs et des créateurs », au total 25 700 l.t. de perte sèche. La ville sort en effet à peine d'un siège éprouvant, marqué par un bombardement meurtrier qui apparaît comme la cause principale de la défaillance du couple, mais celui-ci y ajoute 54 000 l.t. de pertes à la suite d'« opérations forcées » ainsi que 50 000 l.t. au titre de « l'entretien d'un ménage, [des] faux frais du commerce, des frais de voyage, etc. » depuis son établissement, 9 ans auparavant.

C'est pourtant la géographie des créances et des dettes qui s'avère dans notre optique la plus riche d'enseignements : les Français représentent une forte majorité de débiteurs, répartis entre Nordistes (29 % dont 13,5 % pour les seuls Lillois), Parisiens (13,6 %) et provinciaux (Rouen, Caen, Bordeaux et Mâcon) mais on note également la présence de Belges (Ostende et Gand, 5 %), de Hollandais (Haarlem, 3,5 %) et de Londoniens (2,5 %) ; sur l'autre versant, les « bonnes dettes » (9,5 %) sont principalement localisées à Bapaume (Pas-de-Calais), les « mauvaises » (64,3 %)

(21) Jean-Pierre HIRSCH, *Les deux rêves du commerce*, op. cit., p. 85-92.

(22) AD Nord, 6 U 2/977 : Tribunal de Commerce de Lille, bilans de faillite, 1788-an II.

se répartissant principalement entre les départements septentrionaux (15,8 % répartis entre Lille, Tourcoing, Dunkerque et Arras) et la capitale (4,5 %). Ainsi, dès le milieu des années 1780 et avant l'intégration des provinces belgiques au territoire national consécutive à la conquête militaire, une maison lilloise d'importance moyenne entretient-elle des relations commerciales qui, sans être majoritaires, sont significatives avec des places situées dans un rayon de 250 à 300 km et parfois au-delà, de part et d'autre d'une frontière amenée à disparaître.

Le 15 avril 1809, c'est au tour de Carpentier-Lefebvre, négociant à Lille de déposer son bilan, dont l'actif de 222 768 l.t. ne représente que 50,2 % d'un passif fort de 443 705 l.t.²³. La précarité de la situation s'explique avant tout par l'importance des « mauvaises créances », d'une valeur nominale supérieure à 208 000 l.t., mais qui n'entrent dans l'actif qu'à hauteur de 30 % – 61 803 l.t. – en raison des décotes affectées à la plupart d'entre elles. De la même façon, apparaissent au passif pour 178 000 l.t. de traites protestées faute de paiement sur la maison parisienne Cousin, André & C^{ie}, et pour 134 550 l.t. d'endossements de traites, le tout pesant respectivement 40 et 30 % dans le total. En somme, ce qui avait soutenu la croissance de la maison Carpentier-Lefebvre, c'est-à-dire l'extension de ses affaires, apparaît finalement comme son principal point faible : alors qu'elle a jusque-là pris toute sa part au sein d'un réseau de manieurs d'argent parisiens, nordistes, belges et hollandais, elle se trouve mise en grande difficulté par la défaillance d'un ou plusieurs maillons de la chaîne.

Ces différents points sont confirmés par la répartition géographique de ses débiteurs et créanciers (document n° 5, ci-après) qui met clairement en évidence la coexistence des trois pôles d'activité autour de Lille (et plus largement des places septentrionales) que sont Paris au Sud, la Belgique et la Hollande au Nord.

La partie haute du tableau rassemble des créances et dettes les plus sûres : elle montre que si le rapport actif/passif est globalement équilibré à l'échelle des départements septentrionaux, Carpentier-Lefebvre est largement débiteur envers ses correspondants de la capitale (ils lui doivent 1 367 l.t. lorsqu'il leur est redevable de plus de 50 000 l.t.), mais tire d'importantes liquidités (12 900 l.t.) de ses opérations avec les Anversoïses, par ailleurs créanciers à hauteur de 44 500 l.t.

(23) AD Nord, 6 U 2/978 : Tribunal de Commerce de Lille, bilans de faillite, an VI-1810.

**Document n° 5 : Répartition géographique des débiteurs
et créanciers de Carpentier-Lefebvre**

ACTIF			PASSIF		
Débiteurs			Créditeurs divers		
Nord P.-de-C.	5 494	21,2 %	Nord P de C	22 241	17 %
dont Lille	3 579	13,8 %	dont Lille	10 520	8 %
Amiens	2 028	7,8 %	Paris	50 011	38,2 %
Rouen	1 261	4,9 %	France	81 405	62,1 %
Paris	1 367	5,3 %	Anvers	44 487	33,9 %
France	10 985	42,5 %	Ostende	5 096	3,9 %
Anvers	12 900	49,9 %	Belgique	49 663	37,9 %
Ostende	827	3,2 %			
Belgique	14 488	56,5 %			
Allemagne	259	1 %			
Actif 1	25 875	10,8 %*	Passif 1	131 080	29,5 %

Créances en discussion			Traites protestées		
Nord P.-de-C.	4 944	97,7 %	Lille	34 299	19,3
dont Lille	1 948	38,5 %	Paris	13 162	7,4
Hors NPC	115	2,3 %	France	47 461	26,7 %
			Gand	26 323	14,8 %
			Amsterdam	88 083	49,5
			Rotterdam	16 198	9,1
			Hollande	104 281	58,6 %
Actif 2	5 059	2,1 %	Passif 2	178 076	40,2 %

Mauvaises créances			Endossements de traites		
Nord P.-de-C.	101 017	48,6 %	de Malo	101 038	75,1 %
dont Lille	8 994	4,3 %	de Vandyck	33 412	24,8 %
dont Douay	69 507	33,4 %			
Amiens	12 433	6,0 %			
Paris	77 683	37,3 %			
France	192 579	92,6 %			
Ostende	10 491	5 %			
Belgique	15 418	7,4 %			
Actif 3	208 023	87,1 %	Passif 3	134 550	30,3 %

Actif 1-2-3	238 957	100 %	Passif 1-2-3	443 706	100 %
--------------------	----------------	--------------	---------------------	----------------	--------------

* Il s'agit du pourcentage du chiffre indiqué au bas de chaque colonne.

Les chiffres sont exprimés en livres. N.B. : la différence existant entre les chiffres de chaque ligne et les totaux de colonnes s'explique par le fait qu'il n'a pas été tenu compte des décimales pour chaque opération, alors que les totaux sont ceux indiqués par le bilan de faillite.

La partie médiane est sans doute la plus révélatrice en ce qu'elle montre comment les liquidités nordistes (et il convient ici de prendre en compte les chiffres relatifs au Nord/Pas-de-Calais de l'ensemble de la colonne « actif ») sont mobilisées dans le cadre d'opérations financières de grande ampleur avec les négociants parisiens (7,4 %), gantois (14,8 %) et surtout amstellodamois (49,5 %). L'examen précis du parcours de l'une de ces traites protestées révèle les modalités du montage financier : débiteur de 8 100 l.t. envers Vandyck d'Amsterdam, le Lillois s'en acquitte en émettant une traite d'un même montant sur ses créanciers parisiens Cousin, André & C^{ie} ; en n'acquittant pas la traite, ces derniers placent à la fois le débiteur primitif et le créancier en difficulté. Au-delà, on comprend que Carpentier-Lefebvre disposait auprès d'une maison de la capitale d'un avoir – ou d'un crédit – important (178 000 l.t.) qu'il employait à solder ses opérations avec ses interlocuteurs belges et hollandais.

Quant à la partie inférieure du tableau, elle est surtout intéressante par ce qu'elle reflète : côté « actif », elle renvoie à nombre de petites localités nordistes (Coutiches, Lallaing, Marchiennes...) et à un important créancier douaisien, à quelques Parisiens (Duviquier & Helle ; J. Antoine ; Gourbillon & C^{ie} ; Cousin, André & C^{ie}) qui sont tous, chacun à leur échelle, intégrés dans le réseau du négociant lillois ; coté « passif », on trouve le complément à ce qui a été indiqué précédemment, Carpentier-Lefebvre endossant à son tour des traites émises à la fois par Malo et Vandyck sur Amsterdam et Paris. Là encore, on peut suivre le circuit emprunté par une traite de 21 363 l.t. émise par « Vandyck sur Enders & Milius de Paris à mon ordre que j'ai présentée à Cousin, André & C^{ie} et présentement entre les mains de M[art]in Puech fils & C^{ie} de Paris ».

Mais c'est à l'occasion de la crise des années 1810 et 1811 qu'interviennent, dans le Nord comme à Paris ou en Belgique, les défections les plus nombreuses. Délivrées de la concurrence britannique, les manufactures françaises fabriquent plus qu'elles ne vendent, alimentant un circuit spéculatif qui impose aux maisons de commerce, pour faire face à leurs engagements, de recourir à la pratique de la « cavalerie » : l'opération comptable consiste à s'assurer des liquidités par l'intermédiaire d'ouvertures de lignes de crédit sans pour autant disposer matériellement des sommes engagées, avec le risque que le moindre resserrement du crédit, a fortiori la faillite d'un correspondant, ne mette à bas le fragile édifice.

C'est ce qui arrive au négociant lillois Auguste Brame, qui dépose le 1^{er} mars 1811 un bilan de faillite²⁴ dont l'actif s'établit à 130 042,51 F et le passif à 132 343,44 F, porté à 155 297,62 F par le procès-verbal des vérifications et affirmations des créances établi le 17 juillet suivant par Carpentier-Leperre, juge commissaire de la faillite et par ailleurs parent du précédent. Le négociant apparaît à l'examen de ses dettes comme la victime à retardement de la cessation de paiement des frères Lancel, de Valenciennes, dont les traites impayées s'élèvent, protêts compris, à plus de 24 000 F (15,6 %) et de son surendettement auprès de divers rentiers lillois auxquels il emprunte au total 50 750 francs (32,6 %) entre 1806 et 1811. En ajoutant les diverses factures et autres comptes courants débiteurs auprès de négociants de la place, les Lillois détiennent environ 70 % de ses créances.

La répartition du reste de ses dettes nous éclaire sur ce que ses activités devaient à ses relations avec la Hollande (30,5 %) d'une part et Paris (18,2 %) de l'autre, la part de la Belgique apparaissant comme résiduelle (3,7 %). Il doit à son correspondant de Rotterdam, le négociant Isaac van Ryckevorsel, plus de 7 500 F (5 %) et partage ses dettes amsteldamoises entre les négociants J. Masson qui fait valoir un compte courant en sa faveur, van der Nieport, Bichon & C^{ie} qui présentent une facture à acquitter, enfin P. Ceuten et Cuik van Murop & Tetterode qui réclament le règlement de traites impayées. Il compte enfin 6 créanciers dans la capitale, dont 3 en compte courant : Ignace Dominique Joseph Tresca, représenté par son parent Tresca-Beaucourt, négociant à Lille, Félix Poissonnier et Antoine François Berte ; Jean Fabar et Alexandre Barillon présentent quant à eux pour plus de 12 000 F de traites impayées et Étienne Michel Jame, une facture de plus de 3 200 F.

Ainsi, si Brame commerce avant tout avec ses voisins immédiats, il semble également entretenir des relations commerciales étroites avec des correspondants septentrionaux (Rotterdam) et méridionaux (Paris), auxquels il sert, à son niveau, de relais franco-septentrional.

Mais si le fil du crédit est à l'occasion rompu²⁵, c'est pour être immédiatement, ailleurs et par l'intermédiaire d'autres maisons, renoué : le cours des affaires ne s'arrête pas. Plus encore, il arrive qu'atteignant un certain seuil, elles disposent du soutien et de la protection des pouvoirs publics.

(24) AD Nord, 6 U 2/979 : Tribunal de Commerce de Lille, bilans de faillite, 1811-1817.

(25) Jean-Pierre HIRSCH, « Un fil rompu ? À propos du crédit à Lille sous la Révolution et l'Empire », *Revue du Nord*, LXI, n° 240, janvier-mars 1979, p.181-192.

Les espoirs déçus du comptoir d'escompte de la Banque de France

Longtemps strictement parisienne, la Banque de France ne dispose dans les principales places commerciales du pays que de « correspondants » dont le rôle consistait à informer ses dirigeants du crédit à accorder aux signatures repérées sur les effets présentés à l'escompte dans la capitale. En promulguant le décret du 18 mai 1808, l'empereur l'incite fermement plus qu'il ne l'autorise à ouvrir des comptoirs d'escompte en province, afin que tous puissent bénéficier des facilités de crédit jusque là réservées à la seule place de Paris.

Le décret du 24 juin suivant décide de l'ouverture des deux premiers comptoirs, à Lyon et Rouen, qui disposent d'un capital de 6 et 4 millions et escomptent désormais les effets au taux réduit de 5 %. Alors que l'empereur envisage d'étendre l'expérience à une quinzaine de villes, le conseil général de la Banque estime que « le nombre des comptoirs doit être réduit au petit nombre des villes de commerce de première classe qui, de tout temps, ont reconnu Paris pour leur point central »²⁶ et seule la ville de Lille obtient finalement un tel établissement, ouvert le 1^{er} janvier 1811, non sans que les autorités de l'institut d'émission n'émettent quelques craintes quant à la surface financière de la ville.

Dès ses premières semaines d'activité, le comptoir draine le papier commercial que les négociants lillois tirent de leurs opérations et constitue à ce titre un observatoire privilégié de l'activité de la place, à la condition de savoir d'où proviennent les effets présentés à l'escompte. C'est ce que permet de faire *L'État du portefeuille du Comptoir de Lille le 2 février 1811* qui dresse la liste des effets portés à l'escompte au cours du premier mois d'activité du comptoir : on y voit que 26 cédants, 25 négociants et la Monnaie de Lille, ont porté à l'escompte pour 428 594 F d'effets ; le tableau mentionne également les noms et localités d'activité des tireurs, endosseurs et accepteurs. Grâce à ces informations, il est possible de suivre les routes qu'ont empruntées les effets présentés à Lille, et finalement de parfaire notre présentation de l'insertion de la place lilloise dans l'espace à la fois industriel, économique et financier de la France au début de la crise des dernières années de l'Empire.

Les escompteurs sont, c'est bien logique, tous Lillois. Les négociants font escompter jusqu'à 15 effets, pour des sommes allant de 1 000 à

(26) Archives de la Banque de France, procès-verbal du Conseil général du 16 mai 1811.

48 000 F ; 12 d'entre eux présentent pour plus de 10 000 F d'effets et seuls 4 dépassent les 30 000 F. Les tireurs et endosseurs proviennent quant à eux de trois aires concentriques autour de Lille. La première aire, locale, couvre l'espace de Lille et de ses environs, de La Bassée à Tournai et d'Anzin à Menin ; la seconde, s'étend à la région, de Gand à Arras et de Boulogne à Mons ; la troisième s'étend aux limites du territoire de l'Empire à l'époque, puisque sont mentionnés des grands centres industriels et commerciaux de Paris, Lyon, Rouen-Elboeuf ainsi que Perpignan au sud, Elberfeld sur la rive gauche du Rhin et Anvers, La Haye et Edam au Nord.

Le document n° 6 reproduit le circuit emprunté par quelques-unes de ces traites. L'aire régionale semble la plus féconde en opérations et la fréquence des mentions conjointes de Paris, Lille et Gand confirme une nouvelle fois le rôle central de ces deux dernières villes dans l'organisation de l'espace économique du nord-ouest européen sous l'Empire, ainsi que la prépondérance de la capitale.

**Document n° 6 : Les trois aires d'activité du commerce lillois
d'après les effets présentés à l'escompte au comptoir
de la Banque de France à Lille, 1811**

Tireurs	Endosseurs	Accepteurs	Cédants
L'aire locale			
Circuit d'une traite de 3000 F, échéance du 5 mars			
Deneufville & fils, des environs de Lille	Dujardin, de Roubaix ↓ Le Cat, de Roubaix	Neymayer, de Lille	Laurent & Vanderborght, de Lille
L'aire régionale			
Circuit d'une traite de 4 000 F, échéance du 3 mars			
J.P. Vanhove, de Gand	Joseph Depape, de Gand	E. Colle, de Lille	Legrand-Leblond, de Lille
L'aire nationale			
Circuit d'une traite de 11 000 F, échéance du 16 mars			
Blanc, Tranchard, Cousin & C ^{ie} , de Lyon	Barnain, Duchesne & C ^{ie} , de Paris	Le Thierry- Vimot, de Lille	Charvet & C ^{ie} , de Lille

Source : Archives de la Banque de France, comptoir d'escompte de Lille, État du portefeuille du comptoir de Lille le 2 février 1811

Les procès-verbaux du conseil d'administration du comptoir permettent de suivre, de quinzaine en quinzaine l'évolution du montant des escomptes réalisés, sans entrer pour autant dans le détail des effets (document n° 7). Le volume croissant de l'activité d'escompte apparaît comme

le reflet de l'utilité manifeste du comptoir lillois, avec un total multiplié par 2,5 entre la première et la seconde année d'exercice et un cumul sur trois ans dépassant les 20 millions ; on reste pourtant clairement en deçà de la situation observée à Lyon ou à Rouen²⁷, ce qu'on peut imputer en première analyse à la date tardive d'ouverture.

**Document n° 7 : Total des effets escomptés par le comptoir
de la Banque de France à Lille, 1811-1813**

Période d'escompte	Total des escomptes	Effets escomptés sur		Part des effets
		Lille*	Paris**	
1811	4 290 394,76	4 226 997,06	63 397,70	1,50 %
1812	10 854 771,54	10 573 894,75	280 876,79	2,66 %
1813	4 951 705,09	4 595 753,23	355 951,86	7,75 %
Total général	20 096 871,39	19 396 645,04	700 226,35	3,48 %

Source : Archives de la Banque de France – PV du conseil d'administration du comptoir d'escompte de Lille

* « Depuis la dernière séance, il a été pris à l'escompte en effets sur Lille la somme de [...] »

** « Les effets escomptés sur Paris depuis la même époque s'élèvent à [...] »

Mais les procès-verbaux distinguent également les effets escomptés sur Lille et sur Paris, permettant de connaître la part relative des deux places dans l'activité du comptoir et surtout de vérifier par l'exemple si les craintes initiales de la banque, l'absence d'une circulation suffisante sur la place pour alimenter un comptoir et l'escompte massif des effets lillois sur Paris, s'avèrent fondées. Ce dernier point semble particulièrement inquiéter les autorités de la banque puisque, afin de parer à toute tentation lilloise de tirer massivement sur Paris, elles « omettent » d'autoriser l'escompte des effets sur la capitale pendant plusieurs mois. Ce n'est qu'à la mi-mai 1811 que « le conseil général de la Banque de France autorise le comptoir à admettre à l'escompte le papier sur Paris à 90 jours d'échéance au lieu de 70 jours auxquels il l'avait restreint »²⁸. Ce type d'opérations débute alors et se poursuit jusqu'en octobre 1813, marquant,

(27) Gabriel RAMON, *Histoire de la Banque de France*, Paris, Grasset, 1929.

(28) Archives de la Banque de France, Comptoir d'escompte de Lille : Lettre de Revoir, directeur du Comptoir, au comte Jaubert du 14 mai 1811.

on le voit, une forte progression d'année en année et un quintuplement en trois ans.

Voilà qui semble confirmer l'appréhension parisienne, et pourtant, l'examen précis de la nature des billets présentés révèle une tout autre réalité, puisque c'est pour le propre compte de la banque ou du comptoir que la moitié de ces opérations est réalisée en 1812, la totalité en 1813. En fait, les derniers effets commerciaux escomptés sur Paris sont présentés au comptoir dans la seconde quinzaine de septembre 1812, alors que le maximum des escomptes est atteint. Le comptoir de Lille n'a donc escompté des effets sur la capitale que pendant les 17 mois qui séparent mai 1811 de septembre 1812, et au cours de cette période, ce type d'opération ne représente jamais plus de 13 % du total escompté par quinzaine. À partir d'octobre 1812, la banque commence à se désengager, réclamant la restitution d'une partie du capital du comptoir : ces opérations se poursuivent jusqu'à la première quinzaine d'octobre 1813 et portent sur un total de près d'un demi-million de Francs ; à six reprises, la part des billets et autres mandats sur Paris dépasse les 15 % et excède même les 30 % à deux occasions.

Souffrant dès l'origine d'un déficit de confiance de la part des instances dirigeantes de la Banque de France, le comptoir d'escompte voit ainsi son activité amputée et à mesure que diminuent les fonds normalement destinés à le faire fonctionner, colle à l'image qu'on avait de lui dans la capitale : il « ne sert à rien », sinon à immobiliser des capitaux qui sont progressivement rapatriés, ce qui diminue d'autant son rôle, justifiant en dernier ressort sa fermeture au début de 1814. La décision apparaît d'autant plus justifiée que depuis 1813, la remise en cause de la suprématie française sur l'Europe se traduit par la perte des départements allemands, hollandais et bientôt belges²⁹ et que le territoire national est en passe d'être envahi.

À cette vision parisiano-centrée, on peut toutefois en opposer une autre : celle d'une place de Lille bénéficiant d'un surcroît de légitimité grâce à l'ouverture d'un établissement voulu par le pouvoir impérial et qui conforte par là sa situation de centre de compensation financière de l'ensemble des opérations commerciales qui se traitent dans tout le nord-ouest du continent européen, territoire commercial et financier passé, entre 1794 et 1810, dans l'orbite politique de la France révolutionnaire et

(29) Yves-Marie BERCÉ (dir.), *La fin de l'Europe napoléonienne. 1814 : la vacance du pouvoir*, Paris, Henri Veyrier, « Kronos », 1990.

impériale. Et en cela, Lille détourne de la capitale une activité et un mouvement de fonds et/ou de crédits qui lui font défaut alors que la crise sévit.

C'est donc en termes de concurrence entre deux places, d'importance pourtant difficilement comparable, qu'on peut tenter de comprendre « l'échec » de l'expérience lilloise : en s'imposant comme place institutionnelle de compensation entre la capitale et le nord-ouest de l'Europe française, Lille joue pleinement un rôle qu'elle remplissait jusque-là de façon informelle, à l'échelle des négociants escompteurs dont Briansiaux est la figure emblématique. L'empereur avait joué le rôle de catalyseur de cette transformation, mais à mesure que son étoile pâlit, le conseil de régence, sans aller jusqu'à parler de revanche, remet la préfecture du Nord à la place qu'elle n'aurait pas dû quitter selon lui.

S'interrogeant sur la nature exacte de l'activité de la région lilloise, Jean-Pierre Hirsch insistait sur l'imbrication en son sein d'un foyer industriel et d'une place de négoce, processus qui lui avait assuré une autonomie relative jusqu'à la fin du XIX^e siècle au moins³⁰. On peut y ajouter le rôle, apparu dès la Révolution et conforté par l'Empire, de place financière intermédiaire, à double titre. Lille est tout d'abord une place secondaire, par son rang dans la hiérarchie continentale du temps, qui la situe largement derrière les principaux centres européens, même si Anvers, Amsterdam ou Hambourg, perdent progressivement de leur importance à mesure que l'Empire s'accroît vers le Nord et que Paris étend son influence³¹. Mais justement en raison de cette macrocéphalie parisienne, il se crée des espaces et des besoins sur des points-charnières du territoire. Et les villes susceptibles de faire valoir une « situation de place » avantageuse peuvent alors tirer partie d'un rôle d'intermédiation financière, pour peu qu'elles disposent d'une tradition négociante et d'un milieu économique (acteurs et institutions confondus) performant. La recomposition des espaces politiques et économiques de cette partie de l'Europe à la charnière des XVIII^e et XIX^e siècles joue ici à plein.

(30) Jean-Pierre HIRSCH, « La région lilloise : foyer industriel ou place de négoce ? », *Le Mouvement Social*, n° 132, juillet-septembre 1985, p. 27-41.

(31) Sans doute pourrait-on risquer l'hypothèse d'un déplacement de centre de gravité financière du continent à mesure que les places concurrentes de Paris ne sont plus en mesure de jouer leur rôle de contrepoids, la situation de Londres s'en trouvant considérablement renforcée, mais pas seulement pour des raisons économiques.

Le maintien par-delà 1815 d'un hôtel des monnaies à Lille, alimenté à la fois par la Société générale de Belgique et les Rothschild, ainsi que la création en 1836 d'une Banque de Lille au capital social essentiellement souscrit par des négociants et manufacturiers locaux, sont deux éléments qui ont contribué à la persistance d'une place financière propre à contribuer au développement économique (au moins pour partie autonome) de la région Nord/Pas-de-Calais³².

Matthieu DE OLIVEIRA

Université Charles-de-Gaulle/Lille 3
IRHiS, UMR 8529 et MESHS
Domaine universitaire du « Pont de Bois »
BP 60149
59653 Villeneuve d'Ascq Cedex
matthieu.deoliveira@univ-lille3.fr

(32) Bertrand GILLE, « La Banque de Lille et les premières grandes banques du Nord », *Revue du Nord*, « Mélanges Louis Jacob », XXXVI, n° 142-143, avril-septembre 1954, p. 363-376 et Jean-Luc MASTIN, *Deux grands notables du négoce et de la banque, Alexandre Beausnier père et fils, 1780-1860*, mémoire de maîtrise, sous la direction de Jean-Pierre Hirsch, université Lille 3, 1997, chapitre IV.