Les réseaux négociants de trois maisons huguenotes de Cadix, à la fin du XVIII^e siècle : des réseaux languedociens, protestants ou français ?

Arnaud Bartolomei

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/liame/250>

DOI : 10.4000/liame.250

ISSN : 2264-623X

Éditeur

CRISES - Centre de Recherches Interdisciplinaires en Sciences Humaines et Sociales de Montpellier

Référence électronique

Arnaud Bartolomei, « Les réseaux négociants de trois maisons huguenotes de Cadix, à la fin du XVIII^e siècle : des réseaux languedociens, protestants ou français ? », *Liame* [En ligne], 25 | 2012, mis en ligne le 11 décembre 2012, consulté le 19 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/liame/250> ; DOI : 10.4000/liame.250

Ce document a été généré automatiquement le 19 avril 2019.

Les contenus de *Liame* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

Les réseaux négociants de trois maisons huguenotes de Cadix, à la fin du XVIII^e siècle : des réseaux languedociens, protestants ou français ?

Arnaud Bartolomei

- 1 Dans le dernier tiers du XVIII^e siècle, pour faire leur commerce, les négociants français de Cadix – le port qui servait de « tête de pont » au commerce colonial espagnol – s'appuyaient sur deux types de réseaux marchands : d'une part, des correspondants résidant en Europe, qui leur fournissaient les biens manufacturés recherchés sur les marchés américains et qui recevaient, en échange, les piastres et autres denrées coloniales que les *cargadores* leur rapportaient en retour ; d'autre part, des partenaires locaux, auxquels étaient vendus (à crédit le plus souvent), ou confiés, les toiles de Bretagne ou de Silésie, les précieuses soieries lyonnaises ou encore les draps picards destinés à l'Amérique¹. Traditionnellement, les historiens ont eu une vision extrêmement hiérarchisée de ces relations réticulaires liant, d'un côté les marchands étrangers de Cadix à leurs homologues européens dans le cadre de relations d'agence où ceux-ci étaient les commanditaires et les donneurs d'ordre et ceux-là de simples exécutants ; de l'autre, les marchands étrangers aux *cargadores*, lesquels n'auraient été, en fait, que de simple prête-noms, chargés d'endosser, en échange d'une modeste commission, la responsabilité légale des expéditions faites en Amérique². Depuis, une dizaine d'années cependant, différentes études empiriques, menées dans le cadre de thèses doctorales, ont amené à privilégier une vision plus complexe des choses et à considérer que l'on ne pouvait réduire les marchands français de Cadix à de simples agents de leurs commanditaires demeurés en France, ni les *cargadores* à de simples *testaferros* (prête-noms)³. Les marchands français de Cadix, ceux qui agissaient à un certain niveau d'affaires du moins, possédaient en effet en général plusieurs centaines de

correspondants disséminés sur toutes les places en Europe, avec lesquels ils entretenaient des relations réciproques et non-exclusives : ils étaient donc loin de ne travailler que pour leurs commanditaires. De même, avec les *cargadores*, les relations étaient diverses : si, dans le dernier tiers du xviii^e siècle, il arrivait encore que ceux-ci ne prennent part aux échanges transatlantiques que comme de simples prête-noms, le plus souvent, ils achetaient pour leur compte les marchandises à Cadix et les transportaient en Amérique à leurs risques et périls.

- 2 On sait donc dorénavant que les grosses maisons de commerce de Cadix disposaient de centaines de contacts et de partenaires avec lesquels elles entretenaient des relations commerciales régulières. On continue, en revanche, d'ignorer qui étaient associés au sein de ces réseaux et comment ils avaient été édifiés : comment les maisons de Cadix recrutait-elles leurs partenaires ? Selon quels critères ? Et sur quelle base parvenaient-elles à établir avec eux des relations de confiance ? C'est à ces questions que nous souhaitons consacrer notre étude, en analysant pour cela les réseaux d'affaires de trois importantes maisons huguenotes de Cadix – les Jugla-Solier, les Fornier et les Rivet –, trois maisons que nous commencerons par présenter.

Présentation des maisons

- 3 Ces trois maisons présentent de nombreux points communs, ce qui invite à en faire une présentation croisée : elles sont toutes les trois dirigées par des négociants français, appartenant à l'élite de la nation, originaires du Languedoc et protestants ; elles sont par ailleurs anciennement installées à Cadix et sont issues de dynasties familiales ayant essaimé en divers points d'Europe ; enfin, elles ont toutes les trois laissé d'importants fonds d'archives, ce qui en facilite l'étude.

Trois anciennes maisons de l'élite de la nation française de Cadix

- 4 Les trois maisons étudiées ont été fondées à Cadix dans la première moitié du xviii^e siècle et elles ont constamment évolué au sein de l'élite de la nation française de la ville.
- 5 La maison qui court sous la raison sociale Jugla Solier de Mellet & Cie dans les années 1780 est en effet l'héritière d'une longue tradition familiale, bien connue grâce aux travaux de Louis Dermigny⁴. Dès 1735, on trouve une compagnie Cayla Cabanes Solier & Cie à Cadix et l'installation en Andalousie des premiers membres de la dynastie était encore plus ancienne puisque on en trouve des traces à partir de 1712. En 1735, elle appartient déjà à la 1^{ère} classe de la nation française, à savoir l'élite restreinte des maisons les plus puissantes, et elle se maintient au sommet du milieu marchand local jusqu'à sa disparition dans le premier tiers du xix^e siècle⁵. À partir de 1793, cependant, elle a rompu avec la nation française et son consul, puisque son principal dirigeant, Jacques Jugla adopte alors la citoyenneté genevoise – citoyenneté dont était déjà titulaire son neveu et associé d'alors, François de Mellet – afin de se prémunir contre les représailles dont furent victimes les Français résidant en Espagne pendant la Guerre de la Convention (1793-1795). Lors du retour de l'Espagne à l'alliance française en 1796, Jacques Jugla ne renia pas sa nouvelle citoyenneté et il demeura donc genevois jusqu'à la fin de sa vie en 1815.

- 6 Les trajectoires des maisons Simon et Arnail Fornier & Cie et Rivet neveux & Cie sont très similaires, quoique un peu moins brillantes. La première, bien connue grâce à la thèse que Robert Chamboredon lui a consacrée, apparaît pour la première fois à Cadix en 1735 sous la raison Gilly Cusset & Cie, au sein de la seconde classe de la nation française, et elle s'élève dès 1746 à la première classe (sous la raison Gilly frères), où elle se maintient constamment par la suite jusqu'à la faillite finale qu'éprouvèrent les derniers gérants de la compagnie en 1787⁶. La maison Rivet a connu des débuts plus modestes et plus tardifs puisque son apparition à Cadix remonte à 1763 et se fait au sein de la 4^e classe de la nation française. Son ascension est ensuite rapide : dès la fin des années 1770, elle a rejoint la 1^{ère} classe et elle se maintient ensuite à ce niveau jusqu'à sa disparition en 1808.
- 7 Concrètement ces trois maisons présentent donc toutes les caractéristiques des maisons de l'élite négociante française de Cadix. Elles sont anciennement implantées en Andalousie, ce qui est le cas des neuf dixièmes des compagnies composant la première classe en 1791. Elles bénéficient de très importants capitaux apportés par leurs gérants ou par des commanditaires installés ailleurs en Europe – souvent d'anciens associés, retirés du commerce. Et, à l'exception de la maison Rivet qui a certainement été initialement créée pour servir de débouché à la production familiale de soieries avant de se rapprocher du modèle des deux autres, elles ont été conçues dès leur origine, et ont opéré ensuite, comme de grandes maisons négociantes polyvalentes pratiquant le placement de fonds dans la Carrera de Indias, les spéculations sur les métaux précieux et les denrées coloniales, les opérations de banque en lien avec Paris et des investissements importants dans les secteurs de l'assurance et de la finance.
- 8 Leurs ressemblances ne s'arrêtent cependant pas ici puisqu'elles ont pour caractéristique commune d'être toutes les trois dirigées par des négociants originaires du Languedoc et de confession protestante.

Trois maisons huguenotes

- 9 Les lieux de naissance des gérants qui dirigeaient ces compagnies dans le dernier tiers du xviii^e siècle dessinent les contours du Languedoc historique, dans toute sa diversité. Les Rivet sont ainsi originaires des industrieuses régions orientales de Nîmes et de Saint-Hippolyte, les Gilly et les Fornier proviennent eux aussi des grandes villes de l'Est, Montpellier et Nîmes, alors que les Jugla et les Solier sont pour leur part issus de régions rurales plus enclavées, dans l'Ouest de la province (Carnas et Saint-Félix de Sordans).
- 10 En ce qui concerne leur confession, les témoignages sont suffisamment nombreux pour attester que le protestantisme n'était pas pour ces individus une simple identité culturelle mais bien une religion à laquelle ils adhéraient et qu'ils pratiquaient. Du scandale que provoqua parmi les commanditaires genevois le mariage à Cadix, en 1776, de Jean Solier avec une Irlandaise catholique⁷, jusqu'aux enterrements de Louis Rivet et Jacques Jugla qui ne purent se faire dans le cimetière de Cadix en raison des interdictions canoniques qui pesaient encore en Andalousie à l'encontre des « hérétiques » – le premier fut finalement enterré sur une plage de Cadix en 1800⁸ et le second à Gibraltar en 1815, après un séjour de 62 ans en Andalousie !⁹ –, en passant par les persécutions de l'Inquisition dont fut victime Jacques Jugla en 1778¹⁰, ou de l'abjuration de sa foi protestante à laquelle consentit Simon Fornier dans son dernier testament en 1789, à la veille de sa mort¹¹, les sources pullulent d'indices qui indiquent la profondeur de leur attachement à l'Église réformée.

Des firmes familiales

- 11 Leur dernière caractéristique commune réside dans l'importance qu'occupait le recrutement strictement familial dans le choix des associés de ces trois maisons, tant au niveau des gérants que des commanditaires.
- 12 Là encore, le cas est bien connu en ce qui concerne les firmes Solier qui ont vu se succéder à Cadix quatre générations d'oncles et de neveux, au point d'amener Louis Dermigny à établir la célèbre thèse associant Cadix à un centre de formation de l'élite négociante française, thèse qui fut ensuite reprise et systématisée par Didier Ozanam¹². Le recrutement extérieur des gérants de Cadix a été, tout au long de l'histoire de la firme, très limité puisqu'on ne relève que deux cas : un dénommé Verdun, qui occupa vraisemblablement une place subalterne dans les années 1750 ; et Louis Chastellain qui, au début du xix^e siècle, s'éleva du rang de simple commis à celui d'associé avant de devenir dans les années 1820, le seul et dernier gérant de la firme.
- 13 La configuration est la même chez les Fornier puisque la compagnie Gilly fut gérée, après sa première faillite en 1767, par les deux neveux de son ancien directeur – Simon et Arnail Fornier –, lesquels agirent constamment de concert avec leur troisième frère, Barthélémy Fornier, demeuré à Nîmes. Ce dernier, plus qu'un simple commanditaire, était en fait par le biais de l'intense correspondance qu'il entretenait avec ses frères, le véritable mentor des gérants de Cadix¹³. Faute d'héritiers disponibles, la firme fut cependant contrainte de s'ouvrir, au début des années 1780, à des associés extérieurs (Ribeaupierre et Médard), afin d'assurer le renouvellement de l'équipe dirigeante locale. C'est ailleurs en partie cette ouverture à des individus moins directement sous la coupe de Barthélémy Fornier qui causa la seconde faillite de 1786, puisque celle-ci fut provoquée par les engagements inconsidérés qu'avait pris Louis de Ribeaupierre.
- 14 À peu de choses près, le scénario est le même pour les Rivet puisque la firme vit se succéder, dans son comptoir de Cadix, deux générations – d'abord un oncle, puis ses neveux –, que les commanditaires de la firme étaient également tous des parents des gérants de Cadix et que le seul associé extérieur à la compagnie, un Espagnol qui était vraisemblablement utilisé comme prête-nom pour les opérations menées au sein de la Carrera de Indias, ne détenait que 5 % du capital de la société¹⁴.
- 15 Tant au niveau de leur gestion que de leur financement, ces trois firmes étaient donc fondées sur une base familiale au sens étroit du terme. Pourtant, les ressources familiales ne permettaient pas de subvenir à tous les besoins nés de leurs affaires et elles évoluaient donc au sein de réseaux relationnels beaucoup plus vastes, sur la composition desquels il nous faut maintenant nous interroger.

Identités marchandes et réseaux d'affaires

- 16 Il nous est possible de répondre à ces questions grâce à la richesse des fonds qu'ont laissés ces trois compagnies, une richesse qui s'avère suffisante pour mener des analyses de réseaux sommaires et permettre ainsi de mieux connaître les environnements relationnels au sein desquels elles se livraient à leurs opérations.
- 17 En ce qui concerne les maisons Fornier et Rivet, nous disposons, grâce à la thèse de Robert Chamboredon¹⁵, d'une part, à l'important fonds acquis par les Archives de la

Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille¹⁶, d'autre part, d'une documentation suffisamment riches pour réaliser des représentations cartographiques et prospographiques de leurs réseaux marchands, c'est-à-dire de l'ensemble des partenaires commerciaux avec lesquels elles entretenaient des relations épistolaires et commerciales anciennes, soutenues et pérennes. En ce qui concerne, la firme gaditane de la famille Solier – dirigée par Jacques Jugla à l'époque qui nous intéresse – nous ne disposons de rien de tel. Nous pouvons en revanche, nous fonder sur les importants dépouillements effectués dans les archives notariales – procurations et protêts de lettre de change, principalement – que nous avons eu l'occasion d'effectuer à diverses reprises¹⁷.

- 18 Au total, ces diverses sources permettent de se livrer à une véritable radiographie des réseaux d'affaires de ces trois familles et, ainsi, d'en deviner les logiques constitutives.

Essai de cartographie de leurs réseaux

- 19 Le premier constat que l'on peut tirer de la cartographie de leurs réseaux marchands est qu'aucune de ces trois compagnies n'est enfermée dans le cadre de relations exclusives avec sa région d'origine, le Languedoc : si toutes entretiennent d'importantes relations avec la soierie nîmoise, aucune ne limite son activité à cette seule branche. Le cas est particulièrement net pour la compagnie Fornier qui importe à Cadix des toiles en premier lieu – de Silésie plus que de Bretagne –, des draps ensuite – qui proviennent pour 41 % de Picardie, 28 % d'Angleterre et seulement 18 % du Languedoc ! – et seulement, en dernier lieu, des étoffes de soie provenant, cette fois-ci, majoritairement de Nîmes (et non de Lyon ou Valence)¹⁸. Au total, cependant la soierie languedocienne ne représente que 14 % du montant de leurs importations ; et cette part diminue encore si l'on considère l'ensemble des activités développées par cette maison, également exportatrice de métaux précieux et de denrées coloniales américaines et propriétaires d'intérêts dans l'armement maritime, la banque ou l'assurance.
- 20 Même constat pour les Rivet qui, s'ils n'ignorent pas la soierie nîmoise, ne lui accordent qu'une place secondaire au sein d'échanges principalement fondés sur l'importation de toiles de Silésie et la réexportation des denrées coloniales acquises à Cadix¹⁹. Leur espace commercial, c'est l'Europe des grandes places marchandes – Paris, Londres, Gênes, Hambourg et Amsterdam – et non le Languedoc. Il est difficile d'apprécier en revanche avec la même précision la géographie des activités de la maison Jugla Solier de Mellet & Cie, mais le panel de documents dont nous disposons et la connaissance qui nous est livrée par la bibliographie l'inscrivent sans aucun doute possible dans les pas du grand négoce européen, voire mondial, plutôt que dans le rôle de commissionnaire exclusif des fabricants de draps et de soieries du Languedoc.
- 21 Contrairement aux maisons de négoce lyonnaises et bretonnes de Cadix, dont beaucoup n'étaient que de simples comptoirs destinés à l'écoulement en Andalousie – et dans la Carrera de Indias – de la production manufacturière assurée par leurs commanditaires, les trois maisons languedociennes étudiées avaient une activité beaucoup plus diversifiée et beaucoup moins centrée sur leur province d'origine. Elles ne pouvaient donc se contenter d'entretenir des liens étroits avec leurs partenaires familiaux restés au « pays » et étaient tenues de commercer avec l'Europe entière et de s'appuyer, pour cela, sur de larges réseaux de partenaires. Comment recrutaient-elles ces partenaires ? S'adressaient-elles indifféremment aux négociants les plus en vue des places avec lesquelles elles opéraient ou s'efforçaient-elles de privilégier des correspondants appartenant aux mêmes

sphères identitaires qu'elles ? C'est à cette question que nous pouvons maintenant nous atteler, en étudiant successivement pour cela quatre catégories de liens identitaires forts qui ont pu jouer un rôle structurant dans la constitution de leurs réseaux : le lien familial, le lien provincial, le lien confessionnel et le lien national.

L'appel aux ressources familiales

- 22 Les trois maisons s'appuient sur des partenaires familiaux plus ou moins proches pour mener à bien leur activité. Cela est particulièrement net pour les Fornier qui entretiennent des relations épistolaires et commerciales – bancaires en fait – extrêmement étroites avec leurs parents de Paris et de Nîmes. Tout aussi significatif est l'investissement consenti de façon régulière par Jacques Jugla dans les entreprises indiennes de son cousin Solier de Marseille. De même, les Rivet ont des relations plus occasionnelles, mais certaines, avec une maison Douneault Rivet & Cie à Marseille et une maison Rivet père et fils à Nantes. Après 1793, ils ouvrent en outre une filiale à Gênes d'abord, puis à Marseille, à la tête de laquelle les gérants gaditans placent l'un des leurs et avec laquelle ils entretiennent par la suite des relations étroites.
- 23 Mais deux faits viennent aussitôt nuancer l'importance de ce facteur familial dans la structuration de leurs réseaux marchands. D'une part, les quelques partenaires familiaux auxquels ils ont fait appel s'avèrent bien insuffisants pour supporter à eux seuls la totalité des affaires que les trois maisons réalisent et pour couvrir les divers espaces commerciaux avec lesquels elles sont en relation. D'autre part, il est particulièrement important de souligner que certains partenaires familiaux potentiellement très utiles – parce qu'implantés sur des places stratégiques comme Gênes ou Londres, et dotés de moyens importants – ne sont pas intégrés aux réseaux pérennes des maisons de Cadix. C'est notamment le cas pour les Fornier qui refusent de commercer avec la majeure partie des compagnies tenues par leurs cousins « André » parce qu'ils les jugent tout simplement incompétents et peu fiables²⁰. La compagnie Jugla Solier présente un autre cas de figure puisque, si elle entretient bien des liens étroits avec la branche marseillaise de la famille, elle est loin de lui réserver l'exclusivité des opérations dans lesquelles elle est engagée dans cette place. Outre les Solier, elle entretient également en effet des contacts avec d'autres maisons de l'élite marseillaise telles que les maisons Rabaud, Roux et Fabre Dragon²¹. La situation est la même pour les Rivet qui entretiennent, en 1806-1807, des liens épistolaires, avec onze compagnies marseillaises alors qu'ils ont eux-mêmes créé sur place une filiale dont ils sont les commanditaires²².
- 24 La famille constitue donc une ressource possible mais ni obligatoire, ni exclusive pour nos trois maisons de Cadix. On peut en dire tout autant pour la diaspora languedocienne, qui joue un rôle certain mais jamais essentiel dans leurs affaires.

Une diaspora languedocienne ?

- 25 Cette question est celle qu'il est le plus difficile de trancher dans la mesure où nous ne possédons pas une connaissance du tissu négociant languedocien suffisante pour identifier parmi les partenaires de nos trois compagnies, quels sont ceux qui sont originaires de la province et avec lesquels les relations pourraient être fondées sur une quelconque solidarité provinciale.

- 26 Il est cependant possible de remarquer, à la suite de Robert Chamboredon, que ces trois firmes n'entretiennent pas de relations privilégiées entre elles à Cadix²³. Ni leurs correspondances commerciales, ni les sources locales ne laissent en effet entrevoir l'existence d'un quelconque « syndicat » ou « lobby » languedocien au sein de la nation française de la ville et elles n'ont, selon toute vraisemblance, développé aucune solidarité particulière entre elles, ni participé à aucune entreprise qui associerait exclusivement les firmes languedociennes de la ville. Lorsqu'elles participent à de telles opérations collectives avec les négociants de la ville – plans de sauvetage de maisons de négoce au bord de la faillite ou création de compagnies d'assurance par actions, par exemple – elles le font toujours sur la base de partenariats nationaux, associant l'ensemble des maisons françaises de la ville, et non provinciaux.

Quid de la banque protestante ?

- 27 En ce qui concerne l'affiliation à des réseaux d'affaires fondés sur une communauté de confession – protestante en l'occurrence – l'enquête est facilitée par l'existence d'un formidable outil recensant la quasi-totalité des firmes protestantes francophones exerçant en Europe à l'époque concernée : l'index onomastique de *La Banque protestante* d'Herbert Lüthy²⁴. Or, la confrontation entre cette formidable base de données sur le négoce protestant européen et les listes de partenaires reconstituées à partir des archives des trois firmes de Cadix, est cette fois-ci très significative : la banque protestante occupe une place de choix dans leur environnement relationnel.
- 28 Un tel constat est unanimement confirmé par les trois cas. Le meilleur exemple est cependant, sans aucun doute possible, fourni par le réseau des partenaires bancaires de la maison Jugla Solier qui comprend, entre autres, les compagnies Loubier Teissier et Duveluz de Londres, Senn Biderman, Rillet et Lavabre Doerner de Paris, Ricard de Gênes et Jossinet Vaque de Lyon²⁵. Pourtant, on ne peut pas non plus faire de la communauté de foi un critère décisif dans la construction de ce réseau bancaire puisqu'on trouve aussi, parmi les principaux partenaires de la maison Jugla Solier, des firmes totalement étrangères à l'internationale huguenote. C'est le cas, non seulement, dans des régions où cette dernière est peu implantée, comme le monde hispanique – où les partenaires, tous catholiques, sont les maisons Dubrocq à Bayonne, Drouillet à Madrid et Boutet à Séville –, mais aussi, dans des régions qui auraient pourtant pu offrir d'excellents partenaires protestants : ainsi, le correspondant privilégié à Lyon est le négociant Claude-Aimé Vincent et, à Marseille, Jacques Jugla maintient des relations étroites avec les Roux, les Fabre et les Dragon, alors même que les maisons protestantes de la place auraient largement été en mesure de satisfaire la totalité de ses besoins.
- 29 On retrouve le même caractère hétéroclite au sein des réseaux bancaires des firmes Fornier et Rivet qui entretiennent comme la maison Jugla Solier des correspondances suivies avec les grandes banques protestantes dans les places du Nord de l'Europe (Londres, Paris, Amsterdam, Hambourg) mais se lient également avec des maisons catholiques comme les Delaville à Nantes, les Magon et les Kerloguen à Saint-Malo ou les Cabanon à Rouen.
- 30 Comme les parents, les réseaux de la banque protestante apparaissent donc comme une ressource disponible, sans être pour autant une contrainte : les maisons languedociennes de Cadix les utilisent pour leurs affaires là où ils sont actifs et puissants mais elles savent aussi se passer de leurs services dans les régions, et les secteurs, où ceux-ci sont peu

présents ou peu performants. C'est là, à peu de chose près, un constat que l'on peut également formuler à propos des réseaux nationaux – français – sur lesquels nos trois maisons adossent leurs activités.

Des réseaux français ?

- 31 C'est le cas des réseaux de la compagnie Rivet qui permet, sur ce point, de tirer les conclusions les plus significatives et de dégager le constat suivant : partout où elle le peut, la maison Rivet semble donner la préférence à des partenaires français ; mais lorsque ceux-ci font défaut, elle s'en passe sans apparente difficulté. Ainsi la carte de ses correspondants révèle sans aucune ambiguïté, que dans les péninsules italienne et ibérique, et, naturellement, en France, les partenaires choisis sont toujours très majoritairement français, ou du moins francophones²⁶. Les rares exceptions, comme Barcelone, ne font en fait que confirmer cette règle puisque, précisément, la capitale catalane est l'une des seules villes espagnoles à ne pas être dotée d'une puissante colonie française²⁷. La compagnie Rivet ne renonce pas pour autant à commercer avec les régions européennes qui sont dépourvues de compatriotes : en Angleterre, en Hollande et en Silésie – où elle réalise des affaires considérables –, elle s'adresse exclusivement à des partenaires autochtones et ne semblent aucunement souffrir de la faiblesse du capitalisme commercial français dans ces régions.
- 32 Peu ou prou, le réseau bancaire de Jacques Jugla, reconstitué à partir du dépouillement des 800 protêts de lettre de change que la firme a fait dresser entre 1785 et 1815, nous livre les mêmes enseignements : les partenaires sont presque toujours français, ou francophones, en France, en Espagne, en Italie et en Suisse et à Londres ; en revanche, c'est parmi les non francophones qu'elle recrute ses partenaires à Lisbonne, Amsterdam et Barcelone²⁸. Le panorama offert par la thèse de Robert Chamboredon confirme cette impression à propos des réseaux d'affaires des Fornier : eux aussi entretiennent des relations étroites avec des négociants germaniques en Silésie et en Saxe, flamands à Amsterdam, britannique et juif à Londres (Barring et Alphonso Eguino) et s'appuient, au contraire, sur des partenaires francophones en Espagne et en Italie (Antoine Revest à Valence, Veuve Arboré à Séville, le Rouergais Vieusseux à Naples, etc.).
- 33 Ainsi, quel que soit le critère retenu ou la maison considérée, on parvient à des résultats similaires : dans tous les cas, nous nous trouvons dans des situations intermédiaires entre les deux modèles de réseaux habituellement décrits par les historiens – le modèle diasporique ou familial, fondé sur l'activation exclusive de liens forts, d'une part, et le modèle libéral, fondé sur le recours à des liens faibles, d'autre part²⁹. Les réseaux sont en effet tous structurés de la même façon : les appartenances identitaires, que l'on peut assimiler à ce que Mark Granovetter appelle des liens forts – la famille, la religion, la patrie – sont toujours sur-représentées dans l'environnement relationnel des trois maisons huguenotes de Cadix, mais les relations avec les membres de ces groupes identitaires ne sont jamais non plus ni systématiques, ni exclusives, ni contraignantes. On peut en conclure que les réseaux marchands ne sont ni totalement étrangers à l'influence de tels critères identitaires, ni totalement déterminés par eux.
- 34 Ce constat amène finalement à s'interroger sur les logiques de structuration et de fonctionnement de ces réseaux. Leur configuration singulière est-elle le fait de la seule contingence ou reflète-t-elle des réalités relationnelles du monde marchand qu'il nous reste à découvrir ? C'est sur cette question que nous terminerons notre étude, en

présentant d'abord quelques hypothèses plausibles, susceptibles d'expliquer ces configurations singulières, puis, les conclusions empiriques dégagées de l'analyse de la correspondance entretenue entre la firme Rivet et ses partenaires germaniques.

Pour une approche dynamique des réseaux

- 35 Pour dépasser les limites des études de réseaux traditionnelles, qui ne permettent pas de rendre compte des configurations singulières que l'on observe dans le monde négociant du XVIII^e siècle – ces configurations ne sont ni totalement diasporiques, ni totalement libérales – les travaux les plus récents ont choisi de s'intéresser non plus seulement à leurs formes structurales et à leurs attributs mais plutôt à leurs aspects dynamiques, leur genèse et leur évolution dans le temps (transmission, consolidation, élargissement, gestion des contentieux). C'est dans cette voie qu'il nous semble donc falloir nous orienter afin de mieux saisir les logiques constitutives des réseaux marchands des trois compagnies languedociennes de Cadix étudiées. D'ailleurs, nous y sommes invités par la maxime suivante de Barthélémy Fornier, le commanditaire nîmois de la maison Fornier de Cadix, jamais avare en conseil et en recommandations pour ses frères installés à Cadix :

« C'est du commencement d'une correspondance et de la manière dont on la suit que dépend la confiance et l'empressement de ceux à qui on s'adresse, plus que des meilleures informations et recommandations qui ne servent qu'à faire écrire la 1^{ère} lettre »³⁰.

- 36 De fait, cette citation met clairement en exergue les deux logiques qui sont à l'œuvre dans la constitution d'un réseau marchand. Il évoque en effet, d'une part, une logique libérale, puisque, au sein d'une relation commerciale, la confiance ne constitue jamais un acquis définitif : un négociant doit faire constamment ses preuves et les relations ne sont jamais acquises et au contraire constamment soumises à un calcul coût/avantage sans cesse renouvelé. Mais, il se réfère aussi, dans la même citation à des logiques plus traditionnelles, diasporiques, comme celles de la recommandation : le calcul et l'appréciation de la fiabilité et du crédit d'un partenaire ne s'exerce en effet pas indistinctement à l'ensemble des acteurs du marché mais seulement à ceux qui ont été pré-sélectionnés, soit qu'ils constituent des partenaires « naturels » (cousins, commanditaires, co-religionnaires), soit qu'ils ont été recommandés. Ce dernier aspect permet donc de mieux comprendre comment des filtres identitaires peuvent interférer entre l'ensemble des acteurs d'une place et ceux avec lesquels les négociants entrent réellement en contact.
- 37 Le négociant exerce donc bien son libre-arbitre dans la constitution de son réseau relationnel mais au sein d'un groupe qui, loin de refléter indistinctement la totalité des acteurs du marché, est en fait déjà prédéterminé en fonction de critères identitaires restrictifs. C'est ce qui explique, par exemple, qu'un négociant français de Cadix choisira en premier lieu son correspondant parmi les négociants qui lui auront été recommandés, lesquels ont plus de chance d'être français qu'allemands. S'il ne trouve pas son partenaire de confiance dans ce cadre, il lui reste alors la possibilité de le rechercher par lui-même, ce qui nous amène à aborder la dernière question demeurée en suspend : comment un négociant faisait-il pour entrer en relation avec des individus qu'il ne connaissait pas lorsqu'il ne bénéficiait, a priori, d'aucune prédisposition, ni recommandation, pour le faire ? C'est la question à laquelle nous nous sommes efforcé de répondre en travaillant

plus précisément sur la correspondance active expédiée par la maison Rivet en 1806 et 1807 à ses partenaires germaniques, avec lesquels elle ne disposait d'aucun lien préétabli.

- 38 Les résultats obtenus du dépouillement de cette cinquantaine de lettres n'apportent cependant pas de réponse définitive à cette question. D'abord, parce que la période, qui correspond à une contraction drastique des affaires dans les deux années qui suivirent la défaite de Trafalgar, se prête mal à une étude des dynamiques d'extension des réseaux ! Ensuite, parce que la nature même des affaires liant les Rivet à leurs partenaires allemands apparaît également peu propice à une telle enquête. En effet, le plus souvent, les Rivet agissent en qualité de commissionnaires des firmes allemandes pour le placement de leurs toiles de Silésie sur le marché de Cadix. La façon dont ils procèdent explique donc qu'ils n'ont pas réellement besoin d'avoir confiance envers leurs partenaires germaniques : ceux-ci leur envoient leurs toiles et, à réception, la maison Rivet leur consent ou pas, des avances sur le produit qu'elle espère pouvoir tirer de leurs ventes mais elle ne se trouve, elle-même, jamais en situation de créditrice vis-à-vis des expéditeurs. La question à laquelle ces correspondances permettent de répondre n'est donc pas tant « sur quoi se fondait la confiance que les Rivet témoignaient envers leurs partenaires allemands » mais plutôt « pourquoi ces firmes allemandes faisaient-elles confiance aux Rivet », puisque ces derniers auraient très bien pu détourner la totalité ou une partie du montant perçu de la vente des toiles ?
- 39 À cette question, trois éléments de réponse peuvent être apportés après un examen attentif du contenu des courriers échangés. D'abord, il est confirmé, au détour d'une lettre, que les relations privilégiées que les Rivet entretiennent avec les Allemands sont considérés par certains comme des relations « contre nature ». En effet, dans un courrier adressé à la maison Hartman d'Hirschberg, les Rivet se défendent auprès de leurs correspondants de la manière suivante : « Permettez-nous de vous assurer que vos intérêts en nos mains sont en aussi grande sûreté qu'entre celles des maisons [...] qui ont le bonheur de pouvoir vous écrire en langue allemande, et de vous inviter à moins écouter nos envieux et jaloux, et à croire fermement que vous n'avez pas à Cadix de correspondants plus dévoués et plus solides que nous »³¹. Il fait donc peu de doute que leur correspondant leur a fait part de certains bruits – dont on devine qu'ils émanent des maisons « qui ont le bonheur de [vous] écrire en langue allemande » de Cadix – mettant en doute la fiabilité de la maison Rivet et, plus fondamentalement encore, leur légitimité à traiter avec les maisons allemandes et à jouir de leur confiance.
- 40 Or, il est évident que les Rivet entretiennent des relations de confiance très solides avec certains de leurs partenaires germaniques, des relations qui vont bien au-delà des seules opérations en commission. Aux côtés des ventes de toile, on trouve en effet, parmi les tâches qui sont déléguées aux Rivet, d'autres opérations qui nécessitent un degré de confiance beaucoup plus élevé – comme les opérations de banque, les affaires d'assurance ou les prises d'intérêts réciproques – et les Rivet reçoivent par ailleurs de nombreuses procurations afin de représenter leurs correspondants allemands dans des contentieux les impliquant à Cadix (litige, faillite etc.). Si elles apparaissent fréquemment dans la correspondance, de telles relations plus poussées n'interviennent cependant vraisemblablement que dans un second temps, après une période durant laquelle seules des opérations nécessitant un moindre degré de confiance ont été réalisées. On en déduit donc que les relations de confiance entre les Rivet et leurs partenaires germaniques se sont construites progressivement au gré des opérations réciproquement satisfaisantes et des décennies. Faute de disposer de registres de correspondances portant sur les périodes

antérieures, on ne peut cependant pas vérifier ce dernier point et mesurer l'ancienneté de chacune des relations étudiées.

- 41 Enfin, le dernier constat tiré de la correspondance nous ramène à la dimension « libérale » de ces relations qui, à tout moment, demeurent extrêmement professionnelles. Personne ne semble en effet jamais perdre de vue son intérêt personnel et considérer que la confiance acquise avec le partenaire puisse justifier, occasionnellement, un quelconque écart. Ainsi lorsque leur plus fidèle partenaire, François Doorman d'Hambourg, entend réduire le montant des commissions qu'il leur accorde, les Rivet protestent énergiquement et se montrent immédiatement prêts à rompre ce type d'affaires avec eux – sans renoncer pour autant aux autres, d'ailleurs ! – : « nous aurons à renoncer au commerce des toiles, au moins par votre entremise, n'étant pas juste qu'il vous donne visiblement quinze, tandis que soumis aux risques des débiteurs, nous faisons à peine cinq : reprenez votre système antérieur pendant lequel nous eûmes toujours à nous féliciter de vos envois »³². On le voit, l'amitié et l'ancienneté de la relation ne pèsent donc pas lourd devant l'appréciation d'un taux profit. Notons d'ailleurs que les Allemands se comportent exactement de la même façon et qu'ils n'hésitent pas à comparer les prestations offertes par leurs différents contacts à Cadix et à recouper les informations que leurs fournissent les uns et les autres. Ainsi, à propos d'un placement dans la dette espagnole qu'ils ont réalisé avec les fonds de l'un de leurs, les Rivet doivent se défendre et justifier les conditions qu'ils ont offertes à leur correspondant : « nous n'avons recouvré dessus aucun intérêt, et il serait plus qu'injuste de continuer à nous les demander ; ... si M. Ruepprecht vous ont payé la moitié des intérêts de votre dépôt à leur direction pour 1806, c'est qu'il existait en *vales* de mai, dont il a été recouvré partie, et si eux ou d'autres ont chargé les droits de vos envois en *vales*, c'est qu'ils les auront payé avant mai 1800 »³³.
- 42 Ces différents exemples nous montrent bien que derrière ce que nous appelons communément une « relation de confiance », il y a en fait des rapports de force fondés, de part et d'autre, sur la collecte d'informations – afin de procéder à d'utiles recoupements – et sur des menaces de sanction ou de représailles – en l'occurrence des menaces de rupture car il n'est jamais question de traîner le correspondant devant des tribunaux, ni même de faire appel à une quelconque procédure d'arbitrage.
- 43 Nous terminerons enfin, en soulignant que si l'on trouve bien différents exemples de recommandations personnelles dans la correspondance que nous avons dépouillée, qui viennent confirmer que la circulation de l'information sur les agents jouait un rôle dans les processus de création et d'extension des réseaux, d'autres mécanismes de promotion de la fiabilité des firmes, non plus fondés sur la réputation ou des recommandations personnelles mais sur des critères plus impersonnels et objectifs, transparaissent également dans la correspondance. Ainsi si les Rivet ont bien été recommandés par un tiers à la maison Schlegel de Gorlitz qui entre en contact avec eux pour placer des toiles à Cadix, c'est bien sur la qualité de leurs prestations qu'ils semblent compter avant toutes choses pour emporter le marché comme en témoigne l'autopromotion à laquelle ils se livrent : « à cet avantage, nous ajouterons celui de faire ici les assurances sur vos adresses et meilleur marché qu'à Hambourg, libre de courtage et de commission, celui non moins précieux d'être garant des débiteurs si vous le souhaitez, vous sera également accordé »³⁴. On retrouve d'ailleurs le même type d'argument, dans un autre courrier, très similaire dans l'esprit, dans lequel ils vantent littéralement leur offre d'assurance en ces termes : « laissez-nous procurer les assurances de vos adresses, à l'épargne de la commission, nous

ajouterons la plus grande modération dans les primes, des signatures solides et l'avantage de répondre de la plus légère avarie »³⁵. Plus que la seule réputation ou le seul crédit dont jouit un nom, c'est donc bien la qualité de la prestation qui est mise en valeur, sa performance intrinsèque.

- 44 On relève enfin le rôle que jouent des procédures qui demeurent méconnues alors qu'elles jouaient un rôle essentiel dans la création d'un climat propice à la délégation de confiance. On pense notamment à la procédure de ducroire qui amenait le commissionnaire à répondre de la solvabilité des acheteurs des biens confiés par son commettant, moyennant le paiement d'une double commission. Une telle procédure permettait donc de se prémunir face au risque de voir son commissionnaire brader ses marchandises au premier venu, afin de s'assurer sa commission, sans se soucier de la solvabilité réelle de l'acheteur. Il en est de même pour une autre procédure, non évoquée dans la présente correspondance mais que nous avons eu l'occasion d'étudier par ailleurs : l'acceptation sur l'honneur des lettres de change demeurée en souffrance. Cette procédure permettait en effet de médiatiser, aussi bien sur la place de paiement que dans l'ensemble de l'internationale de la lettre de change, le crédit de la maison qui acceptait pour l'honneur tout autant que celle pour l'honneur de laquelle l'effet était accepté. Par ce biais là, se construisaient des réputations qui ne reposaient ni sur l'ancienneté de la relation, ni sur une identité commune, mais bien sur un facteur objectif : la capacité à voir son papier accepté sur n'importe quelle place.
- 45 C'est donc sur l'articulation entre ces différents procédés d'établissement de la confiance, plus ou moins personnalisés, plus ou moins formalisés, qu'il semble donc falloir s'interroger dorénavant pour mieux comprendre le fonctionnement des réseaux marchands à l'époque moderne. Dans ce cadre, pourra aussi être analysée l'hypothèse d'une dynamique de décloisonnement et de dépersonnalisation des réseaux marchands qui caractériserait le passage de l'époque moderne à l'époque contemporaine et expliquerait le changement d'échelle que connurent alors les échanges marchands en Europe et dans le Monde.

NOTES

1. Noms donnés aux commerçants espagnols habilités par le Consulado de Cadix : eux seuls avaient le droit de commercer légalement au sein de la Carrera de Indias, le système institutionnel qui réglementait les échanges entre l'Espagne et son empire américain.
2. Didier OZANAM, « La colonie française de Cadix au xviii^e siècle, d'après un document inédit », *Mélanges de la Casa de Velázquez*, Paris, 1968, p. 259-347.
3. Robert CHAMBOREDON, *Fils de soie sur le théâtre des prodiges du commerce. La maison Gilly-Fornier à Cadix au xviii^e siècle (1748-1786)*, thèse doctorale inédite, Université de Toulouse-Le Mirail, 1995 ; Arnaud BARTOLOMEI, *La Bourse et la vie. Destin collectif et trajectoires individuelles des marchands français de Cadix, de l'instauration du comercio libre à la disparition de l'empire espagnol (1778-1824)*, thèse doctorale inédite, Université de Provence, 2007 ; Olivier LE GOUIC, *Lyon et la mer au xviii^e siècle*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2011.

4. Louis DERMIGNY, *Cargaisons indiennes. Solier & Cie (1781-1793)*, Paris, S.E.V.P.E.N., 1959-1960, 2 vol.
5. La compagnie essuie une faillite en 1822 mais la raison sociale Demellet et Chastellain, sous laquelle elle courait, continue d'apparaître dans les guides mercantiles de 1830 et 1835, sans que l'on puisse déterminer s'il s'agissait là d'une simple indication relative aux liquidateurs de la compagnie faillie ou si son activité avait effectivement repris.
6. Robert CHAMBOREDON, *op. cit.*
7. Louis DERMIGNY, *op. cit.*, p. 32.
8. Centre des archives diplomatiques de Nantes, Cadix, registre 251, folio 154, déclaration enregistrée en chancellerie le 02 mai 1821.
9. Son dernier testament octroyé en 1814 est annoté de la date de son décès, qui est intervenu le 23 septembre 1815 (Archivo histórico provincial de Cádiz, section Cadix, registre 3174, folio 1593 [désormais Arch. hist. prov. Cadix, 3174-1593], testament enregistré le 6 octobre 1814).
10. Il se vit confisquer 86 livres, « dont la plupart sont [des] livres de dévotions ». Voir Olivier LE GOUIC, « Le commerce des Français à Cadix vu par les consuls de France (1763-1778) », *Annales de Bretagne*, t. 112, n° 3, 2005, p. 101.
11. Arch. hist. prov. Cadix, Cadix, 4531-445, testament fait en vertu de pouvoir, enregistré le 19 février 1791.
12. Louis DERMIGNY, *op. cit.*; Didier OZANAM, *art. cit.*
13. Robert CHAMBOREDON, *op. cit.*
14. Archives de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille [désormais ACCIM], Fonds Rivet, LIX-58/02, « Bilan des Affaires de D. Rivet et neveux de Cádiz arrêté le 13 mars 1793 ».
15. Robert CHAMBOREDON, *op. cit.*
16. ACCIM, Fonds Rivet, LIX-58.
17. Arnaud BARTOLOMEI, *op. cit.*
18. Robert CHAMBOREDON, *op. cit.*, p. 459 et suivantes.
19. Arnaud BARTOLOMEI, *op. cit.*, p. 48.
20. Robert CHAMBOREDON, *op. cit.*, p. 60.
21. Arnaud BARTOLOMEI, *op. cit.*, p. 717.
22. ACCIM, Fonds Rivet, LIX-58/01, registre de correspondances (1806-1807).
23. Robert CHAMBOREDON, *op. cit.*, p. 230.
24. Herbert LÜTHY, *La banque protestante en France. De la révocation de l'Édit de Nantes à la Révolution*, Paris, S.E.V.P.E.N., 1961, 2 vol.
25. Arnaud BARTOLOMEI, *op. cit.*, p. 717.
26. Arnaud BARTOLOMEI, *op. cit.*, p. 713.
27. Michel ZYLBERBERG, *Une si douce domination. Les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1993, p. 106 et suivantes.
28. Arnaud BARTOLOMEI, *op. cit.*, p. 717.
29. Nous empruntons les expressions « lien fort » et « lien faible » à Mark GRANOVETTER, « La force des liens faibles », dans son ouvrage *Sociologie économique*, Paris, Le Seuil, 2008, p. 45-74 (1^{ère} éd. : 1973). Pour une description des deux approches – diasporique et libérale – privilégiées jusqu'à présent dans l'étude des réseaux marchands en sciences sociales, voir Francesca TRIVELLATO, « Juifs de Livourne, Italiens de Lisbonne, Hindous de Goa. Réseaux marchands et échanges interculturels à l'époque moderne », *Annales HSS*, 2003, n° 3, p. 581-603.
30. Robert CHAMBOREDON, *op. cit.*
31. ACCIM, Fonds Rivet, LIX-58/01, lettre du 23 janvier 1807.
32. ACCIM, Fonds Rivet, LIX-58/01, lettre du 9 septembre 1806.
33. ACCIM, Fonds Rivet, LIX-58/01, lettre du 24 mars 1807.
34. ACCIM, Fonds Rivet, LIX-58/01, lettre du 14 novembre 1806.
35. ACCIM, Fonds Rivet, LIX-58/01, lettre du 19 août 1806.

AUTEUR

ARNAUD BARTOLOMEI

Maître de conférences en histoire moderne, Centre de la Méditerranée Moderne et Contemporaine (CMMC, EA 1193), Université de Nice-Sophia Antipolis, 98, Bd. Edouard-Herriot, B.P. 3209, 06204 Nice cedex 3