



HAL
open science

Les sociétés Chauvet

Boris Deschanel

► **To cite this version:**

Boris Deschanel. Les sociétés Chauvet. Sciences de l'Homme et Société. Ecole nationale des Chartes, 2009. Français. hal-04085571

HAL Id: hal-04085571

<https://enc.hal.science/hal-04085571v1>

Submitted on 29 Apr 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

ÉCOLE NATIONALE DES CHARTES

Boris Deschanel

diplômé de master

LES SOCIÉTÉS CHAUVET

NÉGOCE ET RÉVOLUTIONS ENTRE
MARSEILLE ET LES ANTILLES (1785-
1805)

Thèse
pour le diplôme d'archiviste paléographe

2009

INTRODUCTION.

« Mais l'amour du luxe, la soif de l'or et le désir de briller et de dominer n'étaient pas le partage exclusif de la noblesse. Il y avait, entre elle et la classe immense des hommes laborieux, une autre classe nombreuse de roturiers qui brillait par les richesses, par la politesse des manières, par la finesse de l'esprit, par le babil, par le relâchement des mœurs et par l'irréligion. Celle-ci dédaignait ainsi la masse du peuple, se croyait faite pour la maîtriser, se prétendait la partie saine de la nation, et ajoutait la souplesse et la jalousie aux vices des nobles qu'elle aspirait à remplacer »¹.

À la fin du XVIII^e siècle, deux mouvements révolutionnaires, chacun à leur façon et à leur rythme, contribuèrent à bouleverser le monde qui se développait et prospérait sur les pourtours de l'Atlantique. Une première révolution éclata en France à la fin des années 1780 et s'acheva pendant la décennie suivante ; elle fut suivie d'une seconde, qui débuta cette fois dans les établissements français de Saint-Domingue et qui contribua à transformer durablement le système colonial. Ces deux révolutions majeures bouleversèrent particulièrement l'économie de la France et de ses dépendances d'outre-mer, en recomposant les rapports internationaux d'une part, en favorisant d'autre part de nouvelles formes d'encadrement de la production ou des échanges. Le négoce devint un enjeu important, au centre des rivalités : autour des pratiques négociantes se cristallisent des clivages complexes, soit à l'intérieur du pays, soit entre les puissances européennes et coloniales.

L'histoire des entreprises Chauvet n'est pas dissociable de ce contexte. Dans l'analyse qui va suivre, nous nous sommes principalement appuyés sur les archives de ces sociétés, évoluant entre les Antilles, Marseille et le Dauphiné, de 1785 (date de leur création) à 1805 (jusqu'à leur liquidation finale). Nous aborderons donc le problème révolutionnaire à travers l'évolution d'une maison de commerce, soit sous un angle spécifique.

Les sociétés Chauvet offrent en effet l'exemple d'une entreprise en pleine transition,

¹ BUONARROTI (Philippe), *Conspiration pour l'égalité de Babeuf*, Bruxelles, Librairie romantique, 1828, p. 18.

mue par une forte volonté d'ascension sociale. Chauvet et Lafaye, ses deux fondateurs, ne sont encore que des marchands, désireux de rejoindre le milieu sélectif et fortuné des négociants. Ces commerçants sont issus de notables de province — une pré-bourgeoisie² qui, dans cette région, réserva en général un bon accueil à la Révolution de 1789.

Notre questionnement s'est donc fondé sur trois notions principales : négoce, mobilité sociale et révolutions. Nous nous sommes efforcés de montrer comment ont interagi un certain type d'organisation et de techniques marchandes, une volonté individuelle et familiale de progrès social, et enfin des dynamiques politiques et sociales plus générales.

Il faut ajouter que l'implantation de l'entreprise dans l'espace, de même que l'étendue de son réseau commercial, nous ont permis de nous interroger à la fois sur la révolution française et la révolution haïtienne — en tentant de caractériser précisément la part de chaque processus sur l'évolution des affaires des sociétés Chauvet.

On ne manquera pas de remarquer que ce genre de problématique a été quelque peu délaissé par les historiens ou les penseurs des révolutions de l'époque moderne et contemporaine. Les écrits qui prennent directement ce problème pour objet demeurent relativement rares. Il est vrai que l'histoire économique de l'époque révolutionnaire, au sens large, est elle-même très incomplète. L'historiographie classique, du XIX^e au XX^e siècle, n'a souvent abordé le sujet qu'indirectement. Il existe bien quelques ouvrages de synthèse, mais ils concernent le plus souvent les évolutions conjoncturelles, les débats politiques, les structures économiques et financières. Bref, il est surtout question de l'État, des réglementations, de l'administration et de ses agents. Les commerçants et leurs sociétés sont plus souvent ignorés, à quelques exceptions près³.

Quant aux historiens du négoce, ils se sont davantage attachés à l'étude du XVIII^e siècle, et la Révolution n'est bien souvent que le point d'arrêt de leurs recherches — limite chronologique, et non objet d'analyse à part entière.

Au final, l'histoire des entreprises de négoce à l'époque révolutionnaire n'a donné lieu

2 Nous utilisons cette expression de *pré-bourgeoisie* pour qualifier un ensemble social complexe, constitué des élites économiques, financières ou commerciales du pays, ce qui englobe aussi bien les élites locales (notables) que les élites nationales et internationales (dont les négociants). Le terme nous a semblé préférable à celui de « bourgeoisie », pour désigner la situation qui prévalait encore dans la France moderne, dans la mesure où le concept de bourgeoisie, tel qu'il apparaît au XIX^e siècle, s'en distingue assez nettement. Au début de la Révolution, les négociants appartiennent à une classe sociale dominante, mais il ne concentrent pas entre leurs mains des moyens de production industriels (ni même forcément proto-industriels), et tirent aussi des profits de l'exploitation, directe ou indirecte, de la main d'œuvre servile, dans les colonies américaines.

3 Il arrive qu'un marchand ou un négociant se mêle de politique — mais c'est un cas de figure assez rare. On peut citer le cas de la famille Perier ou bien de Benoît Lacombe, étudié par Joël Cornette.

qu'à un petit nombre de recherches autonomes. Le plus souvent, elle est abordée indirectement, dans des ouvrages généraux, ou bien à travers le prisme de la politique, dans des textes qui tiennent davantage du registre pamphlétaire que du travail scientifique⁴.

Ce dernier point vient d'ailleurs nous rappeler que le négoce n'est pas seulement une activité économique parmi d'autres. Dans le système économique moderne, les négociants constituent encore un groupe social fortement cohérent — et dominant. En théorie, ils sont tout à la fois les garants héroïques de l'ordre social et des égoïstes en puissance ; paradoxalement, leur activité est perçue avec un mélange de défiance et d'admiration. « Si l'esprit de commerce produit naturellement un esprit d'intérêt opposé à la sublimité des vertus morales, il rend aussi un peuple naturellement juste, et en éloigne l'oisiveté et le brigandage »⁵. Le jugement de Montesquieu résume bien les tensions qui apparaissent, dès lors qu'on s'efforce de définir l'activité commerciale.

La révolution française exprime avec force ce rapport ambigu entre le négoce et les autres catégories sociales. Elle est certes portée par des aspirations libérales, mais aussi par des dynamiques foncièrement différentes. La question du contrôle des pratiques marchandes et de la grande propriété par l'activité démocratique se trouve ainsi posée⁶. En ce sens, la relation qui unit le commerce aux révolutions renvoie aussi au problème du rapport entre entreprises et politique — promise à un bel avenir théorique, tout au long du XIX^e et du XX^e siècle.

Dans ce contexte conflictuel, la progression des sociétés Chauvet s'est heurtée à de multiples difficultés. En conséquence, la promotion sociale de la famille Chauvet — et de Jean-Jacques Chauvet lui-même, dirigeant de la maison — a été sérieusement mise en péril. Il nous faudra d'ailleurs déterminer si elle a ou non réussi à surmonter tous ces obstacles.

Nous avons choisi d'analyser l'histoire de la société en trois étapes. Nous avons ainsi défini un cadre chronologique global, à l'intérieur duquel s'effectua une transformation progressive de l'organisation et du statut de l'entreprise. La définition de ces diverses phases résulte d'une analyse articulant les transformations du contexte d'une part (politique, économique), des structures entrepreneuriales d'autre part.

Dans un premier temps, nous avons privilégié l'étude de la société Chauvet et Lafaye

4 Nous avons choisi de porter attention à un certain nombre de ces textes, antérieurs ou postérieurs à la Révolution, précisément afin de mieux comprendre en quoi l'exercice pratique du négoce pouvait donner lieu à une critique politique.

5 MONTESQUIEU, *De l'esprit des lois*, Paris, P. Pourrat, 1831, p. 15-16.

6 Concernant les aspirations d'une partie des révolutionnaires (en l'espèce, les sans-culottes), nous nous reportons en particulier aux travaux d'Albert Soboul.

lors de son installation dans les Antilles (1785-1789), c'est-à-dire dans une phase de constitution, d'ascension et d'accumulation des capitaux financiers ou relationnels.

Puis, nous avons essayé de comprendre les processus révolutionnaires dans leur *intériorité* — en interrogeant non la *portée* des transformations occasionnées, mais plutôt l'enchaînement des étapes révolutionnaires, les interférences entre révolution haïtienne et révolution française, les mécanismes de déstabilisation de l'entreprise, entre 1789 et 1794.

Pour finir, c'est un bilan de la « tourmente révolutionnaire » que nous entendons tirer. Vers 1795-1796, du point de vue des négociants responsables de l'entreprise, la Révolution est achevée. Jusqu'en 1802-1805, c'est une tentative de reconstruction qui se manifeste, après les difficultés éprouvées pendant la Terreur. Cela nous permettra cette fois de saisir les révolutions *de l'extérieur*, en cherchant à caractériser leur impact sur le négoce — c'est-à-dire non en analysant les facteurs organiques du mouvement, mais bien ses *conséquences* à court et moyen terme.

SOURCES ET BIBLIOGRAPHIE.

1) Sources manuscrites.

a) Fonds Chauvet et Lafaye (archives de la Chambre du commerce et de l'industrie de Marseille-Provence).

L'étude qui va suivre s'est principalement concentrée sur le fonds Chauvet et Lafaye, acquis il y a quelques années par le service d'archives de la Chambre du commerce et de l'industrie de Marseille-Provence. Ce fonds rassemble des documents qui émanent de plusieurs sociétés de commerce successives, toutes dirigées par Jean-Jacques Chauvet (et ses associés). Seul un très petit nombre de documents extérieurs ont trait à l'histoire de la société. Cette situation, allée au statut relativement modeste de l'entreprise, explique qu'elle soit passée relativement inaperçue aux yeux des historiens — en dehors d'allusions éparses.

Le fonds Chauvet et Lafaye est particulièrement riche au niveau de la correspondance passive (6 500 copies de lettres, conservées dans 6 registres différents). En revanche, la correspondance passive a disparu, tandis que la comptabilité comporte des lacunes notoires, en particulier pour ce qui concerne l'époque révolutionnaire.

Archives épistolaires.

<i>Cote</i>	<i>Description</i>	<i>Dates</i>
L IX-62/07	Copie de la correspondance active de la société Chauvet et Lafaye	1785-1787
L IX-62/08	Copie de la correspondance active de la société Chauvet et Lafaye et de la société Chauvet et C ^{ie}	1788-1791
L IX-62/09	Copie de la correspondance active de la société Chauvet et C ^{ie}	1791-1793
LIX-62/10	Copie de la correspondance active de la société Chauvet et C ^{ie}	1793-1794
LIX-62/11	Copie de la correspondance active de la société Chauvet et C ^{ie}	1796-1799
LIX-62/12	Copie de la correspondance active de la société Chauvet et C ^{ie} et de la société Chauvet Tivollier et C ^{ie}	1799-1802

Archives comptables.

<i>Cote</i>	<i>Description</i>	<i>Dates</i>
L IX-62/01	Journal d'achats	1785-1787
L IX-62/02	Grand livre de comptes	1799-1803
L IX-62/03	Grand livre de comptes	1785-1788
LIX-62/04	Journal de caisse	1788-1798
LIX-62/05	Journal de caisse	1799-1802
LIX-62/06	Journal de caisse. Liquidation de la société.	1799-1805

b) Fonds annexes.

Nos investigations dans des fonds annexes ont eu pour objets principaux la collecte de renseignements biographiques, la recherche de renseignements sur les contrats de société, de précisions concernant la période 1794-1796, et d'informations liées à la liquidation de l'entreprise.

Nous avons principalement eu recours aux fonds conservés par les A. D. des Bouches-du-Rhône, des Hautes-Alpes et de l'Isère. Les archives paroissiales et communales (de Ribiers, la Faurie et Orpierre), nous ont fourni de trop rares renseignements sur la famille Chauvet, mais rien pour ce qui regarde la famille Lafaye. Les archives notariales ont permis des avancées notables, grâce à la découverte d'un contrat de mariage et de documents liés à la succession Chauvet. En revanche, les contrats de société n'ont pas été retrouvés ; nous pensons que la plupart furent passés sous seing privé. Enfin, nous avons eu recours à la série L (archives révolutionnaires), et plus particulièrement aux documents fiscaux dans le département des Hautes-Alpes, qui nous ont éclairé en partie sur la période 1795-1796. Les archives relatives aux émigrés (séries L et Q) n'ont été en revanche que d'un mince intérêt.

Nous avons volontairement laissé de côté certains fonds de négociants liés aux Chauvet et conservés dans d'autres centres d'archive (A. D. de la Gironde, du Rhône, etc.), par manque de temps — ce d'autant que ces fonds semblent d'un intérêt très inégal, au regard de notre objet d'étude. Les archives de la famille Perier (A. D. de l'Isère) font exception, mais seule une infime partie du fonds a été effectivement consultée (quelques lettres de la correspondance active ou passive seulement).

Archives départementales. des Hautes-Alpes.

Sous-série I E. Archives de notaires.

<i>Cote</i>	<i>Description</i>	<i>Dates</i>
1 E 7644	Archives notariales : Morgan (Jean-Antoine), Saint-André-en-Bochaîne.	1799-1809

Série L. Période révolutionnaire.

<i>Cote</i>	<i>Description</i>	<i>Dates</i>
L 57	Décisions et ordonnances du directoire du département des Hautes-Alpes.	1793-1794
L 58	Décisions et ordonnances du directoire du département des Hautes-Alpes.	1793-1794
L 257	Prêtres réfractaires.	1792-1796
L 356	Recensement de la population des Hautes-Alpes. Commune de Ribiers.	1795-1796
L 357	Recensement de la population des Hautes-Alpes. Commune de Saint-André-en-Bochaîne.	1795-1796
L 527	Rôles pour l'établissement de l'emprunt forcé à 600 millions. Communes de Ribiers et de la Faurie.	1795-1796
L 1388	Don gratuit. Communes de Ribiers et de la Faurie.	1790

Sous-série I Q 1. Fonds nationalisés à la Révolution.

<i>Cote</i>	<i>Description</i>	<i>Dates</i>
I Q 1212	Liste des émigrés des Hautes-Alpes.	1792-1794

Archives départementales des Bouches-du-Rhône.

Sous-série 366 E. Archives de notaires.

<i>Cote</i>	<i>Description</i>	<i>Dates</i>
366 E 263	Archives notariales : Dageville (Gabriel François), Marseille.	1787-1808

Série I Q. Domaines nationaux.

<i>Cote</i>	<i>Description</i>	<i>Dates</i>
I Q 556	Liquidation des maisons de commerce dont les chefs sont émigrés.	1793-1795
I Q 557	Liquidation des maisons de commerce dont les chefs sont émigrés.	1780-1795

Archives départementales de l'Isère.

Sous-série 2 E. Archives de familles (XII^e-XIX^e siècles).

<i>Cote</i>	<i>Description</i>	<i>Dates</i>
2 E 1109 ^{bis}	Correspondance de la famille Perier.	1802

Sous-série 3 E. Archives de notaires. 3 E 3910.

<i>Cote</i>	<i>Description</i>	<i>Dates</i>
3 E 3910	Archives notariales : Allégret (Claude-Louis), Voiron.	1802

Série L. Période révolutionnaire.

<i>Cote</i>	<i>Description</i>	<i>Dates</i>
L 247	Décisions et ordonnances du directoire du département de l'Isère.	1796

Archives nationales

Sous-série D III. Correspondance du comité avec les autorités judiciaires, administratives et les particuliers.

<i>Cote</i>	<i>Description</i>	<i>Dates</i>
D III 31 (dossier 2)	Dossier personnel de Jean-Jacques Chauvet.	1796

2) Sources imprimées.

Les sources imprimées regroupent principalement des traités commerciaux, des éditions de correspondances marchandes et des textes polémiques ou politiques de l'époque révolutionnaire. Nous avons rassemblé dans cette catégorie les seuls textes antérieurs à 1815, bien que cette césure soit parfois quelque peu artificielle (certains documents datés du XIX^e siècle se rattachent par exemple au genre du pamphlet révolutionnaire ou contre-révolutionnaire, mais avec un décalage chronologique, qui les éloigne des perceptions ou des enjeux immédiats).

AMORUSO (Gilio de), *Le lettere di Gilio de Amoruso, mercante marchigiano del primo Quattrocento*, éd. Andrea Bocchi, Tübingen, M. Niemeyer, 1991.

BERENGO (Andrea), *Lettres d'un marchand vénitien*, éd. Ugo Tucci, Paris, SEVPEN, 1957.

BLÉVILLE (Thomas de), *Le banquier et négociant universel ou traité général des changes étrangers et des arbitrages*, Paris, 1740.

CANTILLON (Richard), *Essai sur la nature du commerce en général*, Paris, Institut national d'études démographiques, 1997.

PAIGE (John), *The Letters of John Paige, London Merchant (1648-1658)*, éd. George F. Steckley, Londres, London Record Society, 1984.

PAMPHILE DE LACROIX (François-Joseph), *La Révolution de Haïti*, éd. Pierre Pluchon, Paris, Karthala, 1995.

PRUDHOMME (Louis-Marie), *Histoire générale et impartiale des erreurs, des fautes et des crimes commis pendant la Révolution française*, Paris, 1797.

RAYNAL (Guillaume-Thomas), *Histoire philosophique et politique des établissements et du commerce des Européens dans les deux Indes*, Genève, Pellet, 1780.

ROGUE, *Jurisprudence consulaire et instruction des négociants*, Angers, J. Jahyer, 1774.

SAINT-JUST, *Œuvres complètes*, Paris, Gallimard, 2004.

SMITH (Adam), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, éd. Daniel Diatkine, trad. Germain Garnier, Paris, Flammarion, 1991 (2 vol.).

3) Bibliographie.

La bibliographie suivante présente l'ensemble des publications postérieures à 1815, utilisées en partie ou en intégralité au cours de nos recherches. Ces ouvrages regroupent un grand nombre d'études consacrées exclusivement au négoce par des historiens : il s'agit en général de l'histoire d'entreprises, de monographies sur les milieux d'affaires d'une région, d'analyses relatives aux techniques et organisations marchandes.

Nous nous sommes également penché sur l'historiographie révolutionnaire proprement dite. Les ouvrages spécialement consacrés aux rapports entre négoce et révolution(s) sont rares, comme nous l'avons signalé en introduction. Quelques synthèses d'histoire économique existent, mais elles demeurent encore trop peu nombreuses.

Il a enfin été nécessaire de réfléchir à la place réservée au négoce et au commerce dans les ouvrages classiques de l'historiographie révolutionnaire. Il nous a paru judicieux d'allier ainsi des ouvrages spécialisés à des publications beaucoup plus générales, afin de situer notre propre sujet à l'intérieur de problématiques globales.

Enfin, nous nous sommes intéressés à quelques textes moins scientifiques que politiques ou polémiques, ce qui nous a permis de mieux appréhender les enjeux idéologiques qui traversent l'histoire et la théorisation des activités des négociants. Ces derniers ouvrages, bien que postérieurs à la Révolution, peuvent être rapprochés de certaines sources imprimées antérieures à 1815, comme indiqué précédemment.

A Turbulent Time: The French Revolution and the Greater Caribbean, dir. David B. Gaspar et David P. Geggus, Bloomington, Indiana University Press, 1997.

AFTALION (Florin), *L'économie de la Révolution française*, Paris, Hachette, 1987.

Aires et structures du commerce français au XVIII^e siècle, dir. Pierre Léon, Lyon, Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise, 1973.

Antilles 1789, la Révolution aux Caraïbes, dir. Liliane Chauleau, Paris, Nathan, 1989.

ANTONETTI (Guy), *Greffulhe-Monts et Cie : une maison de banque à Paris au XVIII^e siècle*, Paris, éd. Cujas, 1963.

ARMITAGE (David), *Greater Britain (1516-1776): Essay in Atlantic History*, Aldershot, Burlington, 2004.

Atlantic Port Cities: Economy, Culture, and Society in the Atlantic World (1650-1850), dir. Franklin W. Knight, Peggy K. Liss, Knoxville, University of Tennessee Press, 1991.

BADRÉ (Bertrand) et COLOMBET (Philippe), *Entreprises en révolution*, Paris, éd. Jean-Claude Lattès, 1990.

BAILYN (Bernard), *Atlantic History: concept and Contours*, Cambridge, Harvard University Press, 2005.

BARRAL (Pierre), *Les Perier dans l'Isère au XIX^e siècle, d'après leur correspondance familiale*, Paris, PUF, 1964.

BARTOLOMEI (Arnaud), *La Bourse et la vie : destin collectif et trajectoires individuelles des marchands français de Cadix, de l'instauration du comercio libre à la chute de l'empire espagnol (1778-1824)*, th. de doct., dir. Gérard Chastagnaret, Aix-Marseille I, 2007.

BARTOLOMEI (Arnaud), « Le marchand étranger face à la crise : départ ou intégration ? Le cas de la colonie française de Cadix aux périodes révolutionnaires et impériale », dans *Commerce, voyage et expérience religieuse (XVI^e-XVIII^e siècles*, Albrecht Burkardt (dir.), Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2007.

BEAUBRUN (Ardouin), *Études sur l'histoire d'Haïti*, Paris, Dezobry et E. Magedeleine, 1853.

BENOIT (Benoît), SAUSSAC (Roland), *Guide historique de la Révolution à Lyon*, Lyon, éd. de Trévoux, 1988.

BENOT (Yves), *La Révolution française et la fin des colonies (1789-1794)*, Paris, La Découverte, 1987.

BERGERON (Louis), *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, Paris, Champion, 1975.

- BIJSTERVELD (Arnould-Jan), MANDEMAKERS (Kees), « La prosopographie et les échantillons aléatoires : le cas des curés en Brabant du nord de 1400 à 1570 », dans *Histoire et mesure*, 1994, vol. 9, n° 1, p. 51-65.
- BLACKBORN (Robin), *The Overthrow of Colonial Slavery*, Londres, Verso, 1988.
- BORNAREL (Félix), *Cambon et la Révolution française*, Paris, F. Alcan, 1905.
- BOSHER (John), *French Finances (1770-1795): From Business to Bureaucracy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1970.
- BOUCHARY (Jean), *Les compagnies financières à Paris à la fin du XVIII^e siècle*, Paris, M. Rivière, 1940-1942 (3 vol.).
- BOUCHARY (Jean), *Le marché des changes de Paris à la fin du XVIII^e siècle (1778-1800)*, Paris, P. Hartmann, 1937.
- BOUDIN (Amédée), *Histoire de Marseille*, Marseille, A. Terris, 1852.
- BOURDIEU (Pierre), *Les structures sociales de l'économie*, Paris, Seuil, 2000.
- BOURDIEU (Pierre), « Le champ économique », dans *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 119, septembre 1997.
- Bourgeoisie de province et Révolution : colloque de Vizille, 1984*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1987.
- BRAUDEL (Fernand), *La dynamique du capitalisme*, Paris, Flammarion, 1988.
- BRUGUIÈRE (Michel), *Gestionnaires et profiteurs de la Révolution : l'administration des finances françaises de Louis XVI à Bonaparte*, Paris, Orban, 1986.
- BUCHEZ (Philippe-Joseph-Benjamin), ROUX-LAVERGNE (Pierre-Célestin), *Histoire parlementaire de la Révolution française*, Paris, Paulin, 1834-1838 (40 t.).
- BUTEL (Paul), *Histoire des Antilles françaises*, Paris, Perrin, 2002.
- BUTEL (Paul), *Les Négociants bordelais, l'Europe et les Iles au XVIII^e siècle*, Paris, Aubier-Montaigne, 1982.
- CANNY (Nicholas), *Kingdom and Colony: Ireland in the Atlantic World (1560-1800)*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1988.
- CARRIÈRE (Charles), *Négociants marseillais au XVIII^e siècle : contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, Institut historique de Provence, 1972.
- CARRIÈRE (Charles), COURDURIÉ (Marcel), GUTSATZ (Michel), SQUARZONI (René), *Banque et*

capitalisme commercial. La lettre de change au XVIII^e siècle, Marseille, Institut historique de Provence, 1976.

CASSON (Mark), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford, Robertson, 1982.

CAUNA (Jacques de), *Au temps des isles à sucre. Histoire d'une plantation de Saint-Domingue au XVIII^e siècle*, Paris, Éd. Karthala, 1987.

CAVIGNAC (Jean), *Jean Pellet, commerçant de gros, 1694-1772*, Paris, SEVPEN, 1967.

CHAMBOREDON (Robert), *Fils de soie sur le théâtre des prodiges du commerce La maison Gilly-Fornier à Cadix au XVIII^e siècle (1748-1786)*, th. de doct., dir. Bartolomé Bennassar, Toulouse-Le Mirail, 1995, 3 vol..

CHAMBOREDON (Robert), « Gérer à distance un maison de commerce au XVIII^e siècle : utopie et réalité », dans *Bulletin du Centre d'Histoire moderne et contemporaine de l'Europe méditerranéenne et de ses périphéries*, Montpellier, 2002, n° 9.

CHAMPDOR (Albert), *Lyon pendant la Révolution*, Lyon, A. Guillot, 1983.

CHARBONNEL (Nicole), *Commerce et course sous la Révolution et le Consulat à la Rochelle : autour de deux armateurs, les frères Thomas et Pierre-Antoine Chegaray*, Paris, P. U. F., 1977.

CHASSAGNE (Serge), *La manufacture de toiles imprimées à Tournemire les Angers (1750-1820) : étude d'une entreprise et d'une industrie au XVIII^e siècle*, Paris, 1971.

CHAUSSINAND-NOGARET (Guy), *Gens de finance au XVIII^e siècle*, Paris, Bordas, 1972.

Cities and Merchants: French and Irish Perspectives on Urban Development (1500-1908), dir. Paul Butel, Louis-Marie Cullen, Dublin, 1986.

CLINQUART (Jean), *L'administration des douanes en France sous la Révolution*, Neuilly-sur-Seine, C. Descamps, 1989.

CORNETTE (Joël), *Un révolutionnaire ordinaire. Benoît Lacombe, négociant. 1759-1819*, Mâcon, Champ Vallon, 1986.

COURDURIÉ (Marcel) et REBUFFAT (Ferréol), *Marseille et le négoce monétaire international (1785-1790)*, Marseille, Chambre de commerce et d'industrie (impr. Robert), 1966.

CROWHURST (Patrick), *The French War on Trade: Privateering 1793-1815*, Londres, Scolar Press, 1989.

CURTIN (Philip D.), *The Rise and Fall of the Plantation Complex: Essays in Atlantic History*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

Cultures et formations négociantes dans l'Europe moderne, dir. Franco Angiolini et Daniel Roche, Paris, éd. de l'EHESS, 1995.

DARDEL (Pierre), *Commerce, industrie et navigation à Rouen et au Havre au XVIII^e siècle, rivalité croissante entre ces deux ports : la conjoncture*, Rouen, Société libre d'émulation de la Seine-Maritime, 1966.

DARDEL (Pierre), *Navires et marchandises dans les ports de Rouen et du Havre au XVIII^e siècle*, Paris, EHESS, 1988.

DAUDIN (Guillaume), « Profitability of Slave and Long-Distance Trading in Context: The Case of Eighteenth-Century France », dans *The Journal of Economic History*, 2004, vol. 64, p. 144.

De la Révolution française aux révolutions créoles et nègres, dir. Michel Martin et Alain Yacou, Paris, éd. caribéennes, 1989.

DEBIEN (Gabriel), *Les colons de Saint-Domingue et la Révolution : essai sur le club Massiac (août 1789-août 1792)*, Paris, A. Collin, 1958.

DEBIEN (Gabriel), *Les colons des Antilles et la contre-révolution (1791-1793)*, s. l., n. d..

DEBIEN (Gabriel), LE GARDEUR (René), *Les Colons de Saint-Domingue réfugiés à la Louisiane (1792-1804)*, Paris, Revue de la Louisiane, 1981-1982.

DEBIEN (Gabriel), DERMIGNY (Louis), *La Révolution aux Antilles : marins et colons, marchands et petits blancs (août 1790-août 1792)*, s. l., 1955.

DEGOS (Jean-Guy), *Histoire de la comptabilité*, Paris, PUF, 1998

DEJOINT (Georges), *La politique économique du Directoire*, Paris, M. Rivières, 1952.

DEMEULENÈRE (Pierre), *Homo œconicus : enquête sur la constitution d'un paradigme*, Paris, PUF, 1996.

DERMIGNY (Louis), *Cargaisons indiennes : Solier et C^{ie} (1781-1793)*, Paris, SEVPEN, 1960 (2 vol.).

DESSALLES (Adrien), *Histoire générale des Antilles*, Paris, 1847-1848.

DEVEAU (Jean-Michel), *Le Commerce rochelais face à la Révolution*, Niort, impr. Imbert-Nicolas, 1989.

DUBOIS (Laurent), *Avengers of the New World: The Story of the Haitian Revolution*, Cambridge, Harvard University Press, 2004.

Écrire, compter, mesurer : Vers une histoire des rationalités pratiques, dir. Natacha Coquery, François Menant, Florence Weber, Paris, éd. rue d'Ulm, 2006.

ELTIS (David), *Economic Growth and the Ending of the Transatlantic Slave Trade*, New York, Oxford University Press, 1987.

ESCALLIER (Emile), *La démission du curé de Ribiers en 1793*, Gap, Société d'études des Hautes-Alpes, 1969.

FAVIER (René), « Négoce, impôts et fourniture aux armées. Pierre-Daniel Pinet, manieur d'argent à Gap à la fin du XVIIIe siècle », dans *Bulletin du Centre d'Histoire moderne et contemporaine de l'Europe Méditerranéenne et de ses Périphéries*, Montpellier, n° 8 (« L'argent dans la ville : France, Espagne, Italie XVIIe-XVIIIe siècles »), 2002.

FAVRE (Marcel), « Le début de la révolte de Saint-Domingue dans la plaine du Cap vécu par Louis de Calbiac », dans *Généalogie et histoire de la Caraïbe*, n° 48, avril 1993

FERTÉ (Patrick), « Géographie du recrutement du collège de Sorèze (1767-1790) : un rayonnement colonial et international », dans *Sorèze, l'intelligence et la mémoire d'un lieu*, actes du colloque du 26 et 27 octobre 2000, éd. Marie-Odile Munier, Toulouse, PUSS, 2001.

FICK (Carolyn), *The Making of the Haitian Revolution*, Knoxville, University of Tennessee Press, 1990.

FOUQUE D'ARLES (Claude), *Histoire raisonnée du commerce de Marseille*, Paris, Roret, 1843.

FURET (François), *Penser la Révolution française*, Paris, Gallimard, 1978.

FURET (François), RICHET (Denis), *La Révolution française*, Paris, Hachette, 1963.

GARDEN (Maurice), *Lyon et les Lyonnais au XVIII^e siècle*, Paris, Les Belles Lettres, 1970.

GASCON (Richard), *Grand commerce et vie urbaine au XVI^e siècle, Lyon et ses marchands*, Paris-La Haye, éd. de l'EHESS, 1971, 2 vol..

GEGGUS (David P.), *The Impact of the Haitian Revolution in the Atlantic World*, Columbia, University of South Carolina Press, 2001.

GEGGUS (David P.), *Slavery, War and Revolution: The British Occupation of Saint-Domingue (1793-1798)*, New York, Oxford University Press, 1982.

GEGGUS (David P.), « Slave Society in the Sugar Plantation Zones of Saint-Domingue and the Revolution of 1791-1793 », dans *Slavery and Abolition*, Londres, 1999.

GILLE (Bertrand), *Recherche sur la formation de la grande entreprise capitaliste (1815-1848)*, Paris, SEVPEN, 1959.

GODECHOT (Jacques), « La France et les problèmes de l'Atlantique à la veille de la Révolution », dans *Revue du Nord*, 1954, vol. 36, n° 142, p. 231-244.

GODECHOT (Jacques), « Les Relations économiques entre la France et les États-Unis de 1778 à 1789 », dans *French Historical Studies*, 1958.

- GOGLIO-PRIMARD (Karine), *L'entrepreneur français : modèle pour le XXIe siècle*, Paris, Harmatan, 2007.
- GRANOVETTER (Mark), *Le marché autrement : les réseaux dans l'économie*, Paris, Desclée et Brouwer, 2000.
- GREER (Donald), *The Incidence of the Emigration During the French Revolution*, Cambridge, Harvard University Press, 1951.
- GRENIER (Jean-Yves), *L'économie d'Ancien Régime : un monde de l'échange et de l'incertitude*, Paris, Albin Michel, 1996.
- GUILHAUMOU (Jacques), *Marseille républicaine (1791-1795)*, Paris, Presses de la fondation nationale des Sciences politiques, 1992.
- GUÉRIN (Daniel), *Les luttes de classe sous la Première république : bourgeois et « bras-nus »*, Paris, Gallimard, 1946.
- HAMILTON (Earl J.), *War and Prices in Spain (1651-1800)*, Cambridge, Harvard University Press, 1947.
- HANCOCK (David), *Citizens of the World: London Merchants and the Integration of the British Atlantic Community, 1735-1785*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995.
- HARRIS (Seymour E.), *The Assignats*, Cambridge, Harvard University Press, Cambridge, 1930.
- HINCKER (François), *La Révolution française et l'économie. Décollage ou catastrophe ?*, Paris, Nathan, 1989.
- HIRSCH (Jean-Pierre), *Les deux rêves du commerce : entreprise et institution dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, EHESS, 1991.
- HIRSCH (Jean-Pierre), « Revolutionary France, Cradle of Free Enterprise », dans *The American Historical Review*, Washington, vol. 94, n° 5, 1929.
- Histoire du commerce de Marseille*, dir. Georges Rambert, Paris, Plon, 1954-1966, vol. 4, 6 et 7.
- Histoire économique et sociale de la France*, dir. Fernand Braudel et Ernest Labrousse, Paris, PUF, 1970-1976, t. II et III.
- IMBERT (Jean), *Histoire de Serres et des Serrois*, La Tronche-Montfleury, éd. des Cahiers de l'Alpe, 1966.
- JAURÈS (Jean), *Histoire socialiste de la Révolution française*, Paris, Éd. sociales, 1983-1989.
- KNIGHT (Franklin W.), « The Haitian Revolution », dans *American Historical Review*, Washington, 2000, vol. 105, n° 1, p. 103-115.

LABROUSSE (Ernest), *La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution*, Paris, PUF, 1944.

LAMBERT-DANSETTE (Jean), *Histoire de l'entreprise et des chefs d'entreprise en France*, Paris, Hachette, 1991-2000 (4 t.).

LAVAL (Christian), *L'homme économique : essai sur les racines du néolibéralisme*, Paris, Gallimard, 2007.

Le café avant l'ère des plantations coloniales : espaces et réseaux (XVe-XVIIIe siècles), dir. Michel Tuchscherer, Paris, Institut français d'archéologie orientale, 2001.

Le tournant de l'an III : réaction et terreur blanche dans la France révolutionnaire, dir. Michel Vovelle, Paris, éd. Du CTHS, 1997.

LEHIDEUX-VERNIMMEN (Virginie), *Les André, une famille de négociants réformés à Nîmes au XVIII^e siècle*, Nîmes, C. Lacour, 1992.

LÉON (Pierre), *La naissance de la grande industrie en Dauphiné (fin du XVII^e siècle – 1869)*, Paris, PUF, 1954, 2 vol..

Les débuts de la Révolution française en Dauphiné (1788-1791), Vital Chomel (dir.), Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1988.

Les Hautes-Alpes et la Révolution française : actes des journées d'études de Gap (15-16 septembre 1989), dir. Pierre-Yves Playoust et Arlette Playoust, Gap, Société d'histoire des Hautes-Alpes, 1989.

LÉVY (Claude-Frédéric), *Capitalistes et pouvoir au siècle des Lumières*, Paris-La Haye, 1969.

LÉVY-BRUHL (Henri), *Histoire juridique des sociétés de commerce en France au XVII^e et XVIII^e siècles*, Paris, Domat-Monchrestien F. Loviton, 1938.

LOURDE (Charles Antoine), *Histoire de la Révolution à Marseille et en Provence depuis 1789 jusqu'au Consulat*, Marseille, Senès, 1838.

LÜTHY (Herbert), *La banque protestante en France de la Révocation de l'Édit de Nantes à la Révolution*, Paris, SEVPEN, 1959.

MANGER (Johannes Bernardus), *Recherches sur les relations économiques entre la France et la Hollande pendant la Révolution française (1785-1795)*, Besançon, Jacques et Demontrond, 1923.

Marseille en révolution : exposition Marseille, centre de la Veille Charité (18 février-14 mai 1989), Marseille, éd. Rivage, 1989.

MARZAGALLI (Silvia), *Les Boulevards de la fraude, le négoce maritime et le Blocus Continental*

(1806-1813) : *Bordeaux, Hambourg, Livourne*, Presses du Septentrion, Villeneuve-d'Ascq, 1999.

MARZAGALLI (Silvia), *Stratégies marchandes et organisation du monde du négoce en Europe et aux Amériques (fin XVII^e-début XVIII^e siècle)*, s. l., s. n., 2004.

MASSON (Paul), *Histoire du commerce français dans le Levant au XVIII^e siècle*, Paris, Hachette, 1911.

MASSON (Paul), *Marseille depuis 1789*, E. de Boccard, Paris, 1916-1918, 2 vol..

MASSON (Paul), *Marseille et la colonisation française : essai d'histoire coloniale*, Marseille, Barlatier, 1906.

MASSON (Paul), *La Provence au XVIII^e siècle*, Paris, Hachette, 1936.

MATHIEZ (Albert), *La Révolution française*, Paris, Denoël, 1985.

MATHIEZ (Albert), *La vie chère et le mouvement social sous la Terreur*, Paris, Payot, 1973.

MAUREL (Blanche), *Saint-Domingue et la Révolution française : les représentants des colons en France de 1789 à 1795*, Paris, PUF, 1948.

MAUREL (Christian), « Structures familiales et solidarités lignagères à Marseille au XV^e siècle : autour de l'ascension sociale des Forbin », dans *Annales ESC*, 1986, vol. 41, n° 3, p. 657-681

MEYER (Jean), *L'armement nantais dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle*, SEVPEN, Paris, 1969.

L'insurrection des esclaves de Saint-Domingue (22-23 août 1791), dir. Laënnec Hurbon, Paris, Karthala, 2005

MOLHO (Anthony), Ramada Curto (Diego), « Les réseaux marchands à l'époque moderne », dans *Annales HSS*, 3004, n° 3, p. 569-579.

MOTT (Luis), « A revolução dos negros do Haiti e o Brasil », dans *Mensario do Arquivo Nacional*, Rio de Janeiro, 1982, n° 13.

Négoce, ports et océans (XVI^e-XX^e siècle), dir. Hubert Bonon et Silvia Marzagalli, Bordeaux, Presses universitaires de Bordeaux, , 2000.

NICOLAS (Jean), *La Révolution française dans les Alpes. Dauphiné et Savoie (1789-1799)*, Toulouse, éd. Privat, 1989.

NIERDERGANG (Marcel), *La Révolution à Saint-Domingue*, Paris, Plon, 1966.

Nouvelle histoire de Nîmes, dir. Roland Andréani, Toulouse, Privat, 2005, 319 p.

OTT (Thomas O.), *The Haitian Revolution (1789-1804)*, Knoxville, University of Tennessee Press, 1973.

LOUDIN-BASTIDE (Caroline), *Travail, capitalisme et société esclavagiste : Guadeloupe, Martinique (XVII^e-XIX^e siècles)*, La Découverte, Paris, 2005.

Palluel-Guillard (André), *L'Aigle et la croix : Genève et la Savoie (1798-1815)*, Yens-sur-Morges, Cabédita, 1999.

PALMER (Robert R.), *The Age of the Democratic Revolution: A Political History of Europe and America (1760-1800)*, Princeton, Princeton University Press, 1959-1964.

PERSOZ (Jean), *Traité théorique et pratique de l'impression des tissus*, Paris, V. Masson, 1846 (2 vol.).

PÉTRÉ-GRENOUILLEAU (Olivier), *Les négoce maritimes français (XVII^e-XX^e siècles)*, Paris, Belin, 1997.

PFISTER-LANGANAY (Christian), *Ports, navires et négociants à Dunkerque (1662-1792)*, Dunkerque, C. Pfister, 1985.

PIQUET (Jean-Daniel), *L'émancipation des Noirs dans la Révolution française (1789-1795)*, Paris, Karthala, 2002.

PILOT DE THOREY (Jean-Joseph-Antoine), *Les Dauphinois à Saint-Domingue*, Grenoble, impr. de Maisonville et fils, 1868.

PLAYOUST (Arlette), *Les Hautes-Alpes en Révolution (1789-1799)*, Gap, Archives départementales des Hautes-Alpes – Comité du Bicentenaire, 1990.

PLUCHON (Pierre), *Haïti au XVIII^e siècle, Richesse et esclavage dans une colonie française*, Paris, Karthala, 1993.

L'homme et la société, Paris, L'Harmattan, n° 156-157 (« Pour une économie politique de la richesse »), 2005.

REGOUDY (Véronique), *Le commerce havrais avec les Antilles à la fin de l'Ancien Régime et sous la Révolution française*, mémoire de maîtrise (université Paris I), 1983.

RÉMOND (André), *Etude sur la circulation marchande en France aux XVIII^e et XIX^e siècles*, Paris, M. Rivière, 1956.

Revue économique, Paris, Presses de Sciences Po, vol. 40, n° 6, 1989 (« Révolution de 1789 : guerres et croissance économique »).

Rives nord-méditerranéennes, Aix-en-Provence, Groupement scientifique cultures et civilisations méridionales, 2007, n° 27 (« Moyens supports et usages de l'information marchande à l'époque moderne »).

ROBIN (Florent), *Les représentants en mission dans l'Isère : chronique d'une Terreur douce (1793-1795)*.

ROCHAS (Adolphe), *Biographie du Dauphiné*, Paris, Charavay, 1856-1860. 2 vol..

ROMAN (Joseph), *Histoire de Ribiers*, Gap, J.-C. Richaud, 1892.

ROSEVEARE (Henry), *Markets and Merchants of the Late Seventeenth Century. The Marescoe-David (1668-1680)*, Oxford, Oxford University Press, 1987.

RUBY (MARCEL), *Lyon et la Révolution : communications, économie, société*, Lyon, Centre régional de recherche et de documentation pédagogique, 1974.

SCHULTE (Margrit), WOGELE (Jörg), *Spinning the Commercial Web: International Trade, Merchants and Commercial Cities (1640-1939)*, Francfort-sur-le-Main, P. Lang, 2004.

SCHUMPETER (Joseph), *Théorie de l'évolution économique*, trad. Jean-Jacques Anstett, Paris, Dallos, 1935.

SCHUMPETER (Joseph), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, trad. Gaël Fain, Paris, Payot, 1983.

SCOTT (Walters), *Terror and Repression in Revolutionary Marseilles*, Londres , Macmillan, 1977.

SENTOU (Jean), « Faillites et commerce à Toulouse en 1789 », dans *Annales historiques de la Révolution française*, Paris, 1953, vol. 5.

SIMPSON (John Eaton), « Haiti's Social Structure », dans *American Sociological Review*, vol. 6, n° 5, 1941.

Slavery and the Rise of the Atlantic System, dir. Barbara L. Solow, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.

SOBOUL (Albert), *Comprendre la Révolution : problèmes politiques de la Révolution française (1789-1797)*, Paris, Maspero, 1981.

SOBOUL (Albert), *La révolution française*, Paris, Gallimard, 1984.

SOBOUL (Albert), *Les sans-culottes*, Paris, Le Seuil, 1968.

SOBOUL (Albert), « Qu'est-ce que la Révolution ? », dans *La révolution française*, Paris, Gallimard, 1984.

STODDART (Theodore) *The French Revolution in San Domingo*, Boston, H. Mifflin, 1914.

SOLÉ (Jacques), *Les Révolutions de la fin du XVIII^e siècle aux Amériques et en Europe*, Paris,

Le Seuil, 2005.

TARRADE (Jean), *Le commerce colonial de la France à la fin de l'Ancien Régime : l'évolution du régime de "l'Exclusif" de 1763 à 1789*, Paris, PUF, 1972.

TAYLOR (George V.), « Some Business Partnerships at Lyon (1785-1793) », dans *The Journal of Economic History*, Cambridge, Cambridge University Press, 1963, vol. 23, n° 1.

TAYLOR (George V.), « Types of Capitalisme in Eighteenth-Century France », dans *The English Historical Review*, Oxford, Oxford University Press, 1964, vol. 79, n° 312.

THÉSÉE (Françoise), *Négociants bordelais et colons de Saint-Domingue : liaisons d'habitations, la maison Henry Romberg, Bapst et C^{ie} (1783-1793)*, Paris, Société française d'histoire d'outre-mer, 1972.

TOCQUEVILLE (Alexis de), *L'Ancien Régime et la Révolution*, Paris, Gallimard, 2005.

TREILLE (Marcel), *Le commerce de Nantes et la Révolution*, s. l., Librairie de la société du Recueil J.-B. Sirey et du Journal du Palais, 1908.

Une dynastie bourgeoise dans la Révolution française : les Perier, exposition (14 juillet-16 décembre 1984), Vizille, Musée de la Révolution française (impr. du Néron), 1984.

VIALLA (Séverin), *Marseille révolutionnaire : l'armée-nation (1789-1793)*, Paris, R. Chapelot, 1910.

VIDALENC (Jean), *Les émigrés français (1789-1825)*, Caen, Association des publications de la faculté des lettres et sciences humaines de l'université de Caen, 1963.

VILLARD (Madeleine), *Protestants à Marseille*, Marseille, La Thune, 1998.

Ville et Port (XVIIIe-XXe siècles), dir. Michèle Collin, Paris, L'Harmattan, 1994.

VIVIE (Aurélien), *Histoire de la Terreur à Bordeaux*, Bordeaux, Feret et fils, 1877.

WEBER (Max), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 2003.

WILLIAMS (Eric E.), *Capitalism and Slavery*, Londres, A. Deutsch, 1964.

WORONOFF (Denis), *L'industrie sidérurgique en France pendant la Révolution et l'Empire*, éd. de l'EHESS, Paris 1984.

PREMIÈRE PARTIE :
LE VOYAGE DANS LES ANTILLES ET
L'ACCUMULATION DES CAPITAUX
(1785-1789).

CHAPITRE PREMIER.
FAMILLES ET ORIGINES.

L'utilisation d'un capital préalable s'avère toujours indispensable, pour la création puis la croissance de toute entreprise commerciale moderne. Ce capital initial n'est pas purement financier. Ce n'est pas non plus exclusivement un ensemble de capitaux culturels. La capacité de Chauvet et de ses associés à s'intégrer aux milieux d'affaires est une question qui dépasse de très loin des mérites individuels. De façon générale, on ne saurait abstraire les acteurs économiques de leurs origines familiales, sociales et géographiques.

Le problème des origines est d'autant plus important que l'histoire des sociétés Chauvet reflète également des formes de mobilités sociales. Les commerçants dont il est ici question, et que nous hésitons pour le moment à qualifier au sens strict de négociants⁷, ne sont pas issus des grandes dynasties pré-capitalistes françaises. Ils appartiennent plutôt dans cette catégorie sociale et professionnelle ambiguë, située entre les grands marchands et les petits négociants, qu'on a du mal à délimiter correctement⁸.

Ils ne sont pas non plus des citoyens. Leurs familles vivent dans des villages ou des bourgs ruraux, à la lisière des Alpes. Il s'agit avant tout de notables campagnards ou de paysans enrichis : une petite bourgeoisie initiée aux échanges locaux, ayant intégré pour partie des connaissances en matière de comptabilité ou de gestion, ce qui peut-être explique une certaine inclinaison, en faveur d'activités commerciales.

Nous nous efforcerons donc de comprendre de quelle manière les mécanismes de solidarités familiales et locales ont favorisé l'essor professionnel de l'entreprise. Nous nous questionnerons également sur les relations entre activité commerciale et organisation des familles, en nous demandant en particulier s'il est possible de distinguer l'expression d'une véritable rationalité familiale, au service d'intérêts économiques, sociaux et professionnels. Enfin, cela nous conduira à nous interroger plus généralement sur la pertinence d'une bipartition, entre espace privé et activités professionnelles : le cercle familial ne relève-t-il pas au fond de logiques essentiellement professionnelles ? Dans ces conditions, reste-t-il pertinent de différencier vie privée (ou vie familiale) et activités marchandes ?

⁷ Cf. *infra*. p. 63.

⁸ Cf. CARRIÈRE (Charles), *Négociants marseillais au XVIII^e siècle : contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, Institut historique de Provence, 1972, p. 254-258.

1) Groupes familiaux et origines sociales.

a) Des notables dauphinois.

Les sociétés Chauvet ont été prises en main, en une vingtaine d'années (de 1785 à 1805) par trois ou quatre familles principalement. Les Chauvet en premier lieu, par l'entremise de Jean-Jacques Chauvet, qui fut le principal chef de l'entreprise et qui y donna son nom. Viennent ensuite les Lafaye de 1785 à 1789, les Tivollier en 1801-1802, auxquels on peut adjoindre la famille Perier qui, sans être directement impliquée dans la gestion de l'entreprise, était liée aux Chauvet et aux Tivollier par des mariages.

Toutes ces familles présentent au moins deux points communs. Tout d'abord, elles proviennent d'un espace identique. Elles sont issues de la même province — le Dauphiné — et plus précisément des départements des Hautes-Alpes (pour les Chauvet, les Lafaye) ou de l'Isère (pour les Perier, les Tivollier). Il s'agit en outre de familles de petits et moyens notables locaux, qui se fréquentaient ou du moins se connaissaient déjà avant la conclusion de toute association. Seule exception : la famille Perier, dont l'influence dépassait de loin leur seule région d'origine⁹, et qui se rattachait davantage à la catégorie des négociants.

Car les notables se distinguent clairement des négociants ou de la seule bourgeoisie¹⁰. Le concept de notable englobe plusieurs ordres à la fois (clergé, noblesse ou tiers état). Il réunit en outre des catégories socioprofessionnelles strictement différentes des négociants (les marchands par exemple, mais aussi les prêtres, les notaires, etc.). Enfin, les notables appartiennent à des couches sociales différentes, mais qui présentent le point commun d'exercer une forme d'autorité sociale, légalisée ou normalisée, à une échelle géographique plus ou moins importante.

Les Chauvet, les Lafaye, les Tivollier évoluent ainsi, depuis des générations, dans un milieu rural, parsemé de gros villages, de bourgs, de petites villes¹¹. Ce sont pour l'essentiel des fermiers enrichis, des administrateurs, des responsables municipaux, des notaires ou des marchands. Mais ils nourrissent bien souvent des ambitions plus élevées. Le négoce leur est plutôt étranger, même s'ils se livrent quelquefois aux pratiques marchandes¹² et fréquentent à

9 Mais les Perier avaient l'habitude de s'adresser aux notables locaux, qui leur servaient en quelque sorte d'appuis dans la région dauphinoise.

10 Cf. EGRET (Jean), *La Révolution des notables : Mounier et les monarchiens*, Paris, Armand Collin, 1950.

11 Grenoble excepté...

12 Si l'on considère l'ensemble des familles, on constate qu'en dehors des trois associés qui jouent un

ce titre des commerçants de Lyon, de Marseille ou encore de Grenoble (à l'instar des Perier). En effet, la région n'est pas si isolée qu'on pourrait le penser au premier abord. Il ne s'agit pas des hautes terres alpines, bien souvent rudes et inhospitalières. Le territoire dont il sera ici question s'étend le long de la vallée du Buëch au sud, pour remonter vers Grenoble et ses alentours (Voiron, Vizille) en suivant le cours du Drac plus au nord. Bien sûr, les massifs ne sont jamais très éloignés ; le climat est parfois rigoureux, surtout en hiver — à la mauvaise saison, la neige, les intempéries gênent les déplacements des voyageurs. Cependant, la vallée du Buëch est plus large que les vallées des hautes Alpes. On y pratique l'élevage et l'agriculture, sans connaître les mêmes contraintes que dans les hauteurs. Surtout, des activités proto-industrielles se sont développées ici et là. À Grenoble ou Vizille bien sûr, mais également dans les petites villes du pays du Buëch (ou Bochaîne), si familières aux familles Chauvet et Lafaye.

La région du Buëch elle-même s'ouvre sur de multiples horizons. À proximité de Gap (future préfecture du département des Hautes-Alpes), on y ressent aussi l'influence directe de Grenoble. Plus au sud, le Buëch va se jeter dans la Durance, et la vallée aboutit naturellement vers la haute Provence, passé Sisteron ; sur le plan commercial, l'importance de Marseille se faisait sentir jusqu'aux contreforts des Alpes. Mais l'attraction de Lyon était également palpable¹³, bien que la ville fût plus éloignée.

Ces vallées montagneuses mais accueillantes, en dépit des difficultés qu'elles connaissent à la fin du XVIII^e siècle¹⁴, forment donc une région relativement perméable à des influences extérieures et diverses. Le trafic commercial n'est pas inexistant, mais il reste limité¹⁵. Ajoutons que les individus dont il sera question ici ne fréquentent qu'une partie de ce territoire — le monde des élites de la région, plus riche, plus « urbain »¹⁶ et moins repliés sur lui-même que les campagnes avoisinantes. Ils ne se mêlent d'ailleurs pas au petit peuple local. La main d'œuvre des ateliers, les paysans, les habitants les plus modestes ne leur sont pas étrangers, mais il n'apparaissent guère dans leurs archives et leurs lettres. Il s'agit de deux

rôle dans les sociétés Chauvet, seuls le frère de Chauvet et un des frères de Lafaye exerçaient les fonctions de *marchand* (mais non de négociant...).

13 Concernant l'influence lyonnaise et marseillaise, cf. *infra*, p. 40.

14 Voir IMBERT (Jean), *Histoire de Serres et des Serrois*, p. 156-164.

15 Voir IMBERT (Jean), *Histoire de Serres et des Serrois*, p. 156-164.

16 Il faut utiliser l'adjectif *urbain* en le mettant dans son contexte. Ces notables n'habitent pas tous à la ville, bien loin s'en faut ; et les « villes » de la Bochaîne ne sont à vrai dire que de gros villages, encore très campagnards, bien loin de Grenoble, de Marseille ou même de Gap, par exemple. En revanche, le mode de vie des notables est vraisemblablement plus éloigné des paysans ; mobiles, ils fréquentent davantage la ville que leurs voisins. En quelque sorte, ils forment une catégorie intermédiaire, entre le monde des cités et celui des champs.

univers à la fois proches et distants, qui ont besoin l'un de l'autre, mais qui restent séparés par de forts rapports hiérarchiques.

Toutes les familles considérées appartiennent en effet à une élite, mais à une élite intermédiaire, tirillée entre deux tendances a priori opposées, en réalité complémentaires (comme nous le verrons plus précisément par la suite¹⁷). D'un côté, elles tendent à conserver leurs prérogatives locales — ce qui passe à la fois par la reproduction de capitaux divers : fonds, terrains, propriétés, ateliers, mais aussi titres, fonctions officielles, sans oublier bien sûr les relations patiemment tissées entre les principales familles de la région, et qui forgent une identité commune, de même qu'une véritable solidarité. Les antagonismes existent sans doute, mais ils ne sont guère perceptibles immédiatement ; en règle générale, les conflits s'effacent derrière les intérêts communs.

D'un autre côté, ces familles, tout en s'appuyant sur leur réputation locale, présentent une tendance prononcée à la fuite vers l'extérieur. Elles vivent bien souvent dans le sillage de grandes dynasties urbaines (bourgeoises ou aristocratiques), mais qui ont simultanément des possessions ou des intérêts dans la région, comme par exemple les Perier ou les Créqui¹⁸. De plus, certains fils de notables tentaient assez régulièrement de tenter leur chance ailleurs, le plus souvent encouragés ou poussés par leurs parents. Ainsi se développèrent des liens multiples entre la Bochaîne et des centres urbains importants, plus ou moins éloignés¹⁹.

En ce sens, les notables dont il est question s'inscrivent dans une double logique, mêlant conservatisme et ambitions sociales. Leur attention se porte plus volontiers sur l'extérieur, et c'est là que peuvent se réaliser leurs projets de promotion sociale ou professionnelle. Leur enracinement territorial est donc tout relatif ; il est rompu par de multiples lignes de fuite. Ajoutons que ces familles ne fréquentent qu'un espace fragmenté, atomisé entre les différentes bourgades — non un territoire au sens strict, avec ce que cela suppose de cohérence interne. Ce qui se passe par ailleurs dans les vallées du Buëch ou du Drac ne les concerne qu'indirectement. Enfin, l'entre-soi est une règle prépondérante : on reçoit et l'on est reçu par ses pairs. La hiérarchisation qui apparaît superpose donc à la fois des critères spatiaux et des déterminations sociales.

En fin de compte, cela confère au monde des petits notables une forte homogénéité,

17 On se référera, entre autres, au chapitre IX (p. 224) sur ce point.

18 Rappelons que les Perier avaient acheté la seigneurie de Serres, en plein pays du Buëch. Quant à la famille de Créqui, qui comptait parmi l'aristocratie du royaume, elle possédait des terres et un château à Ribiers, au sud.

19 Cf. *infra*, p. 40-Erreur : source de la référence non trouvée.

qui s'exprime surtout par rapport aux populations locales plus modestes, éventuellement par opposition à des concurrents extérieurs, mais c'est plus rare. On ne trouve pas de trace tangible d'un clivage violent entre les notables locaux et les élites nationales. Comme nous l'avons mentionné, les premiers dépendaient fréquemment des seconds, qui leur permettaient d'écouler leur production en dehors du pays du Buëch. On doit ajouter que les seconds trouvaient aussi dans les premiers des soutiens et des relais locaux, dont ils pouvaient se servir au besoin. En ce sens, il y a une vraie complémentarité des élites. Pour autant, cela ne doit pas occulter la conflictualité latente qui demeure, entre des groupes aux intérêts foncièrement distincts (mais pas forcément opposés). Les notables des villages aspirent à améliorer sinon leur propre sort, du moins celui de leur descendance : ils s'efforcent donc pas à pas de gravir l'échelle sociale. Or, cette poussée contrarie nécessairement l'attitude des élites négociantes déjà en place, d'autant plus jalouses de leur prééminence que le pouvoir dont elles disposent ne saurait se partager indéfiniment. Mais ces rivalités, somme toute classiques, entre des groupes sociaux dominants (des héritiers) et d'autres qui aspiraient à les rejoindre, sont toujours restées très feutrées. Elles se présentent principalement sous la forme de tensions inconscientes ou implicites, qui se révèlent de façon plus évidente à travers certains aspects spécifiques — endogamie sociale, concurrence entre marchands et négociants, etc²⁰..

b) La famille Chauvet.

Jean-Jacques Chauvet avait passé son enfance à la Faurie, dans la maison familiale²¹. Il faut se figurer un petit hameau, situé à l'écart du bourg principal (Saint-André en Bochaîne²²), non loin de la route qui reliait Serres à Grenoble. Son père, Jacques Chauvet, est un fermier, originaire de Ribiers, plus au sud, où il conservait une seconde maison. Sa mère, Marie Bertrand, meurt sans doute pendant l'adolescence de Jean-Jacques²³. Nous ne savons pas précisément quand celui-ci naît : étrangement, son nom ne figure pas dans les registres paroissiaux de Saint-André, ni dans ceux de Ribiers. Jean-Jacques a sans doute plus d'une vingtaine d'année en 1785, lorsqu'il crée une première société avec Lafaye. Il a un frère aîné, Joseph Nicolas, « âge d'environ 26 ans » en 1781²⁴, et une sœur plus jeune, Rose.

20 Nous reviendrons plus précisément sur ces formes de conflits, au cours de cette étude. Voir p. 60.

21 Notons toutefois qu'il ne s'agissait pas du village d'*origine* de son père, comme nous le verrons.

22 Ce n'est qu'à la Révolution que la commune prit le nom de la Faurie. Mais le cimetière, l'église, et la plupart des maisons se trouvaient à Saint-André.

23 Après la naissance de Rose, qui devait avoir une vingtaine d'années vers 1797.

24 A. D. H. A., 2 E 123.

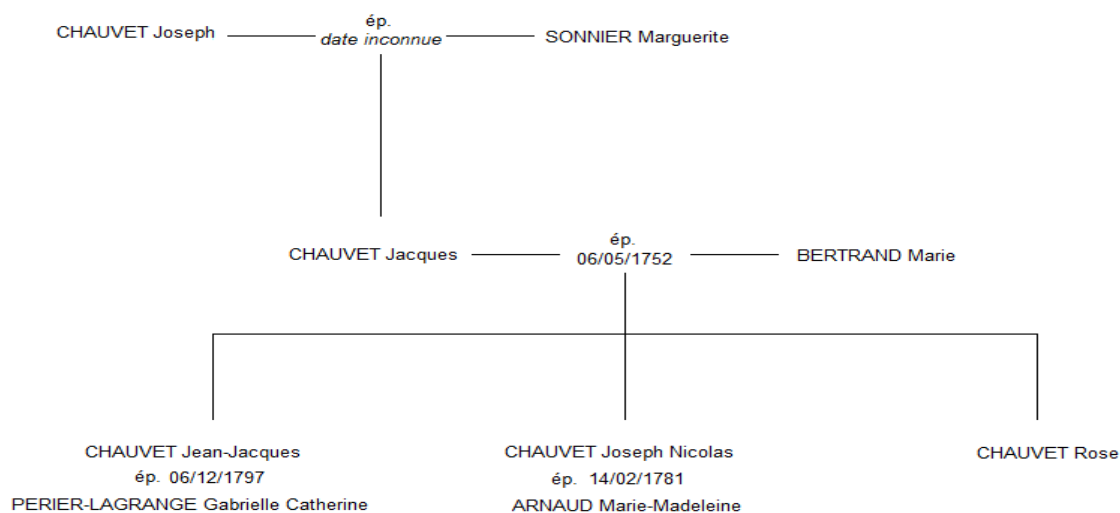


Fig. 1: La famille Chauvet : généalogie succincte.

Jacques Chauvet est riche. Du moins est-il ainsi considéré à l'intérieur de la communauté locale. C'est un des habitants les plus fortunés de la Faurie²⁵. Mais il n'a pas les moyens financiers des négociants de la même époque ; simple fermier, il est en rapport avec les marchands de la région, et lui-même se livre à quelques transactions occasionnelles. Il correspond admirablement, au portrait du petit notable local, tel que nous venons de l'ébaucher. Sa famille jouissait, localement, de quelque prestige. Dans cette région traversée par d'anciens conflits religieux, elle était de tradition catholique : son frère, Pierre Chauvet, fut curé à Chichiliannes puis à Ribiers. La religiosité reste néanmoins un point peu évoqué dans les lettres, contrairement à de nombreux sujets personnels. La fréquentation de marchands ou de négociants protestants — « nouveaux convertis » — ne posait pas de difficulté en tout cas²⁶.

Les ambitions que nourrit pour ses fils Jacques Chauvet sont grandes. Mais l'éducation qu'il leur donne reste sommaire, guidée principalement par des réflexes utilitaristes. Il s'agit d'emmagasiner un savoir essentiellement pratique et les humanités ont sans doute été quelque peu négligées. Cette situation contraste avec la formation plus variée et

²⁵ Nous pouvons en tout cas le deviner aux postes occupés par ses enfants. De plus, les documents fiscaux de l'époque révolutionnaire et post-révolutionnaire présentent Jean-Jacques Chauvet comme l'habitant le plus riche de son village (la Faurie et Saint-André confondus). Cf. A. D. H. A., L 527.

²⁶ Notamment la fréquentation de banquiers protestants, comme Delessert.

plus riche dont bénéficiaient à la même époque les fils de négociants²⁷.

Jean-Jacques et Joseph Nicolas acquirent dès leur plus jeune âge les rudiments nécessaires à un travail de gestion, au sens large du terme — lecture, écriture, calcul. Peut-être fréquentèrent-ils un collège ou une pension, à l’instar de leur sœur, envoyée à Gap pendant quelques temps, en 1796-1797. Quelques détails viennent cependant révéler les carences de leur éducation. Si Jean-Jacques Chauvet maîtrise les techniques comptables — et bien sûr les techniques de calcul — son orthographe reste approximative, brouillonne. Le jeune commerçant achète et lit des livres ; son style est classique mais appliqué ; il souffre de maladresses ou d’incorrections ponctuelles, qui viennent rappeler que le jeune homme est avant tout un praticien, « sorti très jeune de chez [son] père », pour être aussitôt « placé dans le commerce »²⁸

Lorsque Jean-Jacques s’associe en 1785 à François Lafaye, d’importantes étapes ont été franchies dans la progression sociale de sa famille. Son frère Joseph Nicolas était revenu à Ribiers ; profitant de la réputation de son père, il y était devenu un marchand, avant de se marier et de fonder une famille. Mais il ne se cantonna pas au commerce, et préféra se tourner vers l’activité administrative municipale. Quant à Jean-Jacques Chauvet lui-même, il sortait désormais du giron des frères Martinon pour prendre, en compagnie de Lafaye, plus d’indépendance. Cela présupposait d’avoir atteint un niveau de richesse²⁹ et de compétence suffisant. Certes, Chauvet n’était pas seul dans ce projet. Malgré tout, sa décision de fonder une nouvelle entreprise, même avec des soutiens extérieurs d’ordres divers, ne peut s’expliquer que par un perfectionnement de son savoir-faire personnel, ainsi que par des premiers progrès sur l’échelle sociale. En somme, les conditions nécessaires à la réussite du jeune marchand étaient déjà réunies : restait à exploiter ces potentialités, encore toutes virtuelles, ce qui ne représentait pas la moindre difficulté.

27 Cf. JEANNIN (Pierre), « Distinction des compétences et niveaux de qualification : les savoirs négociants dans l’Europe moderne », dans *Cultures et formations négociantes dans l’Europe moderne*, dir. Franco Angiolini et Daniel Roche, Paris, éd. de l’EHESS, 1995. p. 363.

28 Lettre du 12 octobre 1788 à Charles de Beaupoil de Saint-Aulaire (Livourne). LIX-64/08, fol. 51.

29 Le niveau de richesse en question ne dépendait pas exclusivement de Jean-Jacques Chauvet, ni de la seule famille Chauvet, bien sûr. Pour plus de précisions à ce sujet, voir p. 48. Cependant, la décision de Chauvet de fonder une nouvelle entreprise, même avec des soutiens extérieurs (y compris des soutiens financiers), ne peut s’expliquer que par un début d’ascension sociale et par un perfectionnement de ses connaissances pratiques personnelles.

c) Les familles associées.

Deux grandes associations marquent l'histoire des entreprises Chauvet : la première, durable, entre Chauvet et Lafaye (1785-1788) ; la seconde, très éphémère, entre Chauvet et Tivollier (1801-1802, quelques mois avant la mort de Jean-Jacques Chauvet).

François Lafaye nous offre une image assez semblable à celle de son associé Chauvet. Tous deux étaient encore jeunes en 1785³⁰. Lafaye avait travaillé dans le commerce, à Marseille pour sa part. Il provenait du même milieu social et spatial que Chauvet. Son père, Édouard Lafaye, vivait à Orpierre. Les occupations de celui-ci ne nous sont pas directement connues, ni sa fortune³¹. D'après la correspondance de l'entreprise, il semble avoir officié comme marchand, mais peut-être, à l'instar de Jacques Chauvet, était-il aussi un fermier, un propriétaire terrien. Les frères de Lafaye vivaient toujours aux côtés de leur père. Les Lafaye pouvaient se prévaloir de quelques liaisons prestigieuses. Ils étaient apparentés, par exemple, aux Hugues de Marseille³². Peut-être étaient-ils eux mêmes des protestants. Reste que ce genre de relation lointaine n'avait qu'une incidence limitée sur les affaires de la société : Jacques et Gaspard Hugues ne furent contactés qu'une fois, en 1785, puis plus aucune transaction entre les deux entreprises n'est attestée³³. En réalité, nous ne pensons pas que les Lafaye aient eu plus de relations que les Chauvet, au contraire. En 1785, une majorité de partenaires fut contactée à l'initiative de Chauvet. En revanche, il est possible que leur fortune ait été équivalente, expliquant les rapports globalement égaux entre les deux associés, au sein de l'entreprise.

La famille Tivollier appartenait elle aussi, initialement, à la même couche sociale, mais dans sa frange supérieure. À la différence des Lafaye et des Chauvet, elle était plus bourgeoise que paysanne, plus habituée à un univers urbain que rural, et elle comptait en son sein des notaires et des commerçants déjà importants dans la région.

Il faut cependant convenir que Tivollier eut une influence bien moindre sur l'évolution de l'entreprise que Chauvet ou que Lafaye. Disons que la présence de Louis Henry Tivollier fut surtout décisive à la fin de l'existence de la société, lors du décès de Chauvet (1802) et jusqu'à la liquidation de l'entreprise (1802-1805).

30 Nous ne disposons pas non plus de renseignements précis sur l'âge de François Lafaye. Mais dans la correspondance de l'entreprise, les deux commerçants se désignaient eux-mêmes, à plusieurs reprises, comme de « jeunes gens ».

31 Son nom ne figure pas dans les archives fiscales de la commune que l'on a conservées.

32 Lettre du 15 février 1785 à Gaspard et Jacques Hugues (Marseille). LIX-62/07, fol. 3.

33 C'est la différence qui existe entre la famille concrète et la famille abstraite. Cf. *infra*, p. 39.

Louis Henry Tivollier avait participé aux affaires des Perier à Grenoble. François Tivollier, son frère, était marié à Madeleine Perier, fille de François Perier-Lagrange — et sœur de l'épouse de Jean-Jacques Chauvet, Gabrielle Perier-Lagrange. En réalité, les alliances commerciales recoupaient bien souvent des proximités familiales ou des alliances matrimoniales. Selon toute vraisemblance, les liens entre Chauvet et Perier-Lagrange, et ceux entre Tivollier et Perier-Lagrange, ont facilité le rapprochement de tous ces négociants.

En réalité, l'association commerciale n'émerge pas au hasard. Le plus souvent, elle consacre une proximité déjà effective, qui peut être d'ordre familial ou sociologique. En soi, elle constitue l'effet de dynamiques antérieures, qui structurent pour partie le cadre familial et qui courent parfois sur plusieurs générations. C'est pourquoi la description nécessaire des diverses familles et de leurs caractéristiques sociales ne suffit pas. Il faut aussi la compléter par une analyse plus détaillée de la façon dont le groupe familial s'organise : en l'occurrence, nous nous intéresserons tout particulièrement à la façon dont les Chauvet — qui sont à la fois les mieux connus et les plus actifs dans l'histoire de l'entreprise — ont adapté leurs rapports intra-familiaux à un certain nombre de nécessités commerciales.

2) Commerce et structures familiales.

a) L'implication des familles dans les affaires commerciales.

En ce qui concerne les activités commerciales, le rôle des groupes familiaux peut s'entendre de deux façons principales. Tout d'abord, les familles assistent généralement leurs enfants au moment délicat de leur entrée dans le métier ou de la création d'une nouvelle entreprise³⁴ : c'est leur fonction initiatrice, la transmission héréditaire du capital familial. D'autre part, comme nous l'avons expliqué, l'*environnement* familial reste toujours très présent, et chaque parent constituait également un partenaire commercial potentiel, généralement plus fiable, car mieux connu et plus aisément contrôlable.

Environ 5% du courrier rédigé par l'entreprise concernait ainsi les proches parents des associés. En intégrant, à partir de 1797, les contacts avec les Perier, la proportion atteint les 6%. Ce sont là des résultats tout à fait significatifs, surtout si on les compare à la part des lettres adressées aux partenaires privilégiés de l'entreprise dans la correspondance. Par

³⁴ CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 881-883.

exemple, les lettres adressées à Philippon Lauret et C^{ie} — les principaux associés américains de la société Chauvet en 1789-1794 — regroupent seulement 4% de la correspondance totale. On retrouve le même pourcentage concernant les relations avec les anciens mentors de Chauvet, les frères Martinon, de Lyon. Or, il s'agissait là des correspondants les plus réguliers de l'entreprise.

Cela signifie que le courrier de la société intégrait une quantité non-négligeable de lettres « personnelles », où s'entremêlaient plus ou moins les motifs privés et professionnels. Comme souvent, il est d'ailleurs bien difficile de séparer les deux domaines. Nous devons ajouter qu'à la différence des relations avec d'autres négociants, ces rapports concernaient la plupart du temps des transactions modestes, mobilisant des sommes modiques. Les échanges s'effectuent parfois au détail, et ils sont liés à une consommation domestique : il arrivait souvent à Jean-Jacques Chauvet de réclamer à son père, à son oncle, à son frère des pots de miel, du jambon — ou bien de leur expédier en retour quelques vêtements, un peu de café...

Ajoutons que ces échanges sont très irréguliers, tantôt presque inexistantes, tantôt beaucoup plus importants. Si nous nous fions aux échanges épistolaires, on constate d'ailleurs que les relations entre les dirigeants de l'entreprise et leurs parents sont très variables. Entre 1785 et 1789, elles ne sont pas nombreuses et concernent surtout des sujets commercialement négligeables. Mais au retour de Chauvet en France, ces liens se resserrent, d'abord pendant la période révolutionnaire (de 1789 à 1793, avec une légère interruption de la tendance au cours de l'année 1791).

Par la suite, ces liens se renforcent encore davantage au début de l'époque post-révolutionnaire (1796-1797), pour décroître enfin jusqu'en 1802. Notons que l'intensification des échanges épistolaires n'est pas la preuve, en soi, d'une augmentation des transactions entre l'entreprise et les familles de négociants. Comme nous l'avons expliqué, ce que nous désignons comme la correspondance « professionnelle » de l'entreprise inclut en réalité des copies de missives qui tiennent davantage de la correspondance privée. Mais si on considère l'année 1797, sur un total de 32 missives (adressées à sa famille par Jean-Jacques Chauvet), un quart seulement des lettres étaient purement personnelles (elles traitaient en général du mariage de Chauvet, célébré la même année). Il s'agissait pour le reste de petits échanges de cire, de cuir, de blé, qui provenaient directement des ruchers, des tanneries et des champs locaux. Cela veut donc dire que les familles des négociants (et surtout la famille Chauvet) ont effectivement pris part aux transactions de la société, mais *à leur mesure*. Et le constat vaut en

fait pour l'ensemble de la période révolutionnaire et post-révolutionnaire (1789-1802).

Paradoxalement, ce n'est donc pas dans les premières années de son existence que l'entreprise se tourna le plus vers des partenaires qui étaient apparentés à ses gestionnaires. Chauvet et Lafaye. D'ailleurs, les noms d'Édouard Lafaye, de Jacques ou de Joseph Nicolas Chauvet n'apparaissent pas dans les documents comptables du début de la période antillaise : les premiers contacts attestés sont tardifs. Ils datent de 1788, soit après la mort de Lafaye, au moment où Chauvet fonda sa nouvelle entreprise (Chauvet et Cie).

En règle générale, les liens avec les groupes familiaux se resserrent donc à l'occasion des périodes les plus délicates sur le plan commercial : le retour de l'entreprise sur la scène métropolitaine en 1789, puis la tentative de reconstruction initiée par Chauvet, après les désastres des années 1793 et 1794. Notons d'ailleurs qu'en 1794-1796, en pleine tourmente³⁵, le négociant s'était retiré auprès des siens, dans le Dauphiné³⁶. Cela montre que le milieu familial, dont la présence n'est pas toujours ostensible, reste en permanence une garantie solide pour la sauvegarde d'une entreprise commerciale. Bien sûr, la capacité des familles à sécuriser les activités marchandes dépendait grandement de son statut social. En l'espèce, les Chauvet étaient capables d'apporter à Jean-Jacques une aide occasionnelle, mais qui demeurait globalement insuffisante pour le maintenir à l'abri du besoin.

b) Organisation familiale et reproduction sociale.

La sphère familiale et la sphère commerciale ne connaissaient pas de stricte séparation. Non seulement les parents deviennent, à l'occasion, des partenaires commerciaux, mais le cours des affaires (et l'organisation entrepreneuriale) influence également l'organisation familiale.

C'est un constat particulièrement net, quand on met en parallèle les progrès commerciaux de Jean-Jacques Chauvet et, d'autre part, le rôle qu'il jouait dans sa propre famille. À l'origine, Jean-Jacques est, comme nous l'avons dit, placé par Jacques Chauvet dans une maison de commerce. C'est une configuration tout à fait classique, qui consacre la suprématie du père et son rôle moteur dans l'organisation familiale. Mais progressivement, cette situation va évoluer, sous l'impulsion des succès professionnels de Jean-Jacques Chauvet.

³⁵ Cf. *infra*, chapitre IX.

³⁶ Cf. *infra*, p. 226.

À partir de 1785, et sur un plan strictement commercial, il est indéniable que c'est l'entreprise Chauvet qui permet à Jacques ou à Nicolas Chauvet de réaliser des affaires intéressantes, et non l'inverse. À la Faurie, à Ribiers, le père et le frère de Jean-Jacques servent au mieux d'intermédiaires, parfois d'informateurs, très rarement de fournisseurs³⁷.

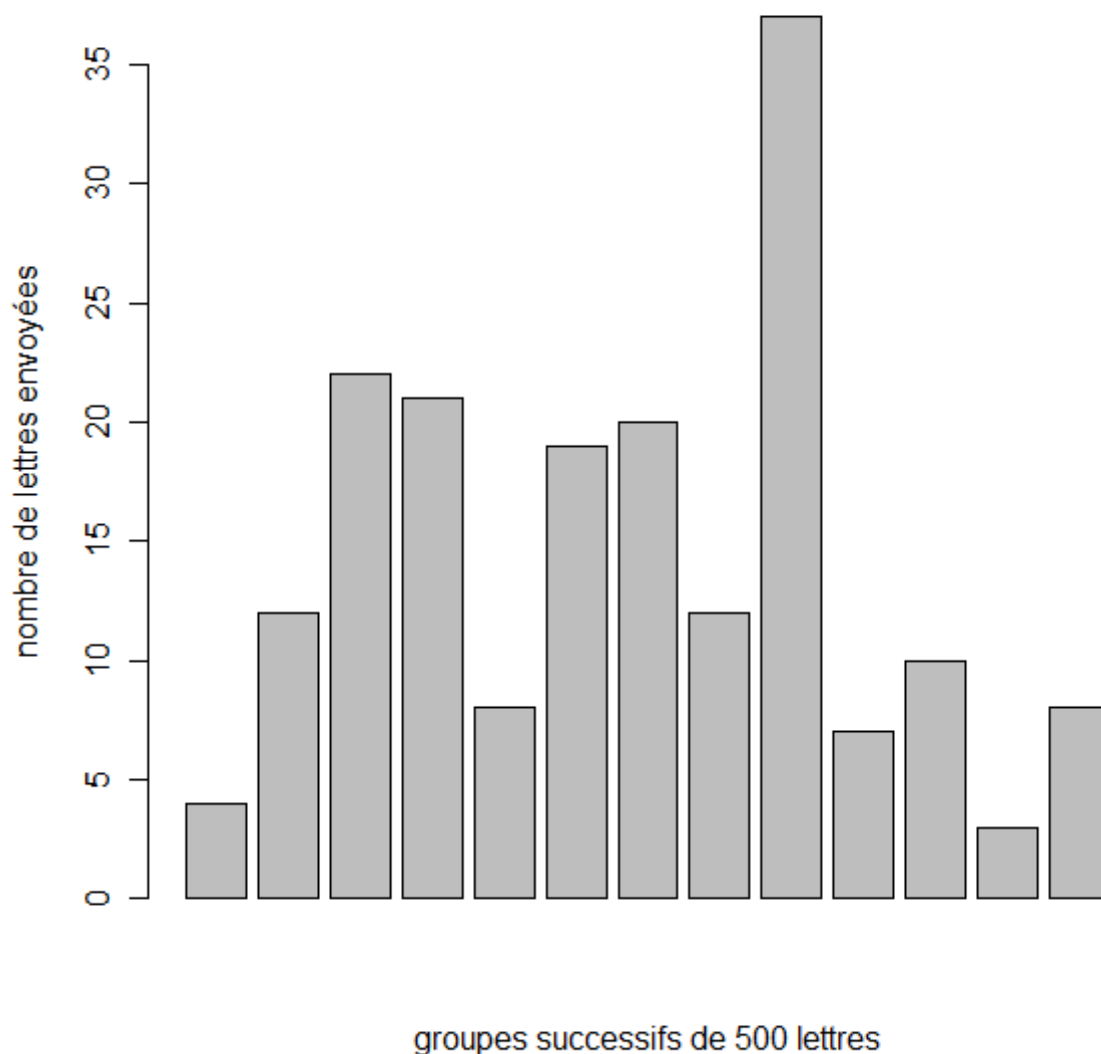


Fig. 2: Les relations entre les négociants des entreprises Chauvet et leurs familles (1785-1802).

À partir de 1789, Jean-Jacques Chauvet n'hésita pas à proposer son aide à ses

³⁷ Lorsque c'est le cas, il s'agit de produits locaux (cire, blés), écoulés en petites quantités (les sommes en jeu sont inférieures à 500 l. t. pendant toute la période 1785-1794, par exemple).

différents parents. Lorsque son frère voulut par exemple acquérir une nouvelle maison à Ribiers, Jean-Jacques commença par vouloir en payer une partie pour son propre compte, puis y renonça, tout en proposant à son frère de lui avancer la somme nécessaire³⁸. Et lorsque son oncle, le curé Pierre Chauvet, qui avait refusé de prêter serment à la constitution civile du clergé, se trouva menacé, Jean-Jacques prit sa défense auprès de l'administration républicaine³⁹.

De plus, les progrès des sociétés Chauvet, l'enrichissement personnel du négociant, ainsi que son intégration progressive aux milieux d'affaires, ne manquèrent pas de rejaillir positivement sur ses proches. La présence de Jean-Jacques Chauvet suscitait la confiance des personnages extérieurs au noyau familial, tout en mettant celui-ci à l'abri de déboires financiers trop grave. C'est vrai en tout cas pendant l'essentiel des années 1789-1802, avec une époque plus difficile au moment où les révolutions et la guerre compromirent les affaires du négociant, en 1793-1796.

En contrepartie, Jean-Jacques Chauvet se permit de plus en plus d'interventions auprès de son père ou de son frère, et ce dans tous les domaines. On ne s'étonnera pas des nombreux conseils commerciaux dispensés à Jacques Chauvet, Nicolas Chauvet, plus rarement à sa tante et à son oncle⁴⁰.

Mais ce n'est pas tout : Jean-Jacques Chauvet eut tendance à prendre également beaucoup plus d'aplomb, pour ce qui concernait des problèmes essentiellement familiaux. Son ton vis-à-vis de son frère, mais aussi de son père, devint de plus en plus directif. La question de l'éducation des enfants du cercle familial lui tenait, semble-t-il, particulièrement à cœur. Dans les années post-révolutionnaires (après Thermidor), Jean-Jacques fit par exemple d'énergiques recommandations à son père, concernant l'avenir de sa sœur Rose. Plus tôt, en 1797, il avait aussi conseillé à son frère d'envoyer son neveu au pensionnat de Sorèze, dans le Tarn. C'était un établissement très réputé parmi les négociants et la bourgeoisie coloniale de la fin du siècle des Lumières.

Il est temps de mettre cet enfant dans une bonne pension. La meilleure fortune que puissiez lui laisser et la plus sûre est une bonne éducation ; ainsi, il faut le placer au plus tôt. Le meilleur pensionnat que je connaisse est celui de Sorèze, près Toulouse. Les enfants y sont parfaitement soignés et à même de si instruire : je vous conseille de l'y

38 Lettre du 26 février 1792 à Pierre Chauvet (Ribiers). LIX-62/09, p. 298.

39 Comme le démontre la lettre expédiée aux autorités, reproduite en annexe (p. 331).

40 Tous deux étant fort peu concernés par les échanges marchands, contrairement aux précédents.

placer au plus tard cet automne.⁴¹

Les responsabilités professionnelles de Jean-Jacques Chauvet ont favorisé une réorganisation du noyau familial. C'est Jean-Jacques qui prend peu à peu l'ascendant sur les autres membres de la famille, sans conteste. Même l'influence paternelle s'efface relativement, devant la réussite du fils cadet. Ce dernier point est intéressant à plusieurs titres. Certes, Jacques Chauvet continue à exercer son rôle paternel jusqu'en 1802. Il apporte à son fils sa bénédiction lors de son mariage, il prend en charge la succession à sa mort, en 1802-1805... Néanmoins, il devient en pratique dépendant des affaires commerciales de la société Chauvet, ainsi que des informations délivrées par Jean-Jacques. C'est pourquoi il accepte de recevoir, de la part de son fils, ordres et mises en garde. Cela tranche avec le modèle dominant que l'on peut repérer dans les grandes entreprises familiales de l'époque. Le plus souvent, le père représente une figure tutélaire, qui garde toujours un œil sur les affaires, familiales aussi bien que commerciales⁴². Mais dans le cas de familles (et d'entreprises) en transition sociale, ces rapports verticaux peuvent être beaucoup plus fragilisés. Il serait d'ailleurs intéressant de déterminer si le cas de l'entreprise et de la famille Chauvet est isolé, ou bien s'il recouvre une réalité plus générale.

c) Les femmes et le commerce.

Les milieux d'affaires sont, dès l'époque moderne, dominés par les hommes. L'univers des négociants comme celui des marchands compte bien peu de femmes. Le réseau commercial des sociétés Chauvet, de même que son réseau épistolaire, reflètent bien cette situation. Les femmes contactées directement sont très minoritaires : de 1785 à 1802, on en dénombre seulement cinq en tout. Les lettres qui leur ont été adressées compte pour moins de 1% dans la correspondance.

Pendant le séjour de Chauvet et Lafaye dans les Antilles, les deux commerçants s'adressèrent plusieurs fois à une certaine Madame Pillard (ou Bernard Pillard), installée à Fort-Dauphin⁴³, à cause des dettes contractées par son mari. À Lyon, l'entreprise contacta

41 Lettre du 10 prairial V (29 mai 1797) à Nicolas Joseph Chauvet (Ribiers). LIX-62/11, fol. 39.

42 Voir par exemple le cas du « patriarche » François Fornier, évoqué par CHAMBOREDON (Robert), *Fils de soie sur le théâtre des prodiges du commerce La maison Gilly-Fornier à Cadix au XVIII^e siècle (1748-1786)*, th. de doct., dir. Bartolomé Bennassar, Toulouse-Le Mirail, 1995.

43 Dix-huit lettres lui furent adressées, entre le 15 août 1787 et le 18 décembre 1790 (LIX-64/07, LIX-64/08).

également Madame Barret, en 1790⁴⁴ et, en 1791, Madame Pradont⁴⁵. On peut également signaler des négociations entre Jean-Jacques Chauvet et Madame de Créqui, à propos de l'achat du château de Ribiers (1791)⁴⁶. Pour le reste, les lettres étaient destinées de proches parentes : la tante de Jean-Jacques Chauvet, Madame Bertrand (l'épouse d'Aubert Bertrand, de La Faurie) ou sa sœur, la sœur de Chauvet. Mais dans ces derniers cas, le contenu des lettres était presque exclusivement personnel⁴⁷, et non d'ordre professionnel.

De surcroît, les lieux fréquentés par les commerçants étaient presque totalement confisqués par les hommes. C'était le cas des bâtiments où se réunissaient les négociants, comme par exemple la Loge à Marseille. Mais aussi des lieux de travail semi-privés qui constituaient le comptoir du négociant⁴⁸, les magasins loués, etc..

De fait, les femmes occupent un place secondaire dans l'histoire des sociétés Chauvet. Quelques exceptions existent, mais elles sont rares : par exemple, en 1798, nous retrouvons quelques interventions de l'épouse de Jean-Jacques Chauvet dans la rédaction de la correspondance de l'entreprise.⁴⁹ Néanmoins, seule l'absence de Chauvet permet d'expliquer ce cas particulier. De façon générale, les femmes n'assument des fonctions commerciales que par défaut, dans l'écrasante majorité des cas. Ainsi, parmi les quelques femmes contactées par l'entreprise Chauvet, nombreuses sont les veuves qui s'étaient consacrées aux affaires après le décès de leurs époux⁵⁰. Encore faut-il ajouter les commerçantes appartenaient plus aux milieux marchands qu'au négoce proprement dit, du moins dans la majorité des cas que nous avons relevés ici.

Globalement, tout ceci montre bien que les femmes demeuraient très largement à

44 Lettre du 17 mars 1790 à Madame Barret (Lyon). LIX-64/08 fol. 127.

45 Lettre du 24 juin 1791 à Madame Pradont (Lyon). LIX-64/09 p. 26.

46 C'était là une situation exceptionnelle, et Jean-Jacques Chauvet s'adressait à une femme noble et puissante. Notons d'ailleurs qu'une seule lettre lui fut directement envoyée, le 16 décembre 1791, à Fribourg (LIX-64/09, p. 210). Dans les autres cas, Chauvet prit contact avec l'agent de Mme de Crequy, au Muy (Var).

47 Les lettres adressées à Rose Chauvet concerne surtout son placement en pension. Quant à celles destinées à Mme Bertrand, elles traitent simplement du mariage de Jean-Jacques Chauvet.

48 Rappelons pour mémoire la phrase de Barthélémy Fornier : « c'est un grand mérite des ménages d'hommes d'être plus facilement exempts de ces petites observations qui ne sont incorrigibles que dans les ménages où il y a des femmes ». CHAMBOREDON (Robert), *Fil de soie sur le théâtre des prodiges du commerce. La maison Gilly-Fornier à Cadix au XVIIIe siècle (1748-1786)*, université Le Mirail, Toulouse, 1995, vol. 2, p. 164.

49 « En l'absence du citoyen Chauvet, mon mari, j'ai reçu votre [lettre] du 13 mars [...] » Cf. lettre du 4 germinal VI (24 mars 1798) à François Verhegghen (Gand). LIX-64/11, fol. 71.

50 « Mais de tous les éléments donnant sa force au cadre familial, le plus original est sans doute le rôle dévolu à la femme du négociant à la fois comme épouse et comme mère. Pour la gestion de la société, en cas de disparition du mari, la femme est appelée à jouer un rôle important. Elle reste à la tête de la maison et s'associe à ses enfants » (Paul BUTEL, *Les négociants bordelais, l'Europe et les Iles au XVIIIe siècle*, éd. Aubier-Montaigne, Paris, 1974, p. 366).

l'écart des décisions commerciales, ce qui ne veut pas dire pour autant qu'elles n'ont pas leur place dans les milieux d'affaires, loin s'en faut. Mais le cœur du pouvoir marchand leur échappe très fréquemment : dans le cas des sociétés Chauvet, elles sont généralement confinées dans un rôle d'épouse et de mère, intégrées à des stratégies matrimoniales plus ou moins élaborées. Leur présence influe sur le devenir de l'entreprise, mais de façon discrète, sauf en de rares occasions

L'implication des femmes dans les affaires des sociétés Chauvet semble refléter avec assez de fidélité la situation générale. La fonction de négociant est essentiellement masculine : les rares femmes qui y accèdent n'en ont la possibilité que dans la mesure où elles abandonnent leur rôle familial traditionnel, donc dans des circonstances exceptionnelles (absence, mort de leur époux). Certes, le constat admet quelques nuances. On pourrait s'interroger sur l'influence des épouses des négociants, surtout quand celles-ci sont originaires d'un milieu social privilégié ou supérieur, et qu'elles ont reçu une éducation de qualité (ce qui était le cas de Gabrielle Perier-Lagrange)⁵¹. Il n'en demeure pas moins vrai que, dans l'ensemble, on ne peut qu'insister sur la nature très patriarcale⁵² des organisations familiales aussi bien que commerciales. Cela illustre là encore l'influence réciproque entre la sphère privée et la sphère commerciale, qui sont souvent difficiles à distinguer avec netteté. Au contraire, entreprise et famille se confondent à maintes reprises. Il semble bien que le constat soit valable aussi bien pour des sociétés petites ou moyennes (comme l'entreprise Chauvet) que pour de grandes maisons de négoce⁵³.

51 Nous n'avons pas pu analyser cet aspect (qui nous écartait quelque peu des problématiques retenues au départ), faute de disposer de sources suffisantes, en particulier de la correspondance privée de Chauvet.

52 Le concept d'organisation patriarcale ne signifie pas la domination inconditionnelle du père de famille, au sens biologique du terme. Nous voulons dire par là que l'organisation commerciale est généralement prise en main par un personnage masculin, qui va ensuite assumer un rôle de chef de famille, traditionnellement dévolu au père. Comme nous l'avons déjà dit, dans le cas de familles en pleine ascension sociale, la situation est généralement plus complexe. Cf. *supra*, p. 33-36.

53 Les références à ce propos ne manquent pas : les monographies consacrées à des entreprises viennent le rappeler, aussi bien que les monographies locales ou les ouvrages de synthèse. On se référera, entre autres livres, aux travaux de Butel (Paul), *Les négociants bordelais... op. cit.*, p. 328-334 et p. 364-367 ou à ceux de CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 881. Notons que cette importance de la famille est commune à la plupart des entrepreneurs. Voir BADRÉ (Bertrand) et COLOMBET (Philippe), *Entreprises en Révolution*, Paris, éd. J.-C. Lattès, 1989.

3) Milieu d'origine et expansion professionnelle.

a) Le noyau familial et la famille au sens large.

Nous avons surtout insisté, jusqu'à présent, sur le noyau familial, en englobant parfois certains oncles ou tantes qui s'y rattachent. En réalité, l'unité de la famille, telle que nous l'avons présentée (au sens étroit du terme), se fondait à la fois sur un passé commun, fédérateur — et sur des relations concrètes, relativement régulières. Mais la notion de famille revêt en fait des acceptions extrêmement différentes, qui ne se limitent pas à ce noyau homogène. Il existe aussi une famille élargie, plus vaste et plus lointaine. Le groupe familial se subdivise en pratique en divers cercles concentriques.

Plusieurs éléments permettent de distinguer les liens de parenté étroits de ceux qui s'avèrent plus lâches, voire assez artificiels. Un premier constat empirique : le noyau familial des Chauvet se compose seulement du père de famille, des deux frères, de sa sœur, auxquels viennent se joindre deux oncles (Aubert Bertrand, Pierre Chauvet) et la tante de Jean-Jacques Chauvet (Mme Bertrand). Autour, nous retrouvons un premier cercle familial élargi, où se regroupent des cousins du pays du Buëch bien connus, car ce sont eux aussi des petits notables, à l'instar des Morgan de Serres, ou des Pellerin de Ribiers. Enfin, des liens de parenté beaucoup plus lointains sont évoqués de temps en temps, sans correspondre à des relations antérieures régulières — le cas le plus emblématique est le lien déjà évoqué entre Lafaye et Gaspard et Jacques Hugues. On se situe alors clairement dans une démarche d'auto-valorisation, où le lien familial, très lointain, contribue à mettre en confiance le destinataire et partenaire éventuel.

La famille, au sens général, se subdivise donc en plusieurs groupes distincts. Ce que nous avons désigné comme le noyau familial repose sur des liens à la fois concrets, anciens et réguliers, impliquant une organisation commune. Le concept de famille élargi renvoie pour sa part à une réalité plus complexe. D'un côté, il s'agit d'un cercle proche, composé de groupes familiaux distincts mais liés par le sang, et qui vivent à l'intérieur d'un même cadre géographique et social. De l'autre côté, il y a les liens familiaux abstraits, qui ne reposent sur aucun rapport régulier, mais qui servent éventuellement aux négociants pour se faire accepter dans des milieux commerciaux plus distants. Dans sa variété, la famille permettait donc aux entrepreneurs de compter sur des soutiens fermes, tout en se projetant vers l'extérieur, et en

réduisant les risques d'un rejet social, de la part des négociants déjà en place..

b) Les Dauphinois à Lyon et à Marseille.

Le Dauphiné du XVIII^e siècle compte peu de grandes cités marchandes. À part Grenoble, ce sont surtout des villes de rang moyen ou des bourgs très spécialisés. La province restait globalement partagée entre deux pôles influents : Marseille au Sud et Lyon au Nord.

L'idée d'un déclin inexorable de la place lyonnaise, passé l'âge d'or du XVI^e-XVII^e siècles, a été contestée depuis quelques années. A la fin du XVIII^e siècle, l'influence de Lyon reste en tout cas palpable, y compris dans les vallées en lisière des Alpes. Pourtant, la distance qui sépare le Buëch de la région lyonnaise est importante, et, de plus, les communications restent malaisées.

Nous avons vu que Chauvet lui-même avait été placé chez un commerçant lyonnais par son père. Dans le réseau commercial de son entreprise, quelques individus établis à Lyon étaient en réalité des Dauphinois. C'était par exemple le cas de Sainte-Guitte, un des principaux contacts de l'entreprise à Lyon jusqu'en 1794 et son retour à Veynes (en Bochaîne).

Des liens anciens existaient également entre Marseille et la vallée du Buëch, qui n'étaient pas purement économiques d'ailleurs. De nombreux protestants avaient trouvé refuge dans les villages de la vallée⁵⁴. Et l'implication des Dauphinois dans les milieux d'affaires n'est pas négligeable non plus.

Nous devons cependant remarquer qu'à Lyon ou à Marseille, les partenaires dauphinois de l'entreprise restaient minoritaires. Il est difficile, bien souvent, d'identifier les origines de tel ou tel commerçant. Cependant, en règle générale, Chauvet et Lafaye avaient choisi de se tourner d'abord vers les contacts qui offraient le plus d'avantages. Or, tous deux avaient déjà une bonne connaissance des deux cités. Chauvet avait résidé à Lyon pendant plusieurs années. Quant à Lafaye, il avait appris le commerce dans une société marseillaise, Andrieu et Perreyre. Cela avait permis à chaque fois aux négociants de se familiariser avec les commerçants locaux. Ils pouvaient donc compter sur leurs propres ressources pour commercer avec ces deux places. Dans ces conditions, il n'était nullement nécessaire de faire appel à des intermédiaires dauphinois, qui les auraient introduits progressivement dans les

⁵⁴ CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 279.

cercles du négoce lyonnais ou marseillais.

c) Les liens avec le négoce colonial.

« A la veille de la Révolution, il y avait toute une colonie de Dauphinois aux Antilles et en particulier à Saint-Domingue »⁵⁵. Mais tous n'appartenaient pas aux élites économiques des Îles, négociants ou propriétaires. Plus nombreux étaient, selon toute vraisemblance, les « petits Blancs », c'est-à-dire des colons de condition modeste — des artisans, de petits marchands par exemple.

Dans les Îles, les sociétés Chauvet disposaient de contacts qui étaient effectivement issus de la province dauphinoise. En premier lieu, les principaux associés de Chauvet et C^{ie} pendant la période révolutionnaire, la maison Philippon Lauret et C^{ie}. Philippon était, comme Lafaye, originaire d'Orpierre⁵⁶. De même, on recense quelques partenaires occasionnels issus de familles dauphinoises : Pierre Hugues, de la société Hugues et Payan, était natif de Lagrande, non loin de Serres⁵⁷. Plusieurs lettres furent échangées entre les deux entreprises⁵⁸, et les documents comptables témoignent également d'échanges commerciaux assez réguliers, à partir d'octobre 1785⁵⁹. Un ami de Jean-Jacques Chauvet, Allégret, fut lui aussi contacté à deux reprises au Cap-Français, en 1787⁶⁰. Puis, il revint en France : on le retrouve de passage à Marseille⁶¹, avant qu'il ne s'installe définitivement à Voiron⁶². Même après 1796, c'est-à-dire une fois achevée la révolution haïtienne — donc dans un contexte très différent — quelques Dauphinois ont de nouveau tenté l'aventure coloniale. Ce fut le cas de plusieurs membres de la famille Ruelle, issue de Serres, qui prirent la direction des Antilles, d'abord à Saint-Domingue puis, au début du XIXe siècle, à Cuba.

Nul doute que les proximités géographiques favorisaient les prises de contact. De même, elles contribuaient à alimenter la confiance réciproque des partenaires, puisque l'on

55 IMBERT (Jean); *Histoire de Serres et des Serrois*, Res Universis, Paris, 1993, p. 124.

56 Lettre du 16 brumaire V (6 novembre 1796) à Philippon (Avignon). LIX-62/11, fol. 1.

57 IMBERT (Jean), *Histoire de Serres et des Serrois*, Res Universis, Paris, 1993, p. 124-125.

58 On en compte 9 en tout, mais seulement à l'époque révolutionnaire. Auparavant, les échanges s'effectuaient oralement, puisque Hugues et Payan se trouvaient eux-mêmes au Cap-Français.

59 Ces échanges portaient essentiellement sur l'achat par Chauvet et Lafaye d'indiennes et d'objets de soie (bas, mouchoirs).

60 Lettres du 26 juin 1787, du 4 septembre 1787

61 Lettre du 28 mai 1789 à Allégret (Marseille). L19/64/08, fol. 7. Cette lettre indiquait qu'Allégret logeait chez Thurbot père fils et C^{ie} — une illustration parmi d'autre de l'hospitalité négociante...

62 De très nombreuses lettres en témoignent, à partir de la lettre du 29 juin 1789 adressée à Allégret cadet (Voiron). L19/64/08, fol. 83.

s'adressait à des individus familiers. C'est essentiellement pour cette raison, toute pragmatique, que les commerçants d'une même région avaient tendance à se regrouper. Il n'est bien sûr jamais question de rapprochements inconditionnels. Au sens strict, il n'y a pas de diaspora dauphinoise. La préférence ne va pas, par principe, aux « compatriotes », mais aux partenaires les plus fiables. Cela implique de pouvoir connaître et contrôler au mieux les personnes auxquelles on s'adresse. Il est donc naturel que les individus d'origines dauphinoises soient très représentés dans le réseau épistolaire et dans le réseau commercial.

La progression sociale est étroitement conditionnée par l'organisation et les capitaux familiaux. En l'occurrence, l'ascension de Chauvet ou de ses associés passait principalement par l'exercice du commerce. Les jeunes marchands ambitionnaient de s'intégrer aux milieux d'affaires, et de réussir si possible à rejoindre la frange supérieure des négociants. Il ne s'agit pas seulement d'ambitions individuelles : nous avons montré que ces aspirations avaient en réalité des retombées positives sur l'ensemble de la famille, et qu'elles s'inscrivaient dans des choix délibérés, déterminés de longue date, auxquels les jeunes commerçants en question s'étaient pliés très tôt.

Il n'est donc pas surprenant que l'organisation familiale soit finalement en interaction permanente avec l'organisation entrepreneuriale. De notre point de vue, la distinction quelquefois observée entre la sphère privée et la sphère professionnelle est ici caduque.

Indéniablement, il existe donc un but commun au groupe familial : l'accumulation de capitaux, financiers et relationnels, contribuant à sa valorisation sociale. À ces objectifs définis répond une méthode générale très cohérente, portée par deux générations successives⁶³ : l'activité commerciale, comme moyen de promotion. Mais cette orientation professionnelle n'est pas fixe : en pratique, l'histoire de la famille Chauvet et des sociétés Chauvet fut jalonnée d'adaptations diverses, en fonction des variations conjoncturelles. C'est précisément la présence de ces trois éléments — but collectif, stratégie à long terme, pragmatisme à court terme — qui nous a poussé à évoquer et utiliser le concept de stratégie familiale.

Ces stratégies sont, par nature, collectives. Le milieu d'origine, géographique, social et familial, n'est ni figé, ni refermé sur lui-même. C'est un environnement dynamique, relativement stable dans sa structuration interne (sociale, politique), mais parcouru en même temps par des lignes de fuite multiples, qui favorisent des formes d'expansion, en direction de régions ou de centres extérieurs : Lyon, Marseille, les Antilles...

Ces éléments objectifs ne doivent pas contribuer à minimiser les talents personnels de Jean-Jacques Chauvet, qui assumait l'essentiel de la gestion entrepreneuriale, de 1785,

⁶³ Jacques Chauvet avait pris le premier la décision de placer son fils dans le commerce. Celui-ci n'a pas eu d'enfant ; il a cependant insisté, par la suite, pour que son neveu fréquente un pensionnat qui réunissait de très nombreux fils de négociants (et de colons), comme nous l'avons remarqué.

jusqu'aux dernières années de sa vie. Mais ces mérites ne sont pas décisifs ; plus précisément, ils résultent d'un dispositif familial plus large, dans lequel Chauvet s'inscrit, et où il occupe une fonction importante. L'autonomisation de Jean-Jacques Chauvet, en tant qu'il dirige une société de négoce et qu'il gagne peu à peu une position de chef de famille, ne doit pas occulter les éléments (collectifs) qui ont permis ces évolutions.

CHAPITRE II.

LE VOYAGE AUX ANTILLES (1785-1789).

Le déplacement régulier des jeunes marchands ou des jeunes négociants ne constitue pas, dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle, une pratique marginale : cela participe au contraire de la formation classique du commerçant⁶⁴. Lorsque Chauvet et Lafaye concluent leur association, en décembre ou janvier 1785, ils souhaitent déjà se tourner vers les échanges coloniaux, et s'installer pendant plusieurs années dans les Antilles. L'établissement de la nouvelle entreprise au Cap-Français — « grande, riche et considérable ville d'Amérique »⁶⁵ —, à Saint-Domingue, offrait aux deux jeunes hommes la perspective d'un enrichissement significatif.

Les voyages de la sorte n'étaient pas inhabituels. Les fils de négociants avaient coutume de parfaire leur connaissance des techniques commerciales et des milieux d'affaires par des voyages divers. Ce n'est cependant pas le cas de Chauvet et Lafaye, qui ont déjà, en dépit de leur jeunesse, plusieurs années d'expérience derrière eux. Dans ces conditions, l'époque antillaise correspond en réalité à une phase d'accumulation, qui va ensuite bénéficier aux sociétés Chauvet dans les années 1789-1802. Ce fut l'occasion de se familiariser avec les milieux commerciaux antillais, mais aussi d'engranger des capitaux nécessaires à l'essor de la période révolutionnaire et aux affaires de la période post-révolutionnaire.

Cependant, cette période « pré-révolutionnaire » ne préfigure pas, à proprement parler, les années suivantes, et ce pour deux raisons. Tout d'abord, le processus révolutionnaire, pourtant si important dans l'histoire de l'entreprise, n'est perçu qu'*in extremis* (pendant l'été 1789) et nous pouvons même avancer qu'il n'est réellement compris que très tardivement. En second lieu, les succès connus dans les Îles ont été très importants pour l'évolution de l'entreprise, mais ils étaient en eux-mêmes incertains. Nous nous efforcerons ici de montrer quelles conditions les ont rendus possibles, tout en essayant d'en cerner les limites.

64 C'est ce qu'André Lespagnol appelle le « modèle éducatif traditionnel ». Lespagnol (André), « Le marchand à l'école » dans *Cultures et formations négociantes... op. cit.*, p. 261-263.

65 ROUSSELOT DE SURGY (Jacques-Philibert), *Encyclopédie méthodique*, Paris, Panckoucke, 1783, t. I, p. 376 (article « Cap-François »).

1) Installation et projets.

a) Les conditions d'arrivée.

Chauvet et Lafaye ont débarqué au Cap-Français le 12 juin 1785, au matin⁶⁶. La traversée, fort calme, avait duré quarante-deux jours. Le navire avait d'abord fait escale à Saint-Pierre, pendant quelques jours. Les associés avaient écoulé en Martinique une partie des marchandises embarquées pour leur compte. Puis ils s'étaient dirigés vers leur ultime destination, Saint-Domingue.

En 1785, les Antilles étaient encore extrêmement attractives : entre la fin de la guerre de Sept Ans et le début de la Révolution en France, les colonies françaises ont connu un véritable âge d'or⁶⁷, favorisé par la bonne santé de leur économie, notamment en ce qui concernait la production agricole des Îles. On exportait massivement le sucre, le café ou bien encore le cacao des Indes occidentales, par exemple. En conséquence, nombreux furent les commerçants qui quittèrent la métropole pour tenter leur chance dans le Nouveau Monde⁶⁸. Tous ces individus étaient loin de provenir des seuls ports de l'Atlantique (ou de leurs hinterlands), même si ceux-ci s'avéraient étroitement liés aux colonies américaines. Même si « Marseille n'est ni Nantes, ni Bordeaux », il faut rappeler, en citant Charles Carrière⁶⁹, que « le trafic des Antilles n'a pas manqué d'attirer de nombreux commerçants » du port provençal.

Les mesures prises en 1784 avaient assoupli considérablement les règles de l'exclusif

66 Lettre du 29 juillet 1787 à Garnaud aîné (Saint-Pierre). LIX-62/07, p. 14-15.

67 « On a peine à imaginer aujourd'hui ce qu'a pu représenter au XVIII^e siècle la partie française de l'Île de Saint-Domingue — actuelle République d'Haïti — pour le commerce colonial français. Jamais colonie ne fut aussi prospère et aucune n'égalera par la suite la Reine des Antilles qui fournissait à elle seule les trois quarts de la production mondiale de sucre ». CAUNA (Jacques de), *Au temps des îles à sucre. Histoire d'une plantation de Saint-Domingue au XVIII^e siècle*, éd. Karthala, Paris, 1987, p. 11. Les recherches de Paul Butel (qui évoque pour sa part « l'Eldorado antillais ») le confirment également : « Plus de trente mille passagers quittèrent le port de Bordeaux de 1713 à 1787. La deuxième moitié du siècle connut un envol des départs, entre la guerre de Sept Ans et la Révolution, les passagers furent près d'un millier en 1788 ; alors en plein boom sucrier, Saint-Domingue recevait huit passagers sur dix ». BUTEL (Paul), *Histoire des Antilles françaises*, Perrin, Paris, 2002, p. 116. Enfin, selon Paul Geggus, les échanges avec Saint-Domingue représentaient environ 40% du commerce extérieur de la France dans les années 1780. GEGGUS (Paul), *Slavery, War and Revolution : the British occupation of Saint-Domingue, 1793-1798*, Clarendon Press, Oxford, 1982, p. 6.

68 C'est ce que souligne encore une fois l'ouvrage de BUTEL (Paul); *Histoire des Antilles... op. cit.*, p. 116-119. Il faudrait aussi évoquer les analyses, plus spécialement tournées vers Marseille, de l'inévitable livre de CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 331-335. On peut ainsi retenir, entre autres preuves, que la quantité de navires arrivés à Marseille depuis Saint-Domingue n'a jamais été aussi importante que dans la décennie 1780-1790.

69 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 982. Cf. également p. 80-81, p. 101 et p. 983-984.

colonial⁷⁰. Mais elles n'eurent aucun effet inhibiteur sur les échanges entre le port marseillais et les Îles. À la fin des années 1780 les rapports commerciaux de Marseille avec Saint-Domingue étaient encore au beau fixe⁷¹ ; ils avaient même progressé, par rapport aux décennies précédentes. Une quantité toujours plus grande de navires antillais fréquentait les eaux du port méridional, pour y apporter diverses denrées coloniales, ou pour embarquer en retour certains articles métropolitains et régionaux (huile, savon par exemple) à destination des Indes occidentales.

Le dynamisme antillais motivait sans doute la décision de Chauvet et Lafaye. Mais ce n'est pas tout. Il faut aussi tenir compte de la situation des deux associés en métropole. Non que celle-ci fût particulièrement mauvaise. On peut estimer que Chauvet et Lafaye auraient pu s'installer à Lyon, à Marseille, peut-être même à Grenoble. Cependant, en France, ils auraient sans doute ressenti encore plus directement la pression de négociants plus puissants et plus fameux qu'eux. En effet, en 1785, les deux commerçants sont encore mal connus de leurs pairs, même s'ils ont commencé à faire leurs preuves aux côtés d'autres hommes d'affaires. Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si des missives envoyées en 1785 réclament à plusieurs négociants des lettres de recommandation, destinées à introduire Chauvet et Lafaye dans les cercles du négoce colonial.

Les Antilles offrent, par bien des aspects, l'image d'un monde à conquérir, où des nouveaux venus ont plus de chance de se faire accepter que dans les grands centres métropolitains. Cette impression, assez communément partagée, quoique inexacte par de nombreux aspects, a probablement pesé sur les décisions des deux associés.

De surcroît, aucune attache particulière n'empêchait Chauvet et Lafaye de quitter l'Europe pour l'Amérique. Aucun comptoir, aucun magasin en France : tout ceci reste à acquérir. De même, les familles des deux marchands ne possèdent pas de moyens de production (fabriques, ateliers) ou de moyens de transport (navires). Ces faiblesses autorisent en contrepartie une grande souplesse organisationnelle et une grande mobilité spatiale de l'entreprise.

À ces facteurs objectifs s'ajoutaient des motivations plus particulières ou plus subjectives. L'âge encore peu avancé de Chauvet et Lafaye a sans doute favorisé les

70 Il s'agit de l'arrêt du 30 août 1784 qui précisait « de façon claire le rétablissement de l'Exclusif mitigé ». DEVEAU (Jean-Michel), *Le commerce rochelais face à la Révolution. Correspondance de Jean-Baptiste Nairac*, Rumeur des âges, La Rochelle, 1989, p. 87-88).

71 « Le commerce antillais [...] n'a fait que progresser quel que soit son statut juridique » : malgré une première réaction « vive et unanime », « la fièvre ne fut pas de longue durée ». Charles CARRIÈRE, *op. cit.*, p. 333.

mouvements des deux commerçants. En règle générale, les négociants ou les marchands les moins vieux étaient aussi les plus mobiles. Ce genre de voyage revêtait parfois une fonction quasi-initiatique⁷². En outre, de jeunes marchands étaient plus que d'autres capables de supporter les rigueurs de voyages longs, éprouvants et plus ou moins aventureux.

D'autres causes ont pu entrer en jeu, sans qu'il soit possible d'en hiérarchiser exactement l'importance. Les conseils de certains commerçants lyonnais et marseillais, ou ceux de parents, d'amis, ont pu avoir une influence sur la création de l'entreprise Chauvet et Lafaye. Sans oublier des déterminations psychologiques diverses — qui nous échappent presque totalement. L'absence d'archives strictement personnelles ou de documents antérieurs à 1785 gêne considérablement nos interprétations.

Que retenir, dès lors ? En premier lieu, l'importance cruciale du contexte économique favorable des années 1780, la grande ambition de Chauvet et Lafaye, en même temps que leur statut social, encore médiocre. D'autres éléments ont été évoqués. Mais ils sont secondaires, non déterminants. Le processus dont il est ici question est fondamentalement collectif. Il ne concerne pas deux individus abstraits. Au-delà de Chauvet et de Lafaye, et de leurs mérites propres, ce sont en fait des familles, des groupes sociaux ou professionnels, qui influencent de près ou de loin le devenir de la nouvelle entreprise. Car concrètement, ce sont d'eux que dépendent les moyens de la société.

b) Les moyens de l'entreprise.

Il est difficile d'examiner avec précision les moyens financiers dont la société Chauvet et Lafaye disposait à ses débuts, car les archives nécessaires sont incomplètes. Pas de bilan comptable, pas de contrat non plus. Même la date de l'association reste incertaine. Nous supposons, au vu des copies de lettres, qu'elle apparut entre la fin du mois de décembre 1784 et le début du mois de janvier 1785⁷³.

Deux documents comptables ont été conservés pour la période antillaise. Un grand livre de comptes, tenu avec une grande méticulosité, où des transactions importantes côtoient les traites les plus négligeables. Et un « journal des achats » (tenu en partie simple,

⁷² Dans un article consacré à Bordeaux, Paul Butel a rappelé l'importance des « départs en apprentissage commercial », pendant tout le XVIII^e siècle, notamment en Europe et aux Antilles. Cf. Paul Butel, « L'acquisition des compétences négociantes », dans Franco Angiolini et Daniel Roche (dir.), *Cultures et formations négociantes... op. cit.*

⁷³ On se reportera aux premières lettres copiées dans le registre LIX-62/07.

quotidiennement). Soulignons qu'il ne s'agissait pas d'un journal des dépenses *stricto sensu*, qui aurait recensé l'ensemble des dettes contractées par la société, mais d'un document exclusivement consacré à l'acquisition de marchandises⁷⁴.

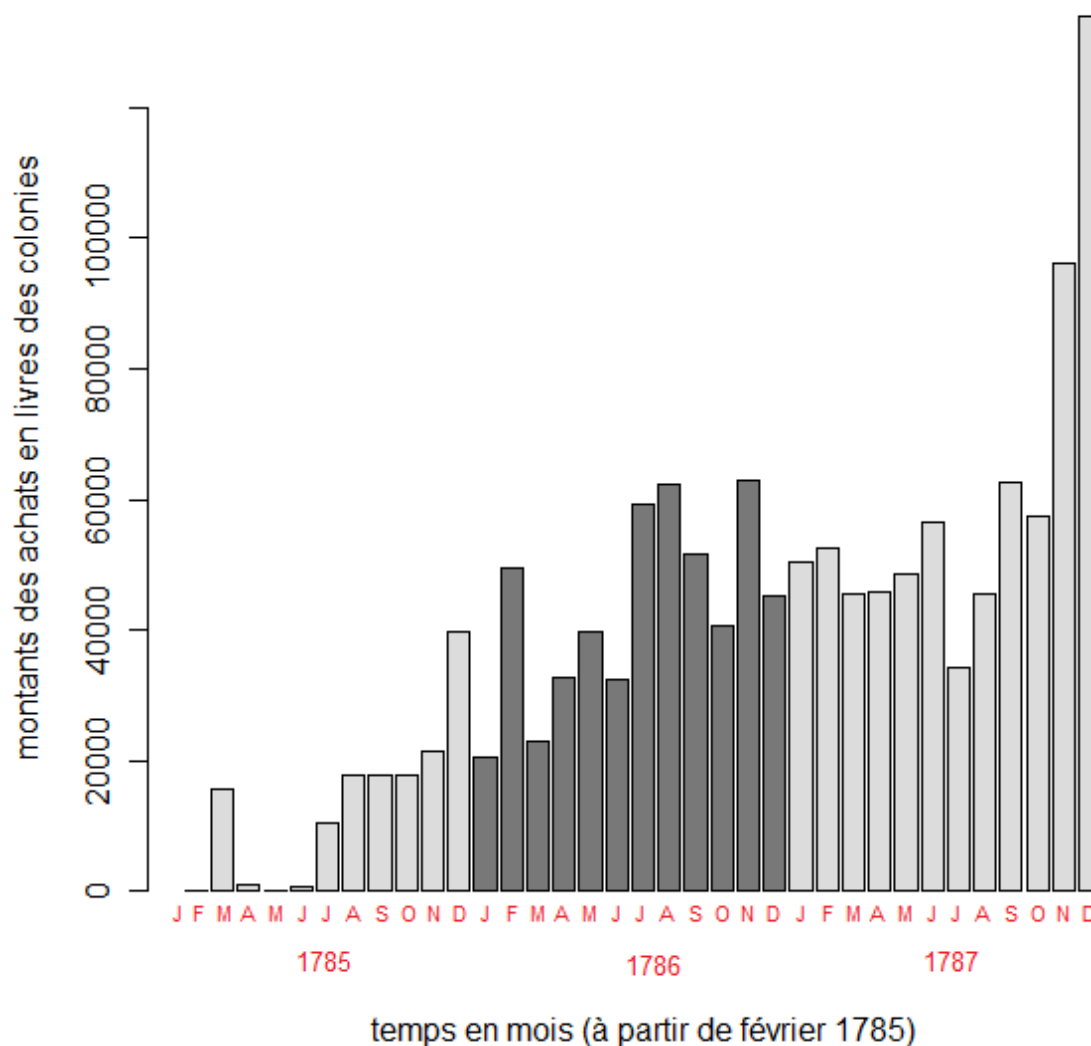


Fig. 3: Le volume des achats de la société Chauvet et Lafaye (1785-1787).

Ces registres montrent qu'au début de l'année 1785, le compte de fonds de Chauvet s'élevait à un peu plus de 4 500 l. t., contre environ 6 400 pour Lafaye. Mais en décembre

⁷⁴ Par exemple, une partie des dépenses recensées dans le grand livre sont absentes dans le livre d'achats : frais de déplacement, de transport, sans oublier les opérations financières et bancaires plus complexes.

1786, les levées étaient identiques, fixées à 222 l. t. 15 s.⁷⁵. Ce sont là des sommes qui demeurent limitées : ainsi, en 1790-1791, les levées des deux associés de Jean-Jacques Chauvet (Philippon et Lauret) étaient bien plus importantes — 4 000 l. c., soit plus de 2500 l. t.. Ces gains ne sont pas ceux de l'entreprise : il convient de bien distinguer les finances de la société et celles des individus qui la dirigent. Mais l'état des secondes livre des indications sur les premières.

Le grand livre et le journal de comptes permettent de le confirmer. En 1785, les sommes engagées dans chaque transaction n'ont que rarement dépassées 5 000 l. t.. Pour définir le volume d'affaires de l'entreprise, il aurait fallu entreprendre une analyse détaillée du grand livre : mais les lacunes archivistiques rendent la démarche particulièrement longue et complexe. L'évolution des achats effectués chaque mois par la société permet néanmoins de livrer un aperçu des capacités financières de la société Chauvet et Lafaye. Comme le montre le graphique précédent (n,fig. 3 p. 49), ce n'est que progressivement que les dépenses mensuelles de l'entreprise ont augmenté.

Pendant la première moitié de l'année 1785, les achats restent peu importants — symptôme d'une période d'adaptation. En mars, la société investit une partie de ses capitaux dans l'achat de produits manufacturés lyonnais (84% des dépenses réalisées) à destination des Îles. En avril, mai et juin, Chauvet et Lafaye voyagèrent et se consacrèrent à leur installation — et à l'écoulement d'une partie des marchandises en Martinique et au Cap-Français. Par la suite, les dépenses restent relativement stables (et modestes) jusqu'à l'hiver 1785-1786, après quoi elles connaissent une hausse globale et assez régulière, qui signale un enrichissement graduel de la société.

Les finances de l'entreprise sont donc loin d'être flamboyantes au début de son histoire. De même que son réseau professionnel. Plus de la moitié des missives envoyées en 1785 comportent ce que nous appellerons une référence de prestige : la mention de tel ou tel autre négociant connu, susceptible de se porter garant de l'honnêteté des deux associés. Dans le même ordre d'esprit, Chauvet et Lafaye s'attachent à dissiper tout soupçon, toute « calomnie »⁷⁶. Comme nous l'avons dit, ce réseau commercial est en gestation. Pour l'heure, il s'avère encore trop restreint, trop peu efficace surtout. Plus les contacts sûrs sont rares, plus la situation des commerçants est inconfortable. Or, Chauvet et Lafaye doivent compter sur quelques partenaires seulement, pendant les premiers mois de leur séjour. Par exemple, en

⁷⁵ LIX-62/02, fol. 49.

⁷⁶ Lettre du 18 novembre 1785 à Faure (Lyon). LIX-62/07, fol. 21.

mars 1785, la plupart des marchandises achetées (plus des trois quarts) provenaient de la maison Martinon frères et Lambert. Or, ces relations privilégiées n'allaient pas sans occasionner des tensions ponctuelles, de part et d'autres⁷⁷. Ces premiers contacts, aussi utiles fussent-ils pour le « décollage » de l'entreprise, étaient en réalité appelés à être dépassés.

Il est temps de conclure. Les potentialités financières ou relationnelles de l'entreprise sont médiocres en 1785. Elles autorisent l'espoir, mais n'offrent aucune garantie de succès. Si les moyens des commerçants vont ensuite connaître une nette embellie, rien n'était joué d'avance. C'est pourquoi le voyage aux Antilles représentait un tournant, dans la carrière de Chauvet et de Lafaye. Les deux commerçants se trouvaient dans une position intermédiaire. Déjà sortis d'une longue phase d'apprentissage, ils n'étaient pas encore tout à fait intégrés aux milieux d'affaires.

c) Le rêve antillais : projets, illusions et réalités.

L'intention de Chauvet et de Lafaye n'a jamais été de s'établir durablement dans les Îles. Et les réussites commerciales engrangées ne les firent pas changer d'avis. Dès la fin de l'année 1785, les deux marchands se réjouissaient des progrès réalisés. Mais la vitalité de leur entreprise ne les empêchait pas, déjà, de songer à leur retour en France. « Nos opérations augmentent en nombre et en profits ; si Dieu nous donne la santé pendant cinq à six ans, nous serons contents »⁷⁸. En novembre 1786, ils exprimaient en substance les mêmes desseins : « nous voici fixés en cette ville depuis dix-sept mois ; nous n'avons pas à nous plaindre du peu de temps que nous y sommes, pourvu que cela continue, nous pourrions nous en retourner dans quatre à cinq ans avec un joli avoir, Dieu le veuille »⁷⁹.

Le projet d'un retour prochain était donc récurrent dans la correspondance. L'entreprise prit soin de ne jamais couper les ponts avec la métropole. En 1787, Jean-Jacques Chauvet entreprit ainsi un retour — temporaire — en France (fig. 4, p. 52). Il y fit une sorte de tournée d'inspection, de manufacture en manufacture, de magasin en magasin. À cette occasion, Chauvet avait proposé à son associé — resté au Cap-Français — de se partager les tâches. Chauvet se serait établi en France, alors que Lafaye serait demeuré dans les Antilles,

⁷⁷ Voir par exemple la lettre du 4 juillet 1786 à Martinon frères et Lambert (Lyon). LIX-62/07, fol. 41. Chauvet et Lafaye s'y plaignent de la mauvaise qualité des marchandises. Voir également la lettre du 17 décembre 1786 à Martinon frères et Lambert (Lyon). LIX-62/07, fol. 60. Cette fois-ci, ce sont Chauvet et Lafaye qui ont été critiqués avec véhémence (semble-t-il) par leurs fournisseurs.

⁷⁸ Lettre du 18 novembre 1785 à Faure (Lyon). LIX-62/07, fol. 21.

⁷⁹ Lettre du 19 novembre 1786 à Faure Garnier et Ruelle (Port-Louis). L19/62/07 p. 57.

pour pallier le risque d'une guerre prochaine⁸⁰. Mais finalement, ce n'est qu'avec la mort de Lafaye (1788) que le projet fut mis à exécution⁸¹.

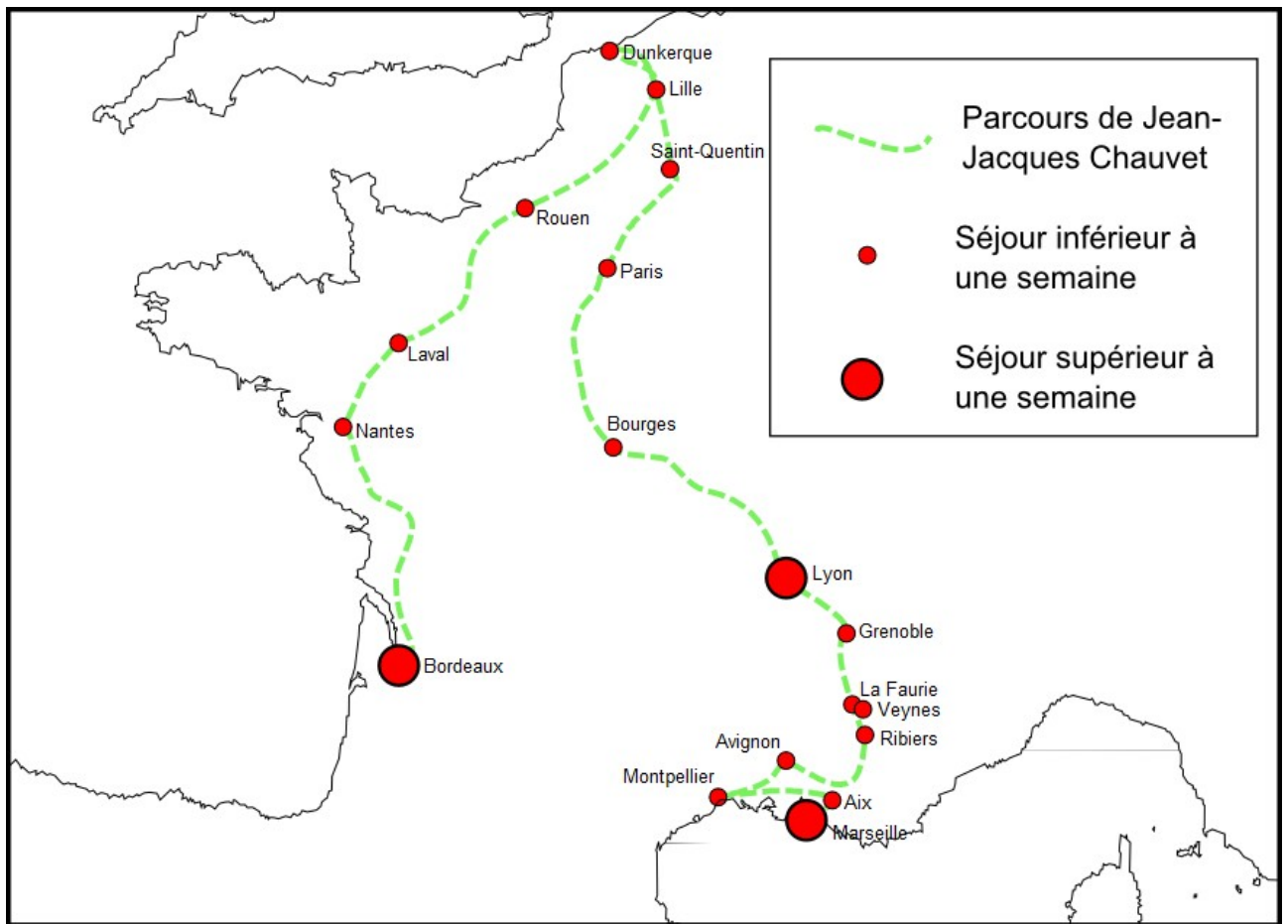


Fig. 4: Le voyage de Jean-Jacques Chauvet, de Marseille à Bordeaux (1787).

Tous ces exemples montrent en tout cas que l'attachement des commerçants à l'univers colonial restait superficiel et que la volonté de quitter les Îles pour revenir en métropole était extrêmement prégnante. Pareil état d'esprit supposait forcément la perspective d'un enrichissement à court terme : pour pouvoir se réinstaller rapidement sur le Vieux Continent, Chauvet et Lafaye devaient accumuler une fortune suffisante, en seulement quelques années (moins d'une décennie, d'après leurs estimations).

En pratique, les deux commerçants firent preuve d'une grande habileté. Ils parvinrent en effet à dégager des bénéfices respectables, y compris sur des places qui ne leur étaient pas très familières. Et des succès sont notables dès leur arrivée : en Martinique, par exemple, les commerçants parvinrent à écouler, avec une remarquable aisance, les stocks de quincaillerie et

⁸⁰ Lettre du 18 juillet 1787 à Lafaye (Cap-Français). L19/62/07, correspondance de Chauvet, fol. 13.

⁸¹ Cf. *infra*, p. 68.

quelques pièces de toiles, embarqués sur le navire qu'ils avaient affrété. Leur réussite n'est pas négligeable : les associés avaient vendu pour quelques 16 000 l. t. de marchandises, et ils s'en estimaient fort heureux : « nous n'avons, grâce à Dieu, pas à nous plaindre »⁸²...

Tous ces succès auraient été impossibles sans une grande capacité d'adaptation, dont Chauvet et Lafaye firent preuve à merveille. La part de hasard ne doit pas non plus être sous-estimée : mais c'est sans doute la capacité à saisir les opportunités au bon moment qui a permis aux deux marchands de développer leur entreprise.

En somme, l'activité quotidienne des associés était inscrite essentiellement dans le court terme : enrichissement rapide et opportunisme marchand prévalaient. Ce « rythme haletant du temps bref » (Charles Carrière)⁸³ est par excellence celui des milieux d'affaire.

Comment ne pas mettre en parallèle l'allure rapide des affaires et ce que nous pourrions désigner comme l'utopie dominicaine ? De métropole, les Îles offraient bien souvent une image idéalisée, promesse d'un enrichissement fulgurant. Chauvet et Lafaye ont sans doute été sensibles à cette représentation collective idéale. Sur place, l'utopie coloniale se dissipait quelque peu. Dès l'été 1785, les jeunes gens faisaient remarquer à un de leurs correspondants de Lyon que les affaires connaissaient aussi des hauts et des bas dans les Indes occidentales. « Il faut oublier l'ancien usage de Messieurs les Lyonnais, qui ne veulent faire des affaires en Amérique qu'en gagnant »⁸⁴...

Pour autant, l'enthousiasme initial des commerçants n'a finalement été ébranlé que par la maladie des deux associés et la mort de Lafaye, donc par des circonstances exceptionnelles. Au reste, l'entreprise réussit assez rapidement à se fortifier. Qu'est-ce à dire ? En premier lieu, que s'il existe bien un mythe colonial — l'idée d'une fortune facile — celui-ci se fonde néanmoins sur une prospérité économique effective. Les chiffres, les registres comptables sont là pour nous le rappeler. En second lieu, il est impératif de se méfier de l'optimisme qui émane généralement de la correspondance des années 1785-1788. Optimisme à géométrie variable, d'ailleurs : plus affirmé dans certaines lettres que dans d'autres, il change de forme et de nature selon les correspondants auxquels on s'adresse... C'est qu'en réalité, la foi dans le futur participe pleinement de la rhétorique commerciale. Le rêve américain n'est pas simplement un miroir aux alouettes, piégeant les sociétés ou les marchands les moins solides. C'est aussi — et peut-être surtout — un mythe mobilisateur. Ou partiellement mobilisateur :

82 Lettre du 29 juillet 1785 à Garnaud aîné (Saint-Pierre). LIX-62/07, fol. 24.

83 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 426.

84 Lettre du 25 juin 1785 à Martinon frères (Lyon). L19/62/07, fol. 11.

les négociants avaient en réalité intérêt à s'en servir, mais sans oublier de mettre en exergue leurs mérites propres.

C'est pourquoi les marchands tempéraient parfois eux-mêmes l'enthousiasme excessif de partenaires métropolitains. Ils ne se privaient pas de rappeler que la conjoncture était moins brillante qu'elle ne l'avait été jadis. Et de valoriser, par la même occasion, leurs mérites propres — afin de fidéliser de nouveaux fournisseurs ou de nouveaux clients⁸⁵.

De fait, la lettre commerciale mêle informations et remarques à vocation « publicitaire », qui permettent de mettre en avant la société. Opposer l'« illusion coloniale » à la « réalité économique » serait un dualisme simplificateur, qui ne correspond pas aux pratiques des marchands. Bien sûr, dans une certaine mesure, il ne faut pas manquer de rappeler le fossé qui pouvait exister entre la société antillaise et sa représentation idéale — notamment pour éviter de considérer que le parcours de Chauvet et Lafaye était en quelque sorte acquis d'avance. Cela ne doit pas masquer les déboires d'autres commerçants moins heureux.

Mais au-delà, l'utopie antillaise présentait aussi des côtés propices au commerce. Il n'était pas inutile d'entretenir sciemment un certain nombre de représentations gratifiantes. Nombreuses sont les lettres des années 1785-1789 qui témoignent d'un balancement subtil entre des propos descriptifs et d'autres plus emphatiques, qui présentaient la situation sous un jour avantageux. Le propos n'était cependant pas d'égarer les correspondants. Les lettres expédiées par les sociétés Chauvet montrent d'ailleurs que l'usage de fausses informations — entre négociants — était un phénomène marginal (et dangereux !). Ces pratiques contribuaient à discréditer fortement toute maison de commerce qui s'y serait risquée. Tout au contraire, la confiance est ici le maître mot, qui guide l'attitude de Chauvet et Lafaye. L'enjeu était simplement de sélectionner opportunément des informations honnêtes⁸⁶. Il n'y avait certes pas

85 De nombreuses missives insistent sur les qualités de l'entreprise Chauvet et Lafaye. Nous nous limiterons à quelques illustrations, sans pouvoir prétendre à l'exhaustivité... Dans une lettre écrite en Martinique, les associés s'expliquent ainsi : « Nous avons vendu, pendant notre séjour en cette isle, quelques affaires ; nous y avons vendu pour 2400 l.t.. On n'y gagne pas comme l'on y gagnoit autrefois, mais tout jeune homme intelligent et économe y fera son chemin. Nous espérons en faire de même », lettre du 4 juin 1785 à Martinon frères (Lyon), LIX-62/07, fol. 9. Quelques temps plus tard, on retrouve une appréciation semblable : « Vous voyez, cher ami, qu'on peut se tirer d'affaires, avec d'économie et beaucoup de peine qu'il faut se donner », lettre du 12 juillet 1785 à Faure (Lyon), LIX-62/07, p. 14. Au début de l'année 1786, l'optimisme est plus marqué : « nos affaires vont de mieux en mieux, nous désirons qu'elles continuent », lettre du 15 février 1786 à Faure (Lyon), LIX-62/07, p. 28.

86 Honnêtes et non objectives. Les variations sont consubstantielles à la transmission de l'information, y compris sur des sujets qui ne semblent pas tolérer la nuance ou l'inexactitude. Concernant les prix ou l'évolution des cours, par exemple, non seulement l'information est très fréquemment donnée sous forme de fourchettes, mais elle n'est pas de plus identique (au sens strict), selon les personnes auxquelles on s'adresse.

de stratégie concertée et organisée, comparable aux procédés contemporains par exemple⁸⁷. La taille modeste de la maison Chauvet et Lafaye, les contraintes techniques et les délais de transmission des missives assez aléatoires ne s’y prêtaient guère⁸⁸. Il n’empêche. Le choix de telle ou telle expression s’inscrivait donc dans des stratégies délibérées, quoique rudimentaires.

Il existe donc une relation dialectique entre les pratiques réelles de marchands dominicains et le « mirage doré » qui entoure l’économie des Antilles françaises. Saint-Domingue apparaissait encore, dans les dernières décennies du XVIII^e siècle, comme une colonie extrêmement dynamique. Et les milieux d’affaire avaient tout intérêt à entretenir cette réputation, d’ailleurs pas tout à fait infondée. C’était un moyen de susciter la confiance des négociants métropolitains, mais aussi de garder confiance en soi, sans se laisser aller au découragement.

Cela nous conduit, pour finir, à insister une nouvelle fois sur la prééminence du temps court dans les plans échafaudés par Chauvet et Lafaye. L’analyse de la situation à long terme, des structures de la société et de l’économie antillaise, leur importe peu. Leur projet global, c’est leur enrichissement, l’accumulation des capitaux — le moteur essentiel de toute activité marchande, à vrai dire. La volonté de s’enrichir rapidement, le souhait de ne pas s’installer durablement dans les Antilles, le soin apporté à valoriser l’image du négoce colonial constituent trois phénomènes qui illustrent, chacun à leur façon, cette disposition spécifique des milieux commerciaux.

2) Le commerce antillais.

a) Les marchés antillais.

Le « marché colonial » est en réalité complexe. Sans doute serait-il même plus exact

87 Pour autant, Chauvet et Lafaye ne négligeaient pas les enjeux sous-jacents. Les lettres n’étaient pas écrites à la légère. En témoignent les exemples de correction ou bien le soin apporté constamment aux formules de politesse (traits tout à fait banals, dans la correspondance commerciale de la même époque). Également, les deux négociants avaient à cœur de propager des informations « publicitaires » par certains de leurs amis : autrement dit, on recense plusieurs cas où Chauvet et Lafaye sollicitèrent auprès d’autres marchands des lettres de recommandation, par exemple.

88 L’acheminement du courrier, et en particulier par la voie maritime, incluait en effet des incertitudes suffisamment importantes pour empêcher l’irrigation rapide et régulière des correspondants en informations fraîches. Cependant, cela ne paralysait pas tout à fait les tentatives publicitaires pensées et organisées, comme le montre l’exemple des annonces passées dans les périodiques de la fin du XVIII^e siècle. Mais il faudrait s’interroger sur la diffusion de cette pratique à Saint-Domingue...

de parler de marchés antillais, au pluriel, dans la mesure où les colonies françaises ne forment pas un espace particulièrement homogène, où les biens et les informations circuleraient en toute fluidité. Des obstacles divers rendent cette vision de la situation erronée. Entre les différentes îles (Saint-Domingue, la Martinique, la Guadeloupe...), les différentes régions ou villes dominicaines, l'information, les biens, les personnes circulent souvent avec lenteur. Une entreprise naissante avait forcément du mal à s'investir sur plusieurs lieux à la fois, dans la mesure où elle ne disposait pas d'auxiliaires, et d'un nombre réduit de contacts fiables.

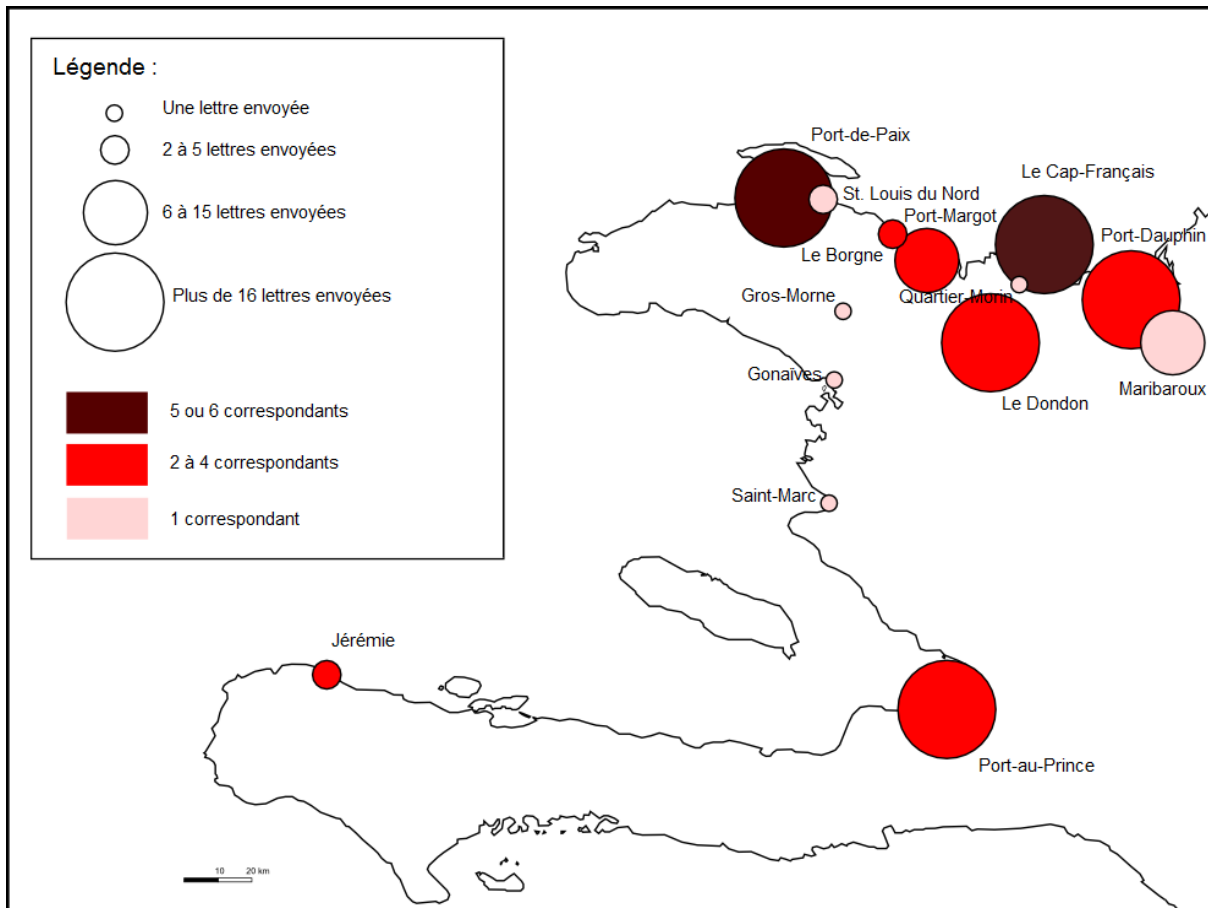


Fig. 5: Réseau épistolaire de la société Chauvet et Lafaye à Saint-Domingue (1785-1789).

C'est la raison pour laquelle la société Chauvet et Lafaye s'est surtout concentrée, à l'origine, sur la ville du Cap-Français. Les affaires traitées au-delà sont rares : elles concernent le plus souvent des villages ou des habitations⁸⁹ avoisinantes, situés dans la Plaine

⁸⁹ À propos des habitations et de leur définition, on peut se référer aux travaux de THÉSÉE (Françoise), *Négociants bordelais et colons de Saint-Domingue : liaisons d'habitations, la maison Henry Romberg, Bapst et C^{ie} (1783-1793)*, Société française d'histoire d'outre-mer, Paris, 1972 — et à l'étude de CAUNA (Jacques de), *Au temps des îles à sucre. Histoire d'une plantation de Saint-Domingue au XVIII^e siècle*, Paris, Éd. Karthala, 1987. Voir également le passage consacré aux habitations sucrières par BUTEL (Paul), *Histoire des Antilles françaises*, Paris, Perrin, 2002, p. 96-105.

du Nord. Ainsi, nous savons que 41% des achats de 1785 avaient été effectués au Cap. En réalité, la proportion était très certainement supérieure (sans doute plus proche de 67%⁹⁰). Cela représentait 52% des sommes investies dans l'acquisition de marchandises, cette année-là. Par la suite, cette tendance est confirmée : en 1787, plus de 80% des achats avaient sans doute été conclus au Cap-Français — soit environ 80% des investissements financiers totaux de l'entreprise, pendant cette année.

Le Cap-Français se présente donc comme un lieu d'approvisionnement et de redistribution privilégié. Les articles achetés proviennent de tous les horizons : ce sont aussi bien des denrées coloniales issues des zones agricoles périphériques de l'île, des produits de la proto-industrie coloniale; que des objets importés d'Europe, et revendus sur place par d'autres négociants. Il convient de remarquer que le port offrait également de possibles débouchés à l'entreprise, puisqu'il s'y concentraient l'élite économique coloniale. Les acquéreurs fortunés n'y manquaient donc pas, de même que les représentants des colons qui vivaient à l'écart de la ville.

Le port dominicain est le cœur commercial de l'île : il canalise simultanément exportations et importations. Cette double vocation fait appel à des processus qui frappent par leur variété. Au Cap, les milieux commerciaux sont passablement hétérogènes. De plus, la circulation des informations entre les acteurs du négoce colonial n'est pas toujours d'une très grande fluidité. Surtout, elle se répartit très inégalement, en fonction de la qualité des réseaux commerciaux constitués⁹¹. Mieux vaut renoncer au modèle d'un marché parfait : la situation pratique s'en distingue très clairement.

Tout d'abord, les acteurs commerciaux en question sont de natures diverses. Ainsi, en ce qui concerne les achats d'articles destinés à la revente, l'entreprise Chauvet et Lafaye dispose de solutions multiples. Elle peut se fournir directement auprès des grands négociants européens, qui organiseront ensuite le transport des biens marchands jusqu'aux Îles. Il s'agit là de transactions rares mais mobilisant des capitaux conséquents (moins de 15% des achats, mais qui représentent un peu moins de 20% des investissements, de 1785 à 1788). Autre solution possible : acheter les marchandises aux capitaines des navires qui mouillent dans le

90 En effet, les lieux où sont effectués les transactions ne sont pas toujours mentionnés, et certains marchands sont difficilement identifiables. La proportion de 41% — déjà considérable — a été obtenue en prenant seulement en compte les achats où le nom du Cap-Français était *explicitement* mentionné. La proportion de 67% inclut des cas plus ou moins ambigus, où le lieu d'achat était implicite. Notons que nous avons écarté les achats réalisés au Cap-Français, mais auprès de capitaines de navires extérieurs.

91 Ou, plus largement, des réseaux d'informations (qui ne se composent pas seulement de partenaires commerciaux).

port du Cap-Français. Cet usage était fort répandu au XVIII^e siècle, et les capitaines jouissaient d'une large autonomie commerciale⁹². Chauvet et Lafaye se fournissaient régulièrement auprès des navires de passage. Enfin, le troisième mode d'approvisionnement consistait, pour l'entreprise, à racheter les stocks accumulés dans les magasins par des commerçants antillais, pour se charger ensuite de les écouler à son compte.

Entre ces divers protagonistes, l'information circule elle aussi de manière imparfaite. Lorsque l'Océan sépare les partenaires commerciaux, on en comprend aisément les raisons : il fallait une quarantaine de jours environ pour passer de la France à Saint-Domingue. Les nouvelles étaient reçues avec retard, elles apportaient des renseignements partiellement ou totalement obsolètes, bien souvent. Mais le décalage temporel n'est pas seul en cause, très loin s'en faut. Il faut aussi — et surtout — tenir compte des rapports asymétriques qui s'établissaient entre les agents commerciaux, en fonction . En 1785, Chauvet et Lafaye étaient encore très dépendants d'un petit nombre de maisons métropolitaines... Ajoutons que, sur place, les informations circulaient certes plus aisément, mais avec de notables restrictions : par exemple, quelques temps après leur arrivée, Chauvet et Lafaye cherchaient activement à trouver des correspondants dominicains, capables de les informer sur l'offre en sucre ou en café. La vision que l'entreprise et les entrepreneurs ont du marché était en fait modulée par sa surface sociale, par la quantité et la qualité des liens tissés avec d'autres sociétés.

L'exemple des prix des marchandises est, à ce propos, très éclairant. Tout d'abord, les indications sont données sous forme de fourchettes, avec des écarts parfois relativement importants. En second lieu, dans quelques cas, Chauvet et Lafaye ne délivraient pas les mêmes informations, en fonction des partenaires auxquels ils s'adressaient. Cela permettait de réserver les meilleures affaires aux clients les plus fidèles, les plus sûrs, ou simplement les plus méfiants. En retour, les entreprises les moins bien renseignées risquaient fort de perdre de l'argent, faute d'avoir disposé des mêmes contacts. Si les deux commerçants agissaient de la sorte, on peut penser que les mêmes procédés étaient également utilisés par leurs correspondants.

En somme, l'organisation des marchés antillais est indissociable de l'organisation sociale, propre aux colonies et, surtout, aux milieux d'affaires coloniaux. Il est notable que l'intervention des autorités, en revanche, passe presque inaperçue dans la correspondance. En fait, les « imperfections » du marché résultent des rapports de force internes aux milieux

92 BUTEL (Paul), *Les négociants bordelais... op. cit.*, p. 229-235.

d'affaires, de la configuration des réseaux commerciaux, des liens personnels tissés entre les marchands, les négociants, les capitaines, les propriétaires... Tous les acteurs en présence ne sont pas sur un pied d'égalité, selon leur rang, leur expérience, leur réputation. Et tous ces éléments ne sont pas purement économiques : cela souligne, une fois de plus, l'imbrication des champs commerciaux, familiaux, ou sociaux.

b) Risques, diversification des partenaires, diversification des affaires.

Dans les conditions qui viennent d'être décrites, Chauvet et Lafaye s'exposaient donc à des risques de pertes significatives. Risques à plusieurs échelles, les uns liés à une mauvaise connaissance des offres (ou des demandes) sur le marché local (au Cap-Français) — les autres à des problèmes de transmission des informations (entre le Cap-Français et l'extérieur, et surtout entre le Cap et la métropole).

Face à ce double problème, deux réponses ont pu être avancées. La première revient naturellement à étendre l'influence de l'entreprise, c'est-à-dire à améliorer le réseau commercial, en le rendant plus vaste (diversification des partenaires) et plus fiable (hiérarchisation, discrimination des partenaires). Mais cela n'était possible que très progressivement, au terme de multiples efforts d'intégration professionnelle *et sociale*. A vrai dire, le concept de libre entrée sur le marché est ici peu pertinent. À son arrivée, l'entreprise Chauvet et Lafaye dut agir en sachant pertinemment qu'elle était moins bien placée que les sociétés plus anciennes et qu'elle devait avant tout chercher à se faire accepter de ces dernières. Il en ressort une grande prudence, une indéniable humilité, et d'incessants efforts pour s'arroger les bonnes grâces de négociants d'un rang supérieur.

La seconde stratégie s'est imposée avec précocité, dès l'été 1785. Dans une lettre à Martinon frères et Lambert, Chauvet et Lafaye notent que même si les affaires ne sont pas « brillantes » en permanence, « il y a toujours quelque article qui donne »⁹³. D'où l'intérêt ne pas se limiter à une catégorie d'articles, et de diversifier exportations et importations. Cette attitude est d'autant plus raisonnable que l'ambition d'anticiper les mouvements des marchés (antillais ou européens) s'avère globalement vaine, pour les raisons que nous avons développées.

C'est pourquoi les importations d'articles métropolitains au Cap-Français concernaient

93 Lettre du 25 juin 1785 à Martinon frères et Lambert (Lyon). LIX-62/07, fol. 11.

plusieurs types de marchandises à la fois. Certes, la toilerie dominait. C'est ce que nous apprennent les lettres rédigées par l'entreprise⁹⁴, mais aussi les documents comptables — l'achat de toiles représentait en 1785 environ 37% des investissements de la société (dont un peu moins de la moitié d'indiennes). Au reste, l'entreprise revendait aussi dans les Îles de la soie (16% des achats de 1785), des vêtements, mouchoirs, chapeaux (22%), et d'autres objets divers en moindre quantité (livres, bijoux, chandeliers, outils, etc.). De la même manière, les produits exportés des colonies en direction de la France étaient de plusieurs sortes. La vente de café a toujours joué un rôle de premier plan pour les sociétés Chauvet. Mais celles-ci se sont également intéressées, dans une moindre mesure, au sucre (brut ou blanc), à l'indigo, à la cochenille. Il s'avère impossible de hiérarchiser précisément ces divers articles, dans la mesure où les documents comptables (et épistolaires) les englobent à plusieurs reprises sous le terme générique de « denrées coloniales ».

Au final, il semble que le choix de la non-spécialisation ait été judicieux. En témoigne le remarquable essor de l'entreprise jusqu'en 1787, que traduit fort bien l'augmentation progressive mais régulière de ses investissements commerciaux (fig. 3, p. 49).

c) Entreprise et concurrence.

La progression de l'entreprise s'est quelquefois heurtée à l'opposition d'autres commerçants. D'emblée, il convient de préciser que cette opposition n'est généralement pas frontale. Elle ne fait pas l'objet d'une organisation rationnelle et volontaire. Le concept même de concurrence pose d'ailleurs des difficultés. Nous nous situons très loin de son acception actuelle. Comme nous l'avons signalé, les acteurs commerciaux sont nombreux à Saint-Domingue ; nul doute que des rivalités pouvaient germer entre eux.

Cependant, cet aspect n'est presque pas abordé dans la correspondance. Une seule lettre fait clairement état d'une véritable situation de compétition entre les sociétés Chauvet et une entreprise dominicaine. Mais la missive en question est tardive, puisqu'elle date seulement de 1790, après le retour de Chauvet en France⁹⁵.

En réalité, la concurrence « horizontale », entre des commerçants d'un statut équivalent, n'apparaît guère à la lecture des lettres. Certes, on cherche forcément à saisir avant

94 Lettre du 18 novembre 1785 à Martinon frères et Lambert. LIX-62/07, p. 43.

95 Lettre du 29 juin 1790 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français), LIX-62/08, fol. 155, où Chauvet écrit : « nous ferons la loy à Payan et Jouve, qui achettent fort cher en France, les Juifs n'auront pas beau jeu ».

les autres l'occasion favorable à la réalisation de bonnes affaires. Dans ce but, il est fréquent que l'on garde pour soi des renseignements utiles. Cependant, aucune stratégie concurrentielle n'est expressément mise en place contre les autres sociétés. De sorte que cette forme de « concurrence » semble, en général, plutôt tempérée.

En revanche, la concurrence « verticale » est beaucoup plus vive, opposant des négociants (ou, à la rigueur, de grands marchands expérimentés) aux entreprises et aux commerçants nouveaux venus. Pendant la période antillaise, les sociétés Chauvet comptaient parmi les entreprises de rang médiocre. Comme telles, elles durent faire front aux agissements de quelques partenaires, d'un statut professionnel supérieur, qui portaient préjudice à leurs intérêts.

Ces problèmes prennent moins la forme d'affrontements commerciaux que de frictions occasionnelles : certains négociants ne respectaient pas les engagements qu'ils avaient pris auprès de Chauvet et Lafaye. Il est parfois difficile de démêler la malveillance de la simple négligence. Quoi qu'il en soit, de tels dysfonctionnements nous semblent suffisamment significatifs : ils montrent que certains négociants abordaient avec une nonchalance excessive les commerçants « novices ».

Le cas le plus fréquent reste, par exemple, l'envoi de marchandises mal conditionnées ou d'une qualité inférieure à ce qui avait été commandé. Ces contrariétés sont relativement nombreuses dans les premières années du séjour antillais. Quelques tensions épisodiques ont lieu avec Martinon frères et Lambert, Pierre et Arnault Hazencleverd, Clément frères... Parfois, on essaie également de vendre des articles aux deux associés à des prix trop élevés. Ces anicroches furent sans lendemain, mais elles dénotent tout de même un climat relativement difficile. Dans une lettre de reproches expédiée aux frères Martinon, Chauvet et Lafaye livraient avec franchise leur point de vue : « Nous savons assez que nous ne faisons que de naître, que nous sommes encore fort jeunes auprès de vous : mais est-il dit pour cela que nous devons payer 10% et 15% la marchandise plus qu'elle ne vaut ? Ce serait une singulière manière de se reconnaître envers les personnes qui vous ont fait du bien »⁹⁶.

Chauvet et Lafaye s'attachaient en effet à démontrer leur fermeté, face à ces tentatives de déstabilisation. Il s'agissait non seulement de ne pas se laisser duper, mais aussi de s'imposer dans les milieux d'affaires, en gagnant le respect des autres acteurs commerciaux.

Ces phénomènes rendent compte d'une concurrence diffuse et sous-sous-jacente, qui

⁹⁶ Lettre du 12 février 1787 à Martinon frères et Lambert (Lyon). LIX-62/07, p. 64.

s'exprime rarement par des heurts frontaux. Le milieu négociant possède une forte cohérence, qui entretient des solidarités internes globalement solides, mais aussi, en contrepartie, des dynamiques d'exclusion à ses marges. C'est pourquoi la concurrence en question n'est pas seulement d'ordre commercial : elle inclut aussi un aspect social, dans la mesure où elle entrave la promotion des commerçants moins fortunés. Les marchands ambitieux, à l'instar de Chauvet et Lafaye, éprouvaient nécessairement les effets de ce conservatisme social : leur assimilation était longue, difficile, souvent précaire.

d) La société Chauvet et Lafaye et l'esclavage.

Un dernier point mérite d'être abordé, concernant le négoce colonial : le rapport entre commerce et esclavage. Les sociétés Chauvet n'ont jamais eu, à proprement parler, d'intérêts dans le domaine de la traite. L'entreprise ne produisait pas non plus les marchandises coloniales qu'elle exportait ensuite : la main d'œuvre servile ne lui était pas directement utile.

En revanche, il faut insister sur le fait que les activités marchandes n'étaient rendues possibles que par le recours à l'esclavage. Sans l'utilisation de la main d'œuvre noire dans les grandes propriétés agricoles (habitations) ou les raffineries de sucre, une bonne partie des articles proposées sur les marchés antillais ou européens n'auraient pu être produits. Mais cette importance cruciale du travail servile n'apparaît presque pas dans la correspondance, sauf à l'occasion de phénomènes exceptionnels (ainsi les révoltes de 1791⁹⁷). Pour autant, tout montre que Chauvet et Lafaye, individuellement, s'étaient familiarisés avec ces pratiques. Par exemple, Jean-Jacques Chauvet était tout à fait capable de conseiller une société métropolitaine — Perier père et fils Berlioz Rey et C^{ie} (Grenoble) — pour l'acquisition d'une habitation dans les Îles. Il évaluait avec une aisance remarquable le rendement des terres en question, le nombre de Noirs nécessaire à sa mise en valeur, la situation géographique de la propriété... Tout cela nécessitait des connaissances pratiques, sans doute acquises dans l'entourage des grands colons de Saint-Domingue⁹⁸.

D'autre part, nous devons ajouter que les esclaves ne sont pas seulement des producteurs : il existe également une consommation servile spécifique, étroitement encadrée par les maîtres — essentiellement destinée à assurer le maintien du niveau de production. Cela veut dire qu'il existe, dans les colonies, un débouché bien particulier, que les commerçants ne

⁹⁷ Cf. *infra*, p. 144.

⁹⁸ Lettre du 8 janvier 1788 à Perier père et fils. LIX-62/08, fol. 1.

manquèrent pas d'utiliser. Une partie des importations des entreprises Chauvet était destinée à l'usage des Noirs. Des pièces de toile, des vêtements, des chapeaux⁹⁹ ou bien, par exemple, des outils utilisés dans les plantations (couteaux, lames diverses, etc.).

En même temps, quelques passages des documents comptables montrent que l'esclavage domestique n'était pas étranger aux deux commerçants — par exemple, ceux-ci eurent recours, pendant leur séjour, aux services d'un chirurgien afin de faire soigner un esclave¹⁰⁰. De même, des Noirs ont été utilisés, à l'occasion, pour acheminer une lettre ou pour se charger d'une commission chez un marchand, un propriétaire des environs du Cap¹⁰¹.

Mais on ne peut que reconnaître que l'esclavage n'est pas une préoccupation centrale de l'entreprise, très loin s'en faut. Quant à l'esclavagisme et aux débats théoriques qui agitent aussi bien la métropole que les Antilles, ils ne sont pas du tout mentionnés. Les négociants se situent bien loin de ce genre de considérations. À leurs yeux, l'esclavage n'est pas une *problématique*, mais un élément structurel du système de production colonial.

À notre sens, cela est révélateur des positionnements généralement adoptés par les membres de l'élite marchande. Dans leur logique propre, il importe simplement de prendre acte de la situation économique telle qu'elle est, et d'y adapter leurs pratiques professionnelles. Attitude où l'on retrouve avec un trait constitutif des pratiques négociantes : l'esprit d'entreprise (qui porte à court ou moyen terme) coexiste ici avec un conservatisme social, discret mais néanmoins solidement enraciné¹⁰².

3) L'intégration à la société coloniale.

a) Négociants ou marchands ?

Le concept de négociant a un sens rigoureux, sur lequel il convient de revenir à présent. Tout commerçant n'est pas négociant ; de même, il faut prendre garde à bien différencier les négociants des marchands, des entrepreneurs, des fabricants... Cette notion a priori anodine s'avère en fait beaucoup plus riche qu'il n'y paraît. Jean-Jacques Chauvet a été souvent considéré comme un négociant. Chauvet et Lafaye se présentaient eux-mêmes en tant

99 Voir, par exemple, la lettre du 16 janvier 1788 à Giraud (Nantes). LIX-62/08, fol. 6.

100 Cf. LIX-62/03, fol. 24.

101 Lettre du 15 août 1787 à Mme Pillard (Fort-Dauphin). LIX-62/07.

102 La partie consacrée à l'époque révolutionnaire (1789-1795) nous permettra de préciser le rapport entre les activités des négociants et les grands mouvements de changements structurels, qui se déroulent à la fin du siècle.

que tels, dès la période 1785-1789. Cependant, cela ne prouve rien en soi. Il est vrai que le terme revient dans plusieurs documents (extérieurs aux archives de l'entreprise), pour désigner son activité : liste des chefs d'entreprises émigrés en 1794¹⁰³, rôles fiscaux de 1796, contrat de mariage de 1797¹⁰⁴, etc.. Mais cela suffit-il pour admettre que l'entreprise Chauvet fut en permanence une société de négoce, au sens strict du terme ? Nous ne le pensons pas. La figure du négociant jouit d'un grand prestige social. De même qu'il existe des usurpations de noblesse, l'« usurpation de négoce »¹⁰⁵ est monnaie courante. Il convient donc d'aller au-delà, et de s'interroger non seulement sur le vocabulaire utilisé couramment, mais aussi sur les pratiques concrètes de l'entreprise et de ses dirigeants.

Plusieurs critères déterminaient fondamentalement l'état du négociant, au XVIII^e siècle. Celui-ci n'est pas seulement un « grand commerçant », loin s'en faut (certains grands marchands avaient d'ailleurs un volume d'affaires supérieur à celui de petits négociants¹⁰⁶). Bien sûr, le négoce suppose d'avoir acquis de la richesse et de disposer d'un niveau social déjà élevé. Sur ce point, nous devons reconnaître que la situation de Chauvet et Lafaye les éloigne plutôt des grands négociants : comme nous l'avons écrit, ils proviennent de familles de la petite ou moyenne bourgeoisie, sans liens forts avec les dynasties marchandes de l'époque. Leurs rétributions, leurs capitaux, sont relativement faibles, au début de la période considérée¹⁰⁷.

En même temps, l'activité des négociants est le plus souvent non-spécialisée : la polyvalence est de mise. Or, ce n'est pas le cas de Chauvet et Lafaye à leurs débuts, qui se concentrent essentiellement sur la vente de produits métropolitains dans les Indes occidentales et sur l'exportation vers l'Europe de quelques denrées coloniales. Avec le temps, cependant, l'entreprise a eu tendance à diversifier ses domaines d'intervention, en prenant en charge des marchandises très différentes et en se lançant dans quelques activités bancaires à partir de 1789¹⁰⁸. En revanche, la société a toujours pratiqué des transactions à l'échelle internationale, sans se limiter à une région ou même à un pays en particulier. Ce cosmopolitisme est également un signe distinctif du négoce, quand bien même une minorité de marchands disposaient aussi de contacts à l'étranger.

Enfin, l'appartenance au milieu négociant est aussi affaire de sociabilité. Les

103 A. D. B. d. R., I Q 556.

104 Voir le document présenté en pièces jointes, p. Erreur : source de la référence non trouvée.

105 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 261.

106 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 26

107 Cf. *supra*, p. 48.

108 Cf. *infra*, p. 128.

négociants vivent entre eux, se marient souvent entre eux, fréquentent des lieux, des institutions communes. Dans les Îles, Chauvet et Lafaye se contentaient de visiter les magasins de leurs fournisseurs, parfois les habitations d'un client. Eux-mêmes ne disposaient vraisemblablement que d'une maison où ils logeaient, sans séparation entre leur domicile et leur lieu de travail. Tout change quand Jean-Jacques Chauvet revient à Marseille : en quelques mois, il se fixe dans la ville (à la fin de l'année 1789), acquiert un comptoir, une maison, fréquente assidûment la Loge, aux côtés des autres négociants du port. Cet accès à la Loge était d'ailleurs un signe de respectabilité sociale et professionnelle.

Ces divers éléments — niveau de fortune, capitaux relationnels, origines socio-familiales, polyvalence, rayon d'action international — permettent en fait de souligner les ambiguïtés des sociétés Chauvet. À l'origine, il est clair que la société Chauvet et Lafaye s'apparente avant tout à une association de marchands, spécialisée dans un type d'activité, et même dans un type de transaction (l'importation de pièces de toile au Cap-Français). Mais la situation de l'entreprise n'est pas figée. Elle évolue, de telle sorte qu'après la mort de Lafaye, Chauvet s'était suffisamment enrichi pour ambitionner de se réinstaller en France comme négociant. En métropole, cet essor continue. Les visites à la Loge marseillaise, l'achat de maisons dans les quartiers d'affaires du port, l'entretien (certes tardif) d'un comptoir, le mariage avec la fille de Perier-Lagrange, jalonnent une progression lente, parfois tortueuse, qui concerne à la fois l'entreprise et Jean-Jacques Chauvet lui-même. En somme, ce dernier franchit peu à peu la marche qui sépare la frange supérieure des marchands de la frange inférieure des négociants. Nous pouvons estimer que c'est vers la fin des années 1780 ou au tout début des années 1790 que se situe un tournant décisif. À partir de 1790, en effet, Chauvet commence à se lancer dans la banque, tout en continuant le négoce colonial. Il dispose d'un réseau commercial bien structuré, plus efficace, plus ample qu'auparavant.

Ce changement est d'autant plus complexe qu'il s'effectue à une époque où la notion de négociant est elle-même soumise à des changements importants¹⁰⁹, consécutifs aux évolutions historiques en cours. Sans même attendre le processus d'industrialisation du XIX^e siècle, la figure du négociant s'estompe petit à petit, tant sur la scène économique nationale que dans l'imaginaire collectif. Avec les révolutions française et haïtienne, ainsi que la guerre maritime (contre l'Angleterre notamment), s'amorce une remise en question profonde des milieux d'affaires et de leurs activités traditionnelles.

109 MARZAGALLI (Silvia), *Les Boulevards de la fraude, le négoce maritime et le Blocus Continental (1806-1813) : Bordeaux, Hambourg, Livourne*, Presses du Septentrion, Villeneuve-d'Ascq, 1999.

Ces mutations s'étendent sur le long terme — en cela, elles sont étrangères au rythme de travail des commerçants eux-mêmes, obnubilés par des échéances à court terme. De telles transformations structurelles vont toucher en premier lieu les entreprises les plus fragiles et les négociants qui ne bénéficiaient pas d'une longue expérience familiale dans le milieu des affaires. C'est pourquoi le cas des sociétés Chauvet peut nous sembler, au premier regard, si équivoque. Marchand en 1785, négociant à l'aube de la Révolution française, Chauvet reste par la suite attaché au négoce jusqu'à sa mort. Il est à la fois commerçant et banquier, il participe aux affaires de certains financiers¹¹⁰ (comme par exemple Defague à Nîmes, ou plus marginalement Delessert à Paris). Surtout, il côtoie les autres négociants, il correspond avec eux, et même ses déboires de 1794-1796 ne l'en écartent pas. Malgré tout, il reste un négociant solitaire. Non qu'il manque d'amis, de contacts, de relations. Mais il ne parvient pas à inscrire son activité — nous le montrerons plus amplement par la suite — dans une véritable continuité, notamment familiale. Sans doute est-ce cela qui nous surprend et qui laisse planer un doute sur sa réelle position sociale. À notre sens, son ascension sociale *individuelle* ne laisse cependant pas l'ombre d'un soupçon — et elle ne se conclut d'aucune sorte par une brutale régression. En revanche, il y a bien un décrochage sensible entre son ascension et le reste de ses parents les plus proches.

b) La société antillaise et le commerce.

Comme nous l'avons expliqué, réussite professionnelle et intégration sociale sont complémentaires. Il est souvent difficile de savoir quel phénomène détermine l'autre : la progression de l'entreprise, ainsi que celle de ses dirigeants, procède en fait d'un même cercle vertueux. Plus Chauvet et Lafaye accumulaient les succès, mieux ils étaient acceptés par les élites coloniales ou marchandes, et plus ils pouvaient développer leurs affaires, leur propre réseau commercial.

Nul doute que les deux commerçants eurent l'occasion de côtoyer certains grands marchands et des négociants locaux. Au quotidien, ils se rendaient sur les mêmes lieux : le

¹¹⁰ Nous utilisons ici le terme dans son sens générique, sans reprendre la distinction établie par Herbert Lüthy entre banquiers et financiers. En pratique, l'entreprise Chauvet n'a contacté que des banquiers — les financiers étant davantage liés au système économique et financier d'Ancien Régime — et à la noblesse. Cf. Lüthy (Herbert), *La banque protestante en France de la Révocation de l'Édit de Nantes à la Révolution*, Paris, SEVPEN, 1959. Concernant l'usage de ces notions et les liens entre banquiers et financiers français à l'époque révolutionnaire, on se reportera également à l'article de Plessis (Alain), « La Révolution et les banques en France : de la Caisse d'escompte à la Banque de France », dans *Revue économique*, Paris, Presses de Sciences Po, vol. 40, n° 6, 1989, p. 1001-1014.

port, les magasins. De temps à autre, ils avaient l'opportunité de visiter les domiciles de partenaires dont ils étaient les plus proches. Ce fut le cas au printemps 1785, lors de l'escale en Martinique — où les deux associés ne disposaient pas de leur propre maison. Au Cap-Français, Chauvet et Lafaye rencontraient fréquemment d'autres commerçants : par exemple Allégret (un ami de Chauvet, originaire du Dauphiné), Philippon et Lauret (les futurs associés des sociétés Chauvet, à partir de l'époque révolutionnaire), etc..

Il semble également que les jeunes gens aient pu se rapprocher de certains colons, essentiellement des grands propriétaires. Ces relations étaient toutefois plus distantes, et surtout d'ordre commercial. L'entreprise importait en effet un certain nombre d'objets, destinés à une consommation de luxe (livres, bijoux...). Les contacts avec les grands propriétaires prenaient rarement un tour amical ou informel — contrairement au cas des liens entre négociants, qui pouvaient être tout à fait chaleureux.

Quant au reste de la société coloniale, il vivait à l'écart des milieux d'affaires. Non qu'il y eût une séparation hermétique entre les diverses strates sociales. Mais il s'agissait cependant de catégories très différentes, entre lesquelles de fortes tensions existaient. Cela tenait aussi au rôle de financiers, traditionnellement occupé par les négociants métropolitains dans les Indes occidentales. Or, nombreux étaient les petits colons, les aventuriers qui étaient venus chercher fortune dans les Îles, et se trouvaient ensuite ruinés, pourchassés par leurs créanciers. De plus, les intérêts économiques des uns et des autres différaient sensiblement. Les négociants tirèrent longtemps profit des relations exclusives entre la métropole et ses colonies. En revanche, les habitants des Îles avaient une certaine propension à contourner les réglementations édictées par l'État monarchique ; la contrebande était fort répandue¹¹¹. Et leur attitude générale, au cours de l'époque révolutionnaire, montre bien que de profondes divergences séparaient les colonies de la France. Il faut ajouter que la société coloniale était fort différente de la société métropolitaine. L'aristocratie foncière qui s'était constituée dans les Îles (sur un modèle latifundiaire), l'idéologie raciste qui prévalait et ses conséquences concrètes étaient tout à fait spécifiques.

C'est pourquoi, même si Chauvet acquit une excellente connaissance de l'univers colonial, on ne saurait parler, à son encontre, d'une véritable intégration. Celle-ci ne fut du reste jamais recherchée expressément : Chauvet reste un métropolitain, attaché à sa terre d'origine, dont le but premier est de se réinstaller sur le Vieux Continent¹¹². En cela, Chauvet

111 BUTEL (Paul), *Histoire des Antilles... op. cit.*

112 Cf lettre reproduite p. 327.

et Lafaye s'apparentent aux autres marchands et négociants de la colonie. En fin de compte, le séjour dans les Antilles fut l'occasion d'acquérir une vision très claire des milieux d'affaires outre-mer, et offrait la perspective d'une ascension sociale et professionnelle à la fois, sans aller plus loin. Cette bonne connaissance des Îles était déjà un atout considérable, notons-le : dans le Marseille révolutionnaire et post-révolutionnaire des années 1790 et du début des années 1800, Chauvet faisait figure d'exception. Peu de Marseillais pouvaient se prévaloir d'une expérience semblable.

c) La mort de Lafaye (1788) et ses conséquences.

Lafaye fut emporté brutalement par une forte fièvre tropicale ; il s'éteignit le 16 février, après une agonie de neuf jours, « malgré les soins de toute la faculté, ceux de ses amis » et ceux de Chauvet¹¹³. La nouvelle fut rapidement transmise au père de François, Édouard Lafaye, à Orpierre¹¹⁴. C'était un aléa peu prévisible, qui n'avait donc fait l'objet d'aucune anticipation. Jean-Jacques Chauvet, chargé de la liquidation de la société, se montrait hésitant¹¹⁵. Fallait-il continuer les affaires dans les Îles, en perpétuant la société ? Ou bien se retirer en France ?

Le premier effet palpable de la mort de Lafaye fut, en tout cas, une augmentation impressionnante des lettres envoyées par l'entreprise, comme l'illustre la figure 6, p. 69.

Le pic que l'on observe dans la correspondance est sans précédent¹¹⁶. Par la suite, il n'a été dépassé qu'une fois. C'est dire si le décès de Lafaye a suscité une production prodigieuse d'informations ! Les raisons en sont aisément compréhensibles. La maladie n'avait jamais été évoquée dans les neuf jours qui précèdent le 17 février. L'entreprise avait sans doute intérêt à ne pas s'étendre sur ce genre de danger. Mais lorsque la mort survint, alors il importe au plus haut point d'anticiper les risques éventuels, les rumeurs. Il ne s'agit pas seulement de faire acte de courtoisie, en informant ses partenaires réguliers, mais aussi de faire connaître les projets de Jean-Jacques Chauvet.

Assez rapidement, celui-ci prit en effet la résolution de créer une nouvelle société, sous la raison de Chauvet et C^{ie} (c'est le nom sous lequel l'entreprise fut désormais désignée, jusqu'en 1802). Il fallait donc, impérativement, rassurer ses partenaires, maintenir un climat

113 Lettre du 17 février 1788 à Jacques Chauvet (La Faurie). LIX-62/08, fol. 11.

114 Lettre du 17 février 1788 à Édouard Lafaye (Orpierre). LIX-62/08, fol. 11.

115 Lettre du 17 février 1788 à Antoine Garcin (Marseille). LIX-62/08, fol. 11.

116 Voir à ce propos les fig. 43 et 44 p. 318, en annexe.

confiant, les convaincre de continuer à commercer avec la nouvelle entreprise. Or, cela n'allait pas forcément de soi. Jusqu'alors, la société avait bénéficié des connaissances conjuguées des deux commerçants ; une fois Lafaye mort, il s'agissait de ne pas perdre les capitaux relationnels engrangés. C'est le sens premier du pic quantitatif observé au niveau de la correspondance, dans la vingtaine de jours qui suivent l'annonce du décès de l'associé de Chauvet.

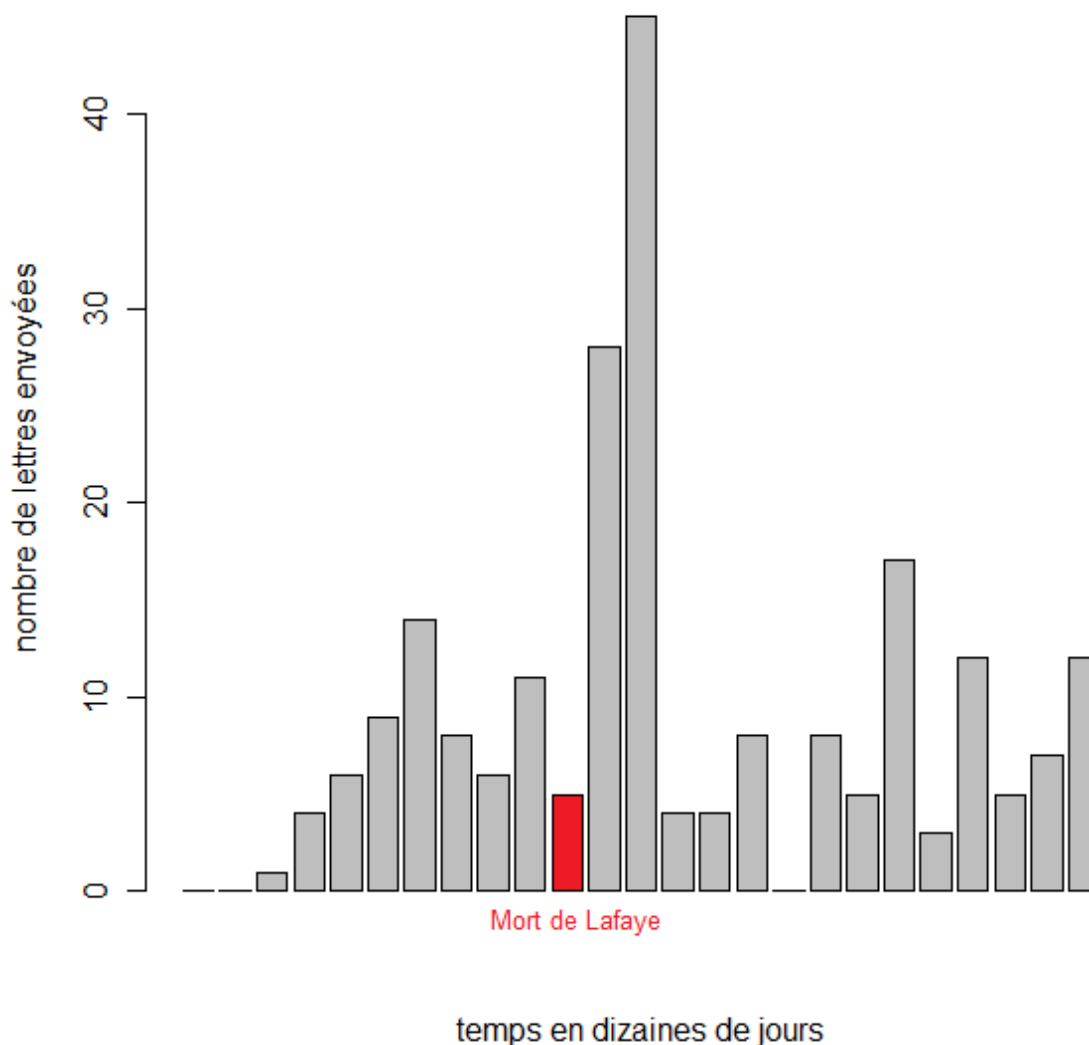


Fig. 6: L'influence de la mort de Lafaye sur la correspondance (nov. 1787-juill. 1788)

La première réaction vise donc à se prémunir de tout remous éventuel. Il fallait également régler le problème de la succession — d'où un échange de plusieurs lettres avec

Édouard Lafaye, à Orpierre. Une seconde réaction, plus progressive, consista à préparer un retrait progressif de l'entreprise hors des Antilles, pour retourner en France métropolitaine.

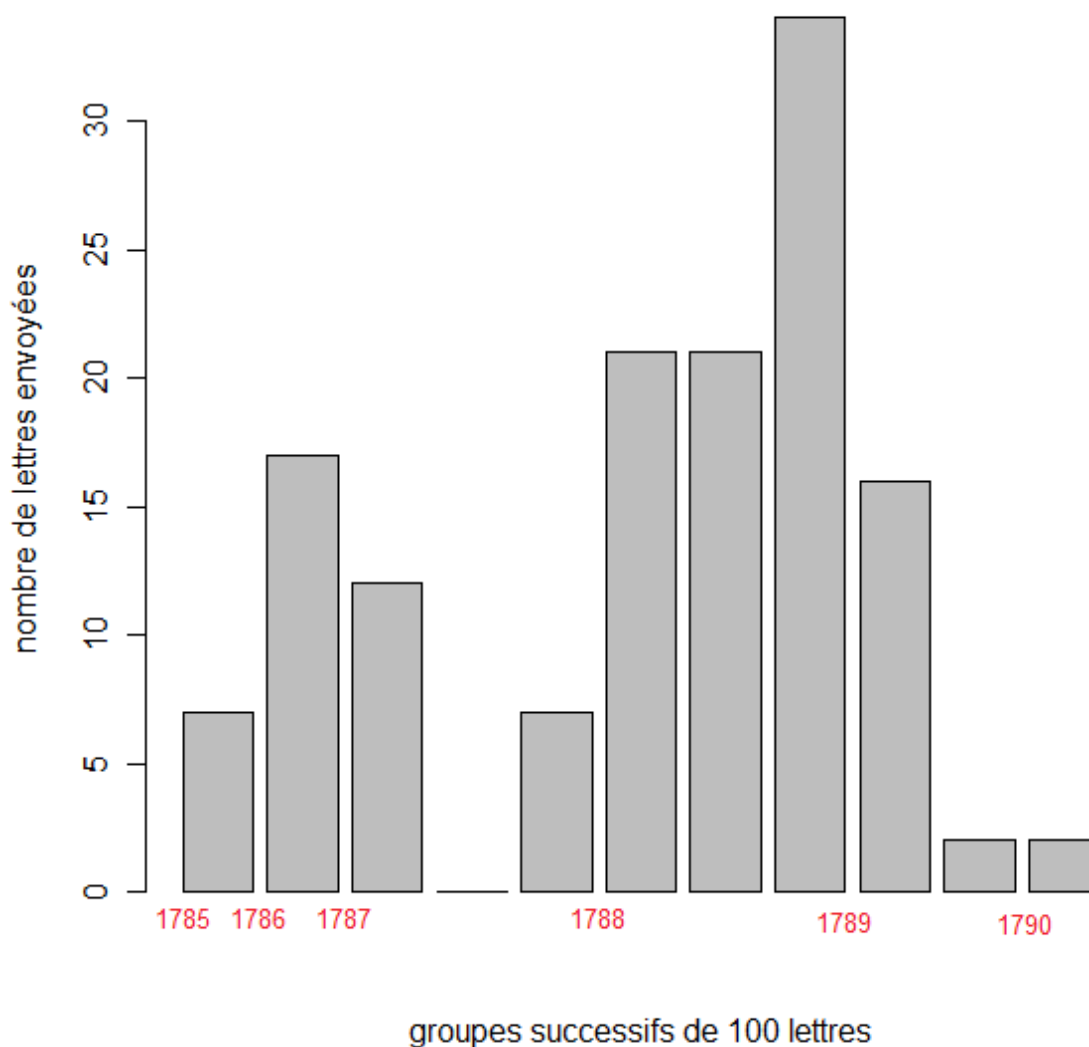


Fig. 7: Les relations avec les villes antillaises en dehors du Cap-Français (1785-1790).

Pour mettre à exécution ses projets, Chauvet ne fit preuve d'aucune précipitation. Il faut préciser qu'il fut tout d'abord ralenti par la maladie, qui le frappa quelques temps après le décès de Lafaye, et l'empêcha d'agir à sa guise, le contraignant de quitter la ville du Cap pour la campagne avoisinante¹¹⁷. Ces problèmes de santé bousculèrent sérieusement la gestion de l'entreprise. Alors que l'année 1787 avait été marquée par des progrès, la première partie

¹¹⁷ Lettre du 1^{er} mai 1788 à Édouard Lafaye (Orpierre). LIX-62/08, fol. 27.

de 1788 ne fut pas fameuse. Même si Chauvet forçait le trait, il affirmait par exemple en mai 1788 que sa « fortune ne [serait] pas conséquente » à son retour en France¹¹⁸.

Par la suite, le négociant entama un long processus de réorganisation du réseau commercial de l'entreprise. Il commença par rechercher des contacts stables au Cap-Français, avec lesquels s'associer et qui serviraient ses intérêts sur place. En mars 1789, l'idée d'une association avec la maison Philippon Lauret et C^{ie} s'était imposée¹¹⁹, au terme d'une longue réflexion. Des contrats furent signés avant le départ de Chauvet, qui n'ont malheureusement pas été conservés¹²⁰.

Parallèlement, Jean-Jacques Chauvet avait initié un effort important de rationalisation, qui allait fortement influencer sur les relations entre l'entreprise et ses partenaires antillais par la suite, au cours de la période révolutionnaire. En 1788-1789, de nombreuses lettres furent expédiées en direction de partenaires qui se trouvaient à l'extérieur du Cap-Français. Puis, les quantités devinrent beaucoup moins importantes (fig. 7 p. 70).

Comment expliquer cette hausse temporaire, suivie d'un brusque déclin ? Quelques temps avant son départ, Chauvet a contacté plusieurs colons, qui lui fournissaient ordinairement des marchandises. De nombreuses lettres servaient à les avertir de ce départ, tout en leur recommandant de s'adresser désormais aux associés de la nouvelle société Chauvet et C^{ie}, Philippon Lauret et C^{ie}. En réalité, c'est une nouvelle répartition du travail qui se met peu à peu en place. En métropole, Chauvet va prendre en charge les relations avec les négociants et les marchands européens. Pendant ce temps, dans les Îles, Philippon Lauret et C^{ie} centralisaient de leur côté les biens issus des propriétés ou des raffineries locales¹²¹.

118 Cf. lettre reproduite en annexe, p. 327. En réalité, même si l'entreprise connaît des soucis financiers, cela ne l'empêche pas de disposer désormais d'un réseau commercial beaucoup plus amples, et de capitaux en nombre suffisant pour maintenir sa prospérité, et même s'enrichir davantage.

119 « Notre sieur Chauvet étant décidé à passer en France le mois prochain, vient de céder la suite de nos affaires à M. Arvet Philippon et C^{ie} qui continueront le même genre de commerce ». Lettre du 14 mars 1789 à Clément frères (Marseille). LIX-62/08, fol. 70.

120 Lettre du 26 mai 1789 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/08, fol. 75.

121 Nous reviendrons aussi sur cette nouvelle répartition du travail, telle quelle se présentait vers 1791, dans la deuxième partie. Voir p. 130.

Le passage de Chauvet et Lafaye dans les Îles a été, globalement, une grande réussite. Réussite qui fut à la fois commerciale et sociale, entrepreneuriale et personnelle. Même si la mort de Lafaye vint assombrir la fin du séjour, les sociétés Chauvet (et Jean-Jacques Chauvet lui-même) en retirèrent des bénéfices financiers et relationnels déterminants pour la suite de leur histoire.

Tout ceci permet de souligner le rôle important des Antilles, pour le négoce européen. Les Îles offraient de multiples opportunités. Au XVIII^e siècle, le commerce océanique et la production coloniale contribuèrent largement à l'enrichissement des milieux d'affaires. Le Nouveau Monde suscitait ainsi l'espoir de nombreux commerçants qui n'appartenaient pas aux élites marchandes européennes, mais qui avaient tout de même l'ambition de s'y faire accepter.

Pour autant, l'image d'un « monde neuf » et le mythe de la fortune facile ne correspondent pas à la réalité. Certes, il était possible de progresser rapidement dans les Îles, sans appartenir forcément à de grandes familles de négociants — l'histoire de la société Chauvet et Lafaye est là pour nous le rappeler. Mais ce cas est-il exemplaire ? La question reste posée. D'autre part, comme nous l'avons constaté, l'intégration complète aux milieux d'affaires antillais reste bien difficile. Chauvet et Lafaye n'ont pu se faire accepter que graduellement. Enfin et surtout, leur entreprise ne naît pas ex nihilo : ils tirent partie de leurs contacts métropolitains, de leur expérience conjugquée, de capitaux qui leur avait été fournis par leurs familles... Sans être des fils de négociants, ils étaient déjà des enfants de notables. Il ne faut surtout pas l'oublier.

CHAPITRE III.

DES ALPES À L'OCÉAN : LA CONSOLIDATION DU RÉSEAU EUROPÉEN (1785-1789).

Les divers contacts européens de la société Chauvet et Lafaye étaient, à l'origine, restreints. Le « réseau » commercial de l'entreprise, en 1785, reste limité : ce n'est que progressivement qu'il va prendre son essor, pour devenir de plus en plus imposant, de plus en plus efficace.

Ce processus de construction s'est effectué pour l'essentiel à distance — en dehors du voyage de Jean-Jacques Chauvet en métropole, en 1787, qui permit de resserrer des liens préexistants. C'est cette histoire des réseaux européens que nous allons envisager dans le présent chapitre.

Ce problème est intimement lié à la question de la prospérité de la société. Les contacts métropolitains jouaient un rôle crucial dans un commerce colonial marqué par les relations privilégiées — en principe exclusives — qui existaient entre la métropole et les Îles. Il convient donc de s'interroger sur les mécanismes d'expansion des réseaux européens.

En même temps, cela nous amène à nous interroger sur la traduction spatiale de ces réseaux, et notamment sur la pertinence, à l'échelle qui est la nôtre, du concept d'espace atlantique. La notion a connu un succès intellectuel certain, au cours des dernières décennies, tout en subissant également des critiques. On peut légitimement s'interroger sur sa signification, pour ce qui regarde l'histoire des entreprises et l'histoire du commerce.

Nous envisagerons ces deux problématiques en nous efforçant de définir les contours géographiques des réseaux européens de la société Chauvet et Lafaye, puis en nous intéressant à la nature des liens qui unissaient l'entreprise à ses partenaires restés en métropole. Mais avant toute chose, nous devons nous pencher sur la notion de réseau elle-même, pour apporter quelques précisions définitionnelles.

1) La notion de réseau.

a) Réseau, structure et système.

Le fonctionnement d'une société commerciale supposait d'entretenir avec des partenaires divers des relations multiples et changeantes. Les liens entre les entreprises sont, par nature, soumis à des changements importants, en fonction du contexte économique, des besoins et des moyens des divers protagonistes, mais aussi de contraintes diverses (institutionnelles, politiques, etc.). De plus, les négociants se consacrent à des secteurs divers, tout en travaillant à une échelle internationale. L'organisation en réseau était donc des mieux adaptées à leurs activités¹²².

Le concept de réseau désigne une forme d'organisation *spécifique*. L'organisation réticulaire est caractérisée par un ensemble de liens, de natures diverses, entre un nombre limité de points différents — qui peuvent être des individus, des entreprises, des villes, etc.. Toutes ces relations présentent pour point commun d'être extrêmement flexibles : elles peuvent parfois changer de nature, disparaître pour réapparaître ensuite... Mais toutes ces évolutions ne perturbent pas, en elles-mêmes, l'organisation *dans son ensemble*.

L'organisation réticulaire ne se confond donc pas avec une organisation systémique¹²³, fortement structurée, et où les liens éventuels reposent sur des rapports d'interdépendance extrêmement marqués. Dans ce dernier cas, toute perturbation au niveau des structures constituantes aboutit à la perturbation de la structure constitué et globale (du système).

Au contraire, dans un modèle réticulaire, la recomposition des relations entre les individus (au sens large) est un élément naturel, qui n'est pas spécialement déstabilisateur. La flexibilité de tout réseau est réelle : elle tient au fait que l'organisation réticulaire repose sur des processus de connexions. Cela veut dire qu'il est tout à fait envisageable de mettre en sommeil certaines composantes d'un réseau donné, sans toucher pour autant à son équilibre global. À l'intérieur du réseau, ce sont moins les *liens présents* que la *possibilité* de ces liens

122 « Le monde du négoce se définit par son fonctionnement réticulaire. Chacun de ses membres entretient un réseau dense de relations personnelles et professionnelles avec des collègues de sa propre ville et de l'extérieur, capable de véhiculer des informations indispensables et fournir les divers services permettant à ce système d'échanges de fonctionner ». Marzagalli (Silvia), *Stratégies marchandes et organisation du monde du négoce en Europe et aux Amériques (fin XVIIe-début XVIIIe siècle)*, s. l., s. n., 2004, t. 1, 3.

123 Même si, dans leur acception courante, les deux mots sont parfois confondus. Le réseau devient parfois un type particulier de système structuré, qui lie des points nodaux entre eux. Il n'est plus question alors de variabilité, de flexibilité du réseau.

qui importe. Autrement dit, il faut s'attacher à envisager le réseau comme un ensemble de connexions en puissance, dont une partie seulement est mobilisée, en fonction des nécessités du moment.

Concrètement, l'ossature du réseau se compose donc de l'ensemble des contacts possibles que privilégie un acteur économique ou social (en l'espèce, une entreprise), à une époque donnée. Pour les sociétés Chauvet, essentiellement à la fin de l'époque antillaise, cette charpente du réseau commercial se situe des deux côtés de l'Atlantique, au Cap-Français et dans sa périphérie, ainsi qu'en métropole. Ces liens transocéaniques occupent une place déterminante — et leur disparition aura d'ailleurs pour conséquence une profonde déstabilisation du réseau commercial¹²⁴. Autour de cette ossature, se développent parfois un champ de relations contingentes, de moindre importance (les rapports entre l'entreprise et les petits marchands des environs du Cap, par exemple).

Par rapport à une organisation qui fait système, le réseau présente donc l'avantage de la souplesse, même s'il trouve aussi ses limites, notamment dans des situations exceptionnelles, qui viennent bouleverser de l'extérieur l'espace où il se déploie. Il permet en outre de gagner en autonomie, même si sa constitution sous-tend également un certain nombre de contraintes.

Pour ce qui regarde l'entreprise de Chauvet et Lafaye, le modèle du réseau s'impose progressivement. Dans une première phase, qui s'étend de 1785 à la mort de Lafaye (1788), on assiste à un mouvement où l'organisation réticulaire va s'affirmer petit à petit, au détriment des structures de l'organisation commerciale primitive (c'est-à-dire héritée de la période antérieure à l'association).

b) Un fonctionnement en réseau qui s'impose progressivement.

En 1785, comme nous avons pu le noter à maintes reprises, Chauvet et Lafaye ont une autonomie limitée. L'entreprise se fonde sur des structures stables, mais qui présentent, à terme, des risques et des faiblesses indéniables. La société travaille avec un nombre limité de partenaires. Cela apparaît très nettement quand on se penche sur les registres épistolaires, en étudiant la diversification des correspondants au fil du temps (fig. 8).

124 Cf. *infra* p. 235.

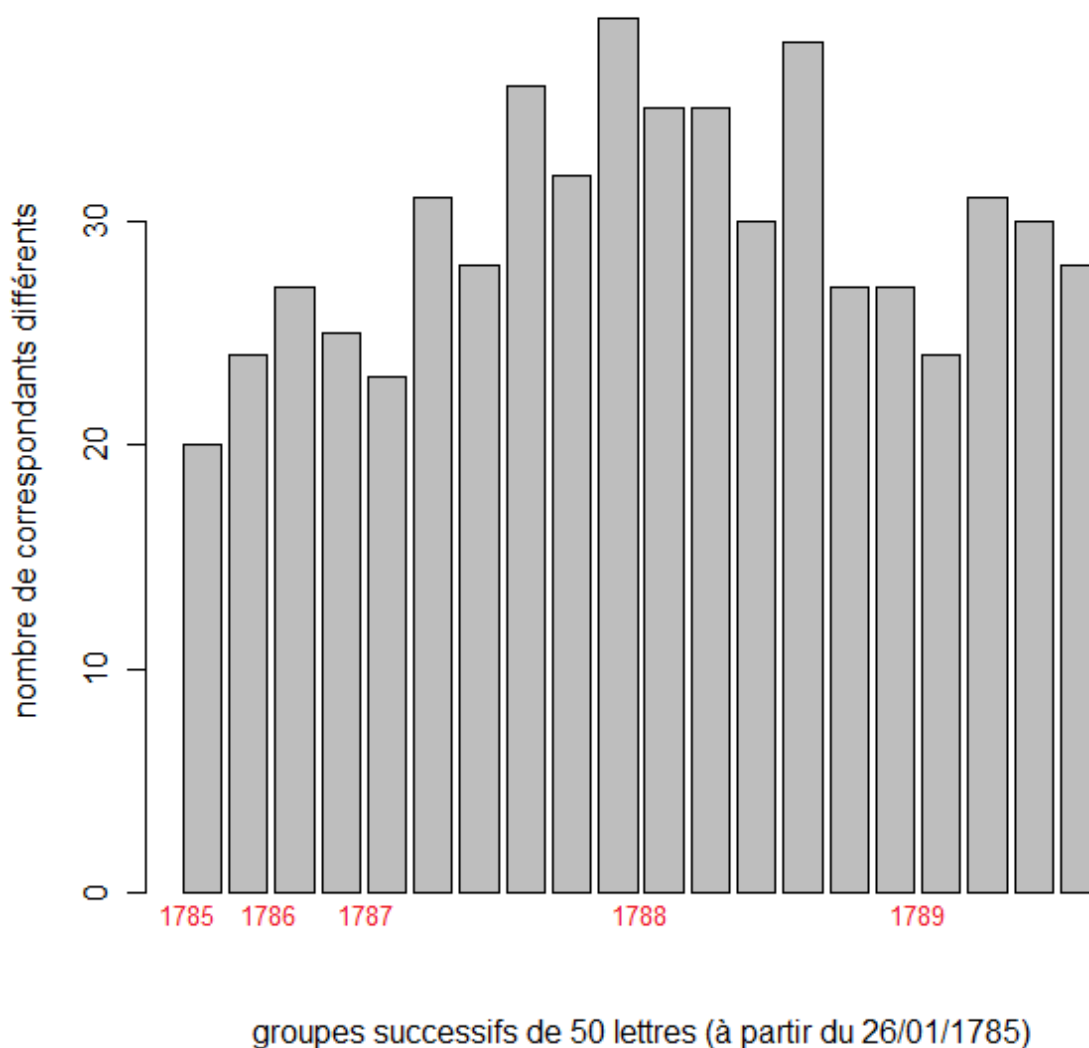


Fig. 8: Diversification des contacts de l'entreprise (1785-1789)

Pendant les premiers mois d'activité (de janvier à septembre 1785), la quantité de correspondants est relativement pauvre — 20 seulement, alors que la quantité médiane, pour la période antillaise, est de 29 correspondants distincts pour 50 lettres. Mais ensuite, on assiste à une élévation progressive de cette proportion, pour dépasser le seuil des 30 correspondants pour 50 lettres au cours de l'année 1787. En revanche, à partir de 1788 — surtout dans la deuxième partie de l'année —, la quantité de correspondants décroît à nouveau légèrement, pour augmenter à nouveau, après mai 1789 (retour de Chauvet en France).

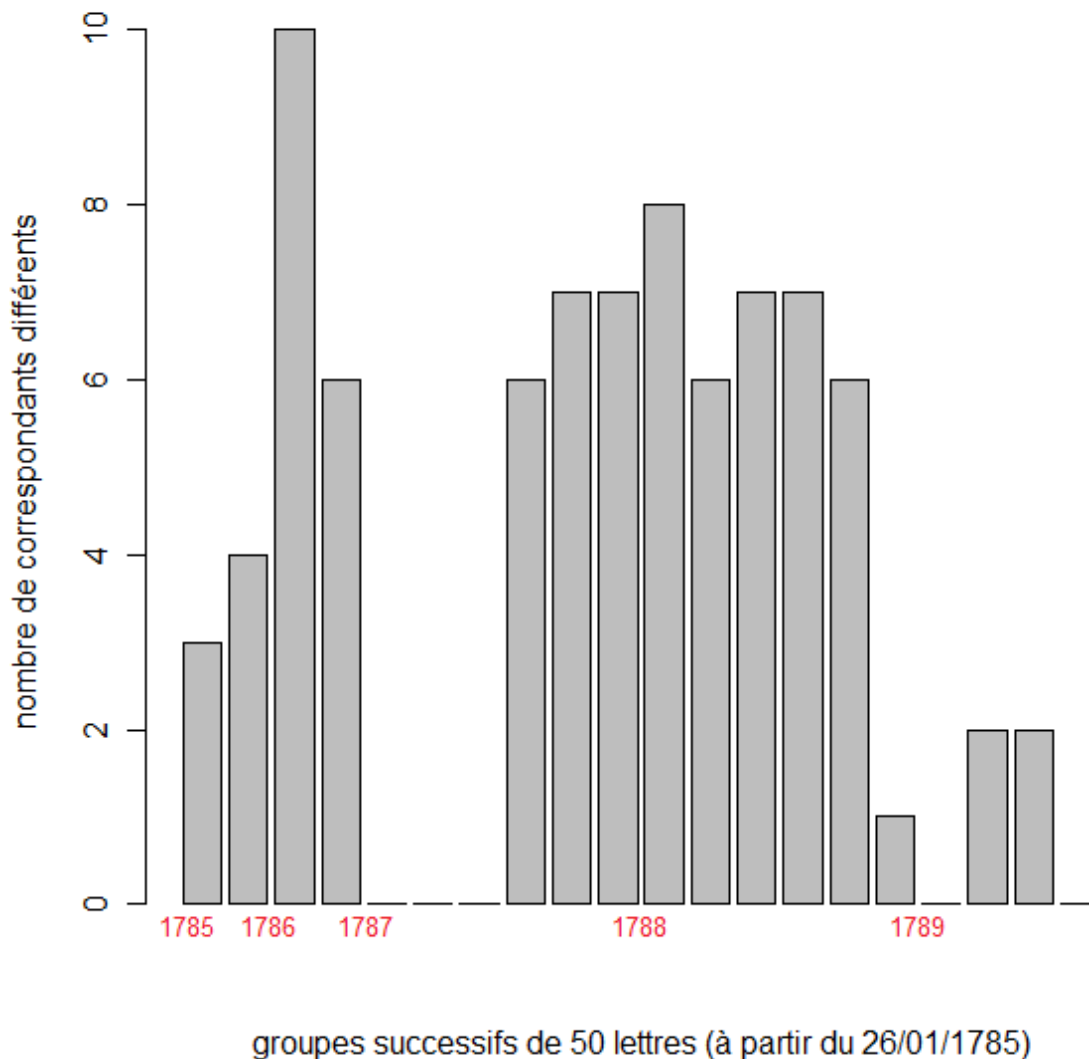


Fig. 9: Diversité des correspondants des villes antillaises (le Cap-Français excepté) 1785-1789.

La première hausse du nombre de correspondants (1785-1787) correspondant indéniablement à une époque de constitution du réseau commercial. Il s'agit très clairement d'une diversification des partenaires, qui confère à l'entreprise une plus grande possibilité de choix entre ses divers correspondants. Petit à petit, Chauvet et Lafaye se donnent les moyens de hiérarchiser leurs contacts en fonction du contexte et de leurs besoins propres.

Cette expansion n'implique pas l'abandon de tous les anciens contacts au profit de nouveaux. Si on compare les cent premières lettres aux cent lettres envoyées entre le 14

octobre 1787 et le 6 mars 1788, on constate qu'un peu plus de la moitié des correspondants initiaux n'apparaît plus. Mais cette proportion tombe à 31%, si on prend seulement en compte les contacts qui disparaissent totalement de la correspondance à partir du 14 octobre 1787, jusqu'en 1802¹²⁵. En même temps, la part de nouveaux correspondants est nettement supérieure : elle avoisine les 75%. Chauvet et Lafaye ont bel et bien conquis, en quelques années, une clientèle élargie.

Quant à la baisse du nombre de correspondants, qui intervient à partir de 1788, elle ne peut pas être interprétée comme une dégradation néfaste du réseau commercial. Tout d'abord, elle reste légère. Ensuite, elle correspond vraisemblablement au travail de rationalisation que Chauvet entreprit après la mort de son associé, et que nous avons déjà décrit. Dans ce contexte, l'entreprise eut tendance à abandonner progressivement les relations *directes* qui l'unissaient à ses partenaires antillais de second rang. Or, ceux-ci vivaient souvent dans les villes ou les villages périphériques, à l'extérieur du Cap, tels le Dondon, le Borgne, Port-Margot, etc.¹²⁶.

C'est pourquoi le nombre de correspondants établis dans ces localités a connu une décroissance spectaculaire un peu avant 1789 (fig. 9, p. 77). Il s'agissait de réorganiser le réseau commercial, en faisant en sorte que ces anciens contacts soient désormais pris en charge non plus par l'entreprise Chauvet elle-même, mais par ses associés du Cap-Français (la société Philippon Lauret et C^{ie}).

c) Réseau commercial, réseau épistolaire.

Nous nous sommes penchés, dans les paragraphes qui précèdent, sur deux types de réseaux différents — le réseau commercial et le réseau épistolaire. Il n'est pas inutile de revenir un instant sur ces deux éléments.

Rappelons d'emblée qu'il s'agit là de deux réseaux distincts, mais qui ne sont pas non plus sans lien. Le réseau épistolaire nous permet en effet d'obtenir de précieux renseignements sur le réseau commercial dans son ensemble, même s'il faut prendre en compte un certain nombre de biais.

125 Les deux méthodes se complètent. La première présente l'inconvénient de classer parmi les contacts rompus des relations épistolaires occasionnelles, qui s'effectuent à un rythme irrégulier ou espacé. La seconde méthode, quant à elle, a le défaut de ne pas intégrer les phénomènes de « résurgence » : certains contacts s'interrompent pendant quelques années, pour réapparaître plus tard.

126 En tout cas, les partenaires vivant au Cap étaient souvent contactés oralement, sans passer par la rédaction de lettres.

Il existe tout d'abord une différence qui tient à la nature des sources consultées. Nous nous fondons, dans notre appréhension des deux réseaux, sur les six registres que nous conservons, et qui regroupent la copie du courrier envoyé par l'entreprise. Nous nous trouvons donc face à un tissu de relations, où l'on retrouve effectivement le modèle réticulaire. On peut en effet modéliser ces contacts comme un ensemble de points, entre lesquels des liens de natures diverses et changeantes se créent, disparaissent ou réapparaissent au fil du temps. Mais ce réseau apparaît forcément sous forme d'étoile avec, en son centre, l'entreprise Chauvet. Nous n'avons pas tenu compte de la correspondance des autres entreprises contactées, ce qui nous conduit à délaisser quelque peu les relations transversales. N'oublions pas non plus que toutes les informations (et que toutes les transactions) n'impliquaient pas nécessairement le recours à l'écriture épistolaire¹²⁷.

Le réseau commercial se présente donc comme beaucoup plus complexe que le réseau épistolaire : il inclut des contacts et des catégories de relations qui ne sont pas pris en compte correctement par la seule analyse de la correspondance active de l'entreprise. Il faut donc manipuler les résultats obtenus avec une grande précaution.

Le traitement quantitatif de la correspondance (c'est-à-dire fondé sur l'analyse de ses fluctuations et de sa répartition quantitative) présente deux principaux défauts, dans le cas de la société Chauvet et Lafaye. Le premier est de minimiser le rôle des lieux où l'entreprise était implantée, car on n'envoie pas de lettres aux individus ou aux maisons que l'on peut joindre plus rapidement, de vive voix. Le second défaut est de ne pas différencier des relations de natures distinctes. Il est clair par exemple qu'une proportion importante de lettres adressées à la Faurie ou à Orpierre (là où résidaient les pères de Chauvet et de Lafaye) concernaient davantage des problèmes familiaux ou secondaires que des affaires commerciales majeures.

En ce qui concerne les réseaux européens, il faut toutefois ajouter que ces travers n'ont qu'une incidence marginale sur les résultats que nous venons d'exposer. Dans ce cas, la correspondance représentait en effet la principale façon d'entrer en communication avec les partenaires commerciaux, si l'on laisse de côté le voyage en France de Chauvet en 1787¹²⁸. Le réseau épistolaire (et sa traduction géographique, présentée p. 83) donne donc une image assez juste du réseau commercial.

127 Voir *infra*, p. 105.

128 Voyage qui confirme du reste les résultats obtenus à partir de la seule correspondance. On comparera notamment la carte présentée p. 52 à celle de la p. 83.

d) Faiblesses et atouts de l'organisation.

Incontestablement, l'organisation à laquelle parvient l'entreprise pendant le séjour dans les Antilles — et qui atteint sa maturité vers 1787-1788 — était supérieure à son agencement antérieur. Le trait essentiel de ce progrès a déjà été signalé plusieurs fois : un gain en autonomie significatif. Par exemple, en 1785, 13% du courrier était adressé à Martinon frères et Lambert. Or, en 1788, il ne s'agit plus que de 4% de la correspondance totale. Même constat au niveau des investissements : en 1785, les achats contractés auprès des frères Martinon représentaient environ 8% des sommes engagées pendant l'année. En 1787, en revanche, la proportion est légèrement inférieure à 1%... Chauvet et Lafaye se permettaient de prendre de plus en plus de distances avec les négociants qui, au départ, les avaient encadrés et plus ou moins propulsés dans les milieux d'affaires. Avec Martinon frères et Lambert, les relations ne furent pas toujours calmes — comme le prouve le ton relativement véhément de certaines lettres de 1787.

Cette autonomie a plusieurs conséquences positives. Nous avons remarqué qu'elle permettait à l'entreprise de faire varier ses contacts : derrière ce constat, on retrouve une capacité accrue à l'innovation commerciale. La société ne pouvait jouer sur le processus de production. Elle se renouvelait donc par la découverte de clients, fournisseurs ou intermédiaires inédits.

C'est ainsi que plusieurs grandes voies d'échanges se dégagèrent peu à peu. Comme le rappelle la carte suivante (fig. 10 p. 81), le réseau européen présente deux versants : l'un plutôt « atlantique », l'autre plutôt « méditerranéen »¹²⁹. À l'origine, ce sont surtout deux voies qui sont privilégiées : du Cap-Français à Bordeaux, ou bien du Cap-Français à Marseille.

Assez rapidement, des trajets alternatifs s'affirment, surtout le long du littoral atlantique : Dunkerque permettait de centraliser les toiles flamandes. Et les ports de Nantes ou du Havre étaient plus proches des villes du nord de la France — Laval, le Mans, Paris, Rouen. Néanmoins, Bordeaux et Marseille confirmèrent leur prééminence pendant toute la période antillaise.

Il faut enfin souligner la situation assez particulière de la place lyonnaise. La ville

129 Même si, en réalité, l'ensemble du réseau est orienté vers les colonies, donc vers l'Atlantique (c'est la raison pour laquelle nous utilisons les adjectifs *atlantique* et *méditerranéen* avec des guillemets).

polarisait les autres cités situées en périphérie (Saint-Étienne, Valence, Vienne...), une partie du bas Dauphiné (dont la région grenobloise), sans oublier des espaces plus lointains, en Suisse¹³⁰.

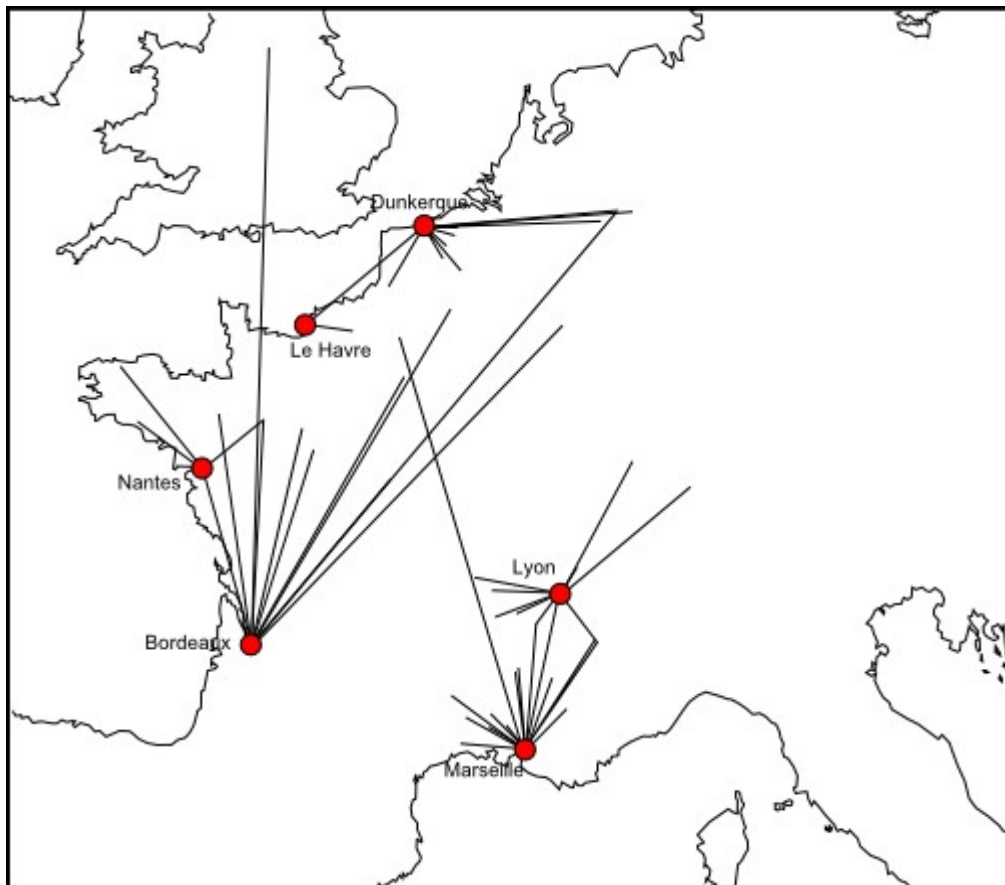


Fig. 10: Rayonnement des principaux centres urbains du réseau européen.

En dépit de ces multiples possibilités offertes par le réseau de l'entreprise vers 1787-1788, des difficultés demeurent. L'entreprise n'est installée que d'un côté de l'Atlantique, et cela reste un handicap, par rapport aux sociétés plus importantes, installées en Europe et disposant de commissionnaires — ou d'associés — dans les Îles. Cela amoindrait les capacités d'action de la société sur le Vieux Continent. C'est pourquoi le voyage de Chauvet s'est imposé en 1787 : il pouvait ainsi contrôler de plus près ses fournisseurs et ses intermédiaires. Nous savons également que Jean-Jacques Chauvet était conscient des risques qu'entraînait une telle organisation. Dans une lettre envoyée à Lafaye, alors que lui-même se

¹³⁰ De nombreuses pièces de toiles suisses étaient revendues sur le marché lyonnais.

trouvait en métropole, il proposait ainsi que l'un des deux associés restât en France¹³¹. Ce qui aurait permis de mieux prendre en charge les exportations et importations, tout en limitant les risques, en cas de guerre. Mais la proposition n'emporta pas l'adhésion de Lafaye, resté en Amérique. De telle sorte que le problème continua à se poser jusqu'en 1789...

2) Géographie des réseaux européens.

a) Les villes centrales.

Comme le rappellent la figure 10 (présentée p. 81) et la figure 11 (p. 83) trois villes se distinguent plus particulièrement, dans le réseau épistolaire. Il s'agit de Bordeaux, Lyon et Marseille. Dans la mesure où Chauvet et Lafaye se trouvaient encore dans les Antilles¹³², les échanges de lettres étaient à peu près les seuls moyens de communication valables¹³³. En l'occurrence, la configuration du réseau épistolaire permet donc d'obtenir une bonne représentation du réseau commercial. Le trajet de Chauvet en 1787 vient d'ailleurs le confirmer : c'est à Marseille, à Lyon et à Bordeaux que le commerçant séjourna le plus longtemps¹³⁴.

Lyon était une place de tout premier plan, pour l'entreprise, parce que c'était la ville où Chauvet avait débuté sa carrière, et qu'il s'y trouvait en même temps des clients, des fournisseurs, et des négociants susceptibles d'apporter à la jeune société une aide pécuniaire appréciable.

De même, Marseille était bien connu des deux associés. C'est à des Marseillais — Gaspard et Jacques Hugues — qu'ils s'adressèrent pour affréter un premier navire à destination des Îles, en 1785. Et le port présentait des avantages pour l'écoulement des denrées coloniales : celles-ci s'y vendaient souvent à des prix avantageux. Il faut enfin ajouter que les articles provenant du Dauphiné ou du Lyonnais étaient bien souvent acheminés vers la Provence. Quelques négociants marseillais centralisaient les biens en question, pour les expédier ensuite vers les colonies américaines.

131 « Fait part du risque [à Lafaye] que nous courrons d'avoir la guerre ; proposé de rester un en Europe pour faire les achats si elle avoit lieu. Demandé réponse ». Lettre du 18 juillet à François Lafaye (Cap-Français). LIX-62/07 (lettres de Jean-Jacques Chauvet de 1787), lettre n° 85.

132 Nous n'avons pas pris en compte les lettres envoyées et copiées par Chauvet en 1787, lors de son voyage en métropole.

133 Malgré l'existence de quelques moyens alternatifs, mais de nature très différente : parutions périodiques, informations apportées avec les navires par les capitaines ou par des particuliers...

134 Cf. figure 4, p. 52.

Reste enfin le troisième cas, Bordeaux. La ville est naturellement tournée vers les espaces de l'Atlantique et les relations avec les Antilles étaient étroites. La société Chauvet et Lafaye faisait transiter *via* la place bordelaise de grandes quantités de marchandises. Celles-ci étaient parfois achetées directement à des négociants bordelais. Dans de nombreux cas, néanmoins, les articles provenaient de l'extérieur, des autres ports de la façade atlantique (Nantes, Dunkerque...) ou bien de villes de l'Ouest (comme Laval, le Mans, ou encore Rennes, par exemple). Un peu à l'instar de Marseille, Bordeaux jouait donc un rôle centralisateur. Il faut ajouter que les milieux d'affaires bordelais s'intéressaient de longue date au négoce colonial, et qu'un grand nombre de négociants de la ville avaient une excellente connaissance des Îles.

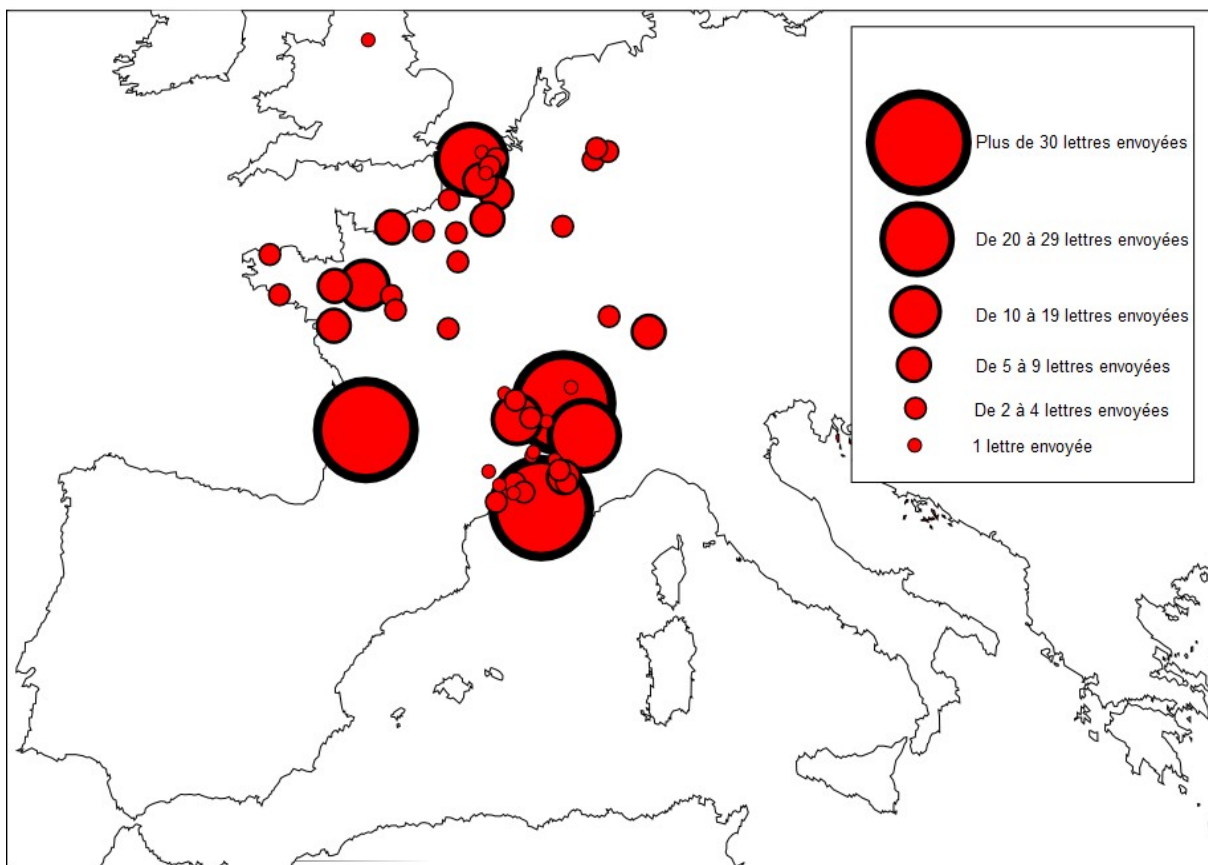


Fig. 11: Lettres envoyées par la société Chauvet et Lafaye en Europe (1785-1789).

Ces trois villes présentent quelques points communs. Ce sont avant tout des pôles commerciaux, et pas spécialement des lieux de production. Certes, elles accueillent des ateliers, des manufactures. Mais une grande partie des biens commandés par l'entreprise sont issus de zones plus lointaines, et affluent vers ces centres de première importance. La société

Chauvet et Lafaye avait donc besoin de disposer sur place de relais fiables — des négociants qui achetaient pour leur compte les produits souhaités, et les renvoyaient vers le Cap-Français, moyennant finance. À Lyon, c'était la maison Martinon frères et Lambert qui s'en chargeait surtout¹³⁵ ; l'entreprise fit également appel, dans une moindre mesure, à Sainte-Guitte¹³⁶. À Bordeaux, nous sommes confrontés à une configuration assez semblable : c'est la société Thouron frères qui occupe cette fois-ci un rôle déterminant¹³⁷. À Marseille, en revanche, la situation est un peu plus diversifiée — ce qui était donc plus avantageux pour l'entreprise. C'étaient à la fois la société Clément frères¹³⁸ et le commerçant Antoine Garcin¹³⁹ qui prenaient en charge les achats à effectuer. D'autres sociétés ou marchands furent assez régulièrement contactés : Antoine Brun, Daspre et Merle, etc..

Des liens entre ces trois villes elles-mêmes existaient. Les plus étroits se trouvent entre Lyon et le port marseillais. L'axe rhodanien, des voies terrestres et des relais de poste d'assez bonne qualité favorisaient les contacts. Dans un premier temps — jusqu'à ce que Chauvet revienne en France — l'entreprise n'a pas joint beaucoup de banquiers lyonnais. Les partenaires présents sur la place étaient des fournisseurs, des marchands — ou des négociants contactés en tant que commerçants¹⁴⁰. Et les stocks échangés étaient presque systématiquement expédiés vers des auxiliaires marseillais. Quant aux relations entre Marseille et Bordeaux, ou entre Lyon et Bordeaux, elles existent mais restent limitées, pour ce qui concerne la société Chauvet et Lafaye.

b) Le quart sud-est.

Il suffit de regarder la carte présentée précédemment (fig. 11 p. 83) pour constater qu'une part importante des contacts de l'entreprise se trouvait concentrée dans un large quart sud-est de la France, qui s'étendrait entre Lyon et Marseille, en englobant le bas Dauphiné (c'est-à-dire à l'exclusion des zones les plus montagneuses), le bas Languedoc (Nîmes,

135 Environ 50% des lettres sont adressées à Martinon frères et Lambert de l'arrivée de Chauvet et Lafaye (1785) au départ de Chauvet (1789).

136 Un négociant d'origines dauphinoises. Mais la correspondance avec Sainte-Guitte représente seulement 7% de la correspondance totale de la période antillaise. Cela le place tout de même au rang du deuxième correspondant le plus contacté à l'époque.

137 Là aussi, la part des lettres adressées à Thouron frères dans la correspondance est écrasante (66%).

138 41% des lettres envoyées le furent à destination de Clément frères.

139 33% des lettres envoyées le furent à destination d'Antoine Garcin.

140 Comme Sainte-Guitte, avec lequel l'entreprise commence par traiter quelques affaires purement commerciales : c'est seulement au cours de l'année 1790 que les deux sociétés se lancent dans la banque et la spéculation monétaire.

Montpellier), et la région de Saint-Étienne.

Cet espace coïncide en partie — mais en partie seulement — avec l'assise géographique des familles Chauvet et Lafaye. Outre Grenoble, où l'entreprise dominicaine pouvait compter sur la famille Perier, plusieurs marchands des villes et villages dauphinois furent également contactés. Par exemple à la Faurie, à Antonaves, Orpierre, Serres... Notons d'emblée que ces différents lieux sont très éloignés, par les fonctions qu'ils remplissent, des centres urbains à proprement parler. De nombreuses lettres qui y sont envoyées n'ont pas un but exclusivement commercial (elles n'ont parfois qu'un lointain rapport avec les affaires de l'entreprise, se concentrant plutôt sur des sujets personnels, familiaux).

Ce « quart sud-est », tel que nous l'avons défini, ne constitue d'aucune manière une zone homogène. Parallèlement aux petites localités du Dauphiné (Grenoble faisant exception), on retrouve une forte concentration de villes contactées le long de l'axe rhodanien. Beaucoup d'entre elles se trouvent à la limite de la province dauphinoise. Chauvet et Lafaye tiraient profit de la production des manufactures locales (achat de pièces de toile), ainsi que de la position avantageuse des dites villes. Celles-ci se trouvent soit sur les rives du Rhône (Vienne, Valence, Avignon), soit dans les parages de la vallée du Rhône (comme Uzès). Les liaisons avec Marseille — et Lyon — étaient plutôt bonnes. Cela favorisait d'autant la circulation de marchandises.

Enfin, il faut évoquer le cas du Stéphanois et, plus au sud, du Languedoc. Les deux régions accueillent pour leur part de nombreux ateliers, des manufactures. À Montpellier, à Nîmes, dans des villes cévenoles plus petites, l'entreprise trouvait les articles qu'elle désirait — essentiellement des toiles, des indiennes, de la soie.

c) La façade atlantique.

Il existe bel et bien des contacts réguliers avec les villes côtières de l'Atlantique : Bordeaux bien sûr, mais aussi Nantes, Lorient, Morlaix, le Havre, Dunkerque... Chauvet et Lafaye disposaient aussi de relations à Rouen. L'importance de ce littoral atlantique, n'est pas négligeable. La plupart de ces villes sont en fait des interfaces, entre les Îles et des espaces de production continentaux, situés à l'intérieur des terres. Dunkerque communique avec les villes des Flandres et du nord de la France : Lille, Valenciennes, Bailleul, Ypres... De là partent de grosses quantités de toiles, qui se vendaient bien dans les Antilles. 7% environ des toiles

acquises étaient issues des Flandres. Mais elles étaient bien loin d'avoir toutes été directement commandées auprès de négociants flamands... De 1785 à 1788, on recense un très petit nombre d'achats de la sorte, à part quelques toiles vendues à la société Chauvet et Lafaye par deux manufacturiers, qui étaient aussi des commerçants, Mestiviers et Hamoir¹⁴¹.

De la même manière, les fabriques situées entre Renne, le Maine et l'Anjou produisaient des pièces de toiles de qualité, que Chauvet et Lafaye faisaient transporter jusqu'aux ports de Bordeaux ou de Nantes, en règle générale.

La façade atlantique ne saurait donc être envisagée sans son arrière-pays, ni sans les liens noués avec des villes continentales, parfois très éloignées à l'intérieur des terres. Par exemple, lorsque Chauvet et Lafaye commandèrent lames et ciseaux à Pierre et Arnaud Hazencleverd (à Remscheid, en Allemagne), ils précisèrent à ces derniers d'expédier la marchandise au Cap par l'intermédiaire de M. Ducret, de Bordeaux¹⁴².

d) L'« espace atlantique ».

Les concepts d'« histoire atlantique » (*Atlantic history*) et d'« espace atlantique » ont connu un grand succès au cours des dernières années, en particulier dans l'historiographie anglo-saxonne. Ces notions ont influencé à la fois l'histoire du négoce transocéanique et l'histoire des révolutions de la fin de l'époque moderne (XVIII^e-XIX^e siècles), quelquefois rattachées à l'idée englobante de « révolution atlantique »¹⁴³.

Notre sujet d'étude touche à l'ensemble de ces problèmes, mais sous un angle forcément réduit. Il ne s'agira donc pas de discuter de la pertinence de ces notions sur le long terme ou à grande échelle, mais plutôt d'en tester la pertinence, pour ce qui regarde l'histoire de l'entreprise.

Au préalable, quelques précisions géographiques s'imposent. Le concept d'espace atlantique n'est pas restrictif : il désigne communément les littoraux de l'Atlantique, mais aussi des zones continentales, plus retirées, à l'intérieur des terres. Quant aux sociétés Chauvet, elles montrent bien, par leur histoire, que ces relations concernaient non seulement les cités océaniques, leurs hinterlands respectifs, mais aussi les pourtours méditerranéens ou les contreforts alpins.

141 *Revue du Nord*, Université de Lille, 1930, p. 135.

142 Lettre du 25 janvier 1785 à Pierre et Arnaud Hazencleverd (Remscheid). LIX-62/07, p. 1.

143 On se référera notamment aux divers travaux de Jacques Gaudechot, Robert Palmer ou encore David P. Geggus.

Il y a donc une sorte de dilatation de cet espace « atlantique », qui finit par englober des zones extrêmement diverses, à la fois par leurs spécialisations économiques propres et par leurs caractéristiques socioculturelles.

Ceci étant, il est parfaitement légitime de considérer ce large espace, des deux côtés de l'Océan, comme un ensemble cohérent. La question serait plutôt de déterminer la *nature* et les *limites* de cette cohésion.

De part et d'autre de l'Atlantique, des négociants et des marchands sont liés à l'intérieur de différents réseaux. Entre eux, les échanges portent essentiellement sur les informations et les biens marchands. Ces commerçants contribuent également à tisser des liens entre une partie de la société coloniale, et une partie de la société métropolitaine.

Cependant — et c'est là que le concept d'espace atlantique homogène perd de sa pertinence — nous sommes plus réservés sur l'unité sociale et culturelle de ces réseaux. Bien sûr, le fait de se concentrer sur l'histoire d'une entreprise nous entraîne forcément à mettre davantage l'accent sur des aspects commerciaux ou économiques. Néanmoins, nous nous sommes aussi montrés attentifs aux problèmes d'intégration sociale et d'acculturation, qui sont des enjeux extrêmement importants, pour des marchands débutants, relativement modestes, qui cherchent à se faire un nom.

Or, nous avons pu constater que de profondes différences (notamment culturelles, mais pas seulement) subsistaient, en fonction des origines et du statut social des agents économiques en question. L'approche de l'*Atlantic history* n'est pourtant pas dénuée de mérites. La volonté de décloisonner l'histoire du négoce est louable. Mais si l'activité des élites marchandes les rejette souvent au-delà des frontières nationales, elle les pousse aussi à outrepasser les côtes ou les villes de l'Atlantique, et à se diriger vers des régions encore plus lointaines. Le fait d'avoir privilégié une entreprise de moyenne importance, qui était très majoritairement tournée vers l'Amérique, ne doit pas faire illusion. Une partie des marchandises acheminées à travers l'Atlantique ou rachetées dans les ports européens ne provenaient pas des Îles, mais d'Europe centrale, quelquefois du Levant, voire d'autres colonies (hollandaises par exemple¹⁴⁴).

En réalité, le négociant est avant tout un individu cosmopolite — et le négoce une activité mondiale. En ce sens, « l'économie de cet océan n'est [...] qu'un aspect particulier du jeu complexe produit par les interactions entre opérateurs à une échelle planétaire » (Silvia

144 Comme en ce qui concernait les quelques achats (et reventes) de clous de girofle.

Marzagalli)¹⁴⁵.

D'autre part, il convient aussi de faire remarquer que le statut des négociants reste à part, que ce soit à Saint-Domingue ou en France. Chauvet et Lafaye, pendant leur séjour dans les Îles, ne fréquentent qu'une partie de la population (les grands propriétaires blancs, surtout), dont ils se différencient nettement. Comme nous l'avons montré, les Antilles ne représentent à leurs yeux qu'un lieu de passage, et non d'établissement permanent. Cela les éloigne considérablement des colons et de la société coloniale en général. De retour en France, le voyage effectué n'entraîne pas un changement culturel déterminant chez Jean-Jacques Chauvet. Alors que les apports commerciaux et financiers sont conséquents (les Antilles servent en quelque sorte de tremplin à l'entreprise), il n'y a pas eu de réelle assimilation d'une quelconque « culture océanique ».

Le réseau commercial de l'entreprise peut être qualifié de réseau atlantique (ou plus justement *transocéanique*), puisqu'il repose sur un ensemble de points situés de part et d'autre de l'océan et qui lui confèrent toute sa valeur. Mais cela ne veut pas dire pour autant que la société Chauvet se place à l'intérieur d'un espace atlantique homogène. À travers l'Océan, les négociants servent en fait d'intermédiaires, entre des zones et des populations parfois très différentes; aux intérêts divers, voire contradictoires. De multiples cloisonnements existent bel et bien — qui vont d'ailleurs se manifester nettement à l'époque révolutionnaire¹⁴⁶.

3) Les relations avec les milieux d'affaires européens.

a) Les moyens de paiement.

L'entreprise Chauvet s'est donc principalement tournée vers des activités commerciales, délaissant les milieux de la finance et de la banque. Aucun nom de banquier célèbre n'apparaît du reste avant la période révolutionnaire.

Dans ce jeu incessant d'achats et de ventes, la question des modalités de paiement est incontournable. Le problème principal était de parvenir à trouver des moyens suffisamment rapides, efficaces, pour permettre de mener des transactions, à une échelle spatiale considérable.

145 MARZAGALLI (Silvia), *Bordeaux et les États-Unis... op. cit.*, t. 1, p. 49.

146 En particulier à travers l'incompréhension mutuelle entre les colons des Antilles, les populations serviles, les Français de métropole. Voir p. 161.

La lettre de change favorisait certainement la mobilité des capitaux : c'était un outil pratique, utilisé tant par les négociants antillais que par leurs homologues métropolitains, ou par les capitaines de navire. Toutefois, son usage dans les Îles est moins développé qu'en Europe même, ou bien dans le Levant¹⁴⁷.

Au fil de la correspondance, nous retrouvons pourtant d'abondantes références à des paiements réalisés grâce à ces lettres de change, à peu près toutes tirées sur des négociants ou sur des marchands français, installés en métropole — et plus particulièrement dans les grandes villes déjà citées, qui étaient au cœur des activités de Chauvet et Lafaye : Marseille, Bordeaux, Lyon... C'est ainsi que l'entreprise s'acquittait d'ordinaire des dettes qu'elle avait contractées auprès de ses partenaires européens.

Cependant, la lettre de change n'est pas le seul moyen à disposition — y compris pour acheter des marchandises métropolitaines d'ailleurs. Avec les capitaines de navires (qui se chargeaient eux-mêmes d'encaisser les sommes échangées contre leurs stocks), plusieurs solutions étaient ainsi possibles. Néanmoins, nous manquons de renseignements à ce propos : Chauvet et Lafaye se contentaient d'acheter les marchandises à leur arrivée au port. En général, cela ne donnait lieu à aucun échange épistolaire, susceptible de nous fournir des précisions supplémentaires. Les associés utilisaient-ils là aussi des lettres de change ? Pratiquaient-ils plutôt les formes de « troc », telles que Charles Carrière avait déjà pu les décrire¹⁴⁸ ? Ou faisait-on intervenir le numéraire dans les règlements ? Ces questions restent en suspens. Mais nous pouvons supposer que les modalités de paiement étaient en réalité adaptées en fonction des circonstances. Le « troc » monétarisé pouvait être utilisé lorsque Chauvet et Lafaye disposaient eux-mêmes de stocks suffisants pour compenser leurs achats. Dans le cas où l'on avait sous la main des lettres de change utilisables, ou bien des espèces, on pouvait y avoir recours.

Les mêmes interrogations se présentent, lorsqu'on se penche sur les paiements des partenaires antillais. En revanche, nous possédons sur ce plan de sources plus abondantes. La situation est en fait partagée. L'utilisation de la monnaie métallique côtoie le recours aux lettres de change. Mais il ne faut pas non plus sous-estimer l'existence du « troc ». Il arrive parfois que l'on échange des stocks contre d'autres, à prix équivalent. Ce genre de transaction était surtout en vigueur avec des marchands de moindre importance, qui n'habitaient pas au

147 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 863-865.

148 « Dans les Îles, c'est également un commerce de troc n'impliquant pas de numéraire et de règlements en espèces. Le navire part avec une cargaison dont le produit permet le chargement de retour ». CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 824.

Cap-Français¹⁴⁹. Néanmoins, ce « troc » implique tout de même le recours à une monnaie de compte (en général, la livre des colonies¹⁵⁰). Par ailleurs, il demeure un phénomène *marginal*.

La multiplicité des moyens de paiement et des localités contactées explique que les mouvements des capitaux se soient effectués à des vitesses variés. Il n'est cependant pas possible de se livrer à une analyse exhaustive et rigoureuse du problème des rythmes de paiement, car les sources comptables et épistolaires ne sont pas suffisamment précises sur ce point. Étant donné le temps nécessaire pour traverser l'Atlantique, le remboursement des négociants du Vieux Continent s'avérait relativement lent. Surtout comparativement au paiement des commerçants dominicains. Ceux-ci étaient payés beaucoup plus rapidement, parfois le jour même¹⁵¹.

b) Le rayonnement métropolitain dans les Antilles.

De nombreux négociants métropolitains jouissaient d'une grande notoriété dans les Antilles. Fortement impliqués dans le commerce colonial, ils finançaient également une frange non négligeable des colons. De plus, certains commerçants locaux étaient eux aussi endettés auprès d'entrepreneurs européens. Il ne faut pas non plus sous-estimer l'ascendant culturel ou moral de certains négociants du Vieux Continent sur les milieux commerciaux américains.

En somme, la métropole pèse fortement sur la société antillaise, mais aussi sur son économie et sur son administration. Cela ne va pas sans tension, et les Créoles réagirent à plusieurs reprises avec colère, face aux initiatives du pouvoir monarchique¹⁵². Mais la dualité entre colons et Européens n'est pas la seule ligne d'opposition. La situation est plus complexe. Des rivalités se dégagent aussi entre Européens.

Il est inutile de revenir plus longuement sur les reproches adressés par Chauvet et Lafaye à plusieurs de ses partenaires de métropole. Leurs causes ont déjà été mises en évidence : les négociants rompus au commerce avaient tendance à profiter de l'inexpérience de leurs correspondants (ce que nous avons aussi désigné comme une « concurrence verticale »¹⁵³).

149 Comme le montrent à la fois les registres de comptabilité et les quelques lettres envoyées en périphérie du Cap, ou bien dans le Sud de l'île.

150 Voir *infra*, p. 103.

151 Le journal d'achats (LIX-62/01) présente de nombreuses dépenses faites le jour même par la société.

152 BUTEL (Paul), *Histoire des Antilles... op. cit.*, p. 174-182.

153 Cf. *supra*, p. 61.

Cette influence marquée des milieux d'affaires métropolitains constituait à n'en pas douter un élément fortement contraignant. Mais c'était un phénomène à double tranchant. La constitution d'un réseau transocéanique opérationnel obligeait les Chauvet et Lafaye à quelques concessions, en espérant pouvoir en tirer profit par la suite. Les déséquilibres matériels et financiers, entre de simples marchands des Antilles et des négociants européens plus importants pouvaient entraîner quelques excès, préjudiciables aux intérêts de l'entreprise. Mais dans l'ensemble, nous nous situons dans une logique de *réciprocité*, où les services rendus trouvent, à court ou à moyen terme, des récompenses appréciables.

c) Services rendus...

Le rapport de force entre marchands des colonies et négociants européens semble donc plutôt favorable aux seconds. À l'origine en tout cas, car la société Chauvet et Lafaye ne tarda pas à prendre une envergure supérieure, qui la mettait relativement à l'abri de certaines pratiques plus ou moins malveillantes. Or, ce progrès resterait incompréhensible, si on ne nuance pas les propos précédents. Certes, il y a des tensions entre le Vieux et le Nouveau Continent. De part et d'autre, on cherche à maximiser les profits, ce qui ne va pas toujours sans heurt ! Mais l'opposition n'est pas permanente ; surtout, elle ne concerne pas l'ensemble des partenaires d'Europe.

Négociants antillais et négociants métropolitains se rendaient fréquemment des services mutuels. De manière informelle, le fait d'aider un partenaire favorisait l'instauration de relations confiantes, en améliorant la réputation des entrepreneurs qui offraient ainsi leur aide. C'est pourquoi Chauvet et Lafaye ne manquèrent pas de se montrer agréables vis-à-vis leurs clients ou de leurs fournisseurs éventuels.

Les moyens sont divers. Il s'agit souvent de remplir sur place, dans les Îles, telle ou telle mission, au service d'un tiers. Par exemple, en servant d'intermédiaire pour l'achat de terres cultivables. Ce fut le cas en 1788, quand M. Perier (Grenoble) voulut acheter une habitation¹⁵⁴. Ou bien en vue de collecter des informations sur des marchands ou des entreprises, afin d'en vérifier la solidité, la fiabilité, etc.. Dans une lettre à Martinon frères et Lambert, l'entreprise explique ainsi : « Notre sieur Chauvet est arrivé bien portant. Il a vu M. Garnaud en passant à Saint-Pierre ; il lui a parlé de vous au sujet de votre créance. Il lui a dit

154 Lettre du 8 janvier 1788 à Perier père et fils (Grenoble). LIX-62/08, fol. 1.

qu'il étoit impossible de vous payer de sitôt, que son frère l'avoit ruiné et, en effet, nous avons appris par voye indirecte qu'il avoit cautionné son frère pour environ 1 500 l. t., qu'il a falu payer de suite après sa mort ». Et plus loin : « il se donne aujourd'hui beaucoup de peines [...]. S'il a la santé, il pourra dans quelques années faire honneur à ses affaires ». De telles remarques étaient fort courantes dans la correspondance : on pouvait tout aussi bien louer les qualités des individus méritants que réprimander les oisifs ou les commerçants malhonnêtes. Cela induisait donc une véritable forme d'autocontrôle collectif.

L'entreprise pouvait aussi accueillir dans les Îles un négociant ou le fils d'un négociant, éventuellement l'héberger pendant quelques temps — comme par exemple Faure, de Lyon¹⁵⁵. L'hospitalité marchande joue pour beaucoup dans l'amélioration des relations entre les individus, mais aussi entre les sociétés de commerce.

Ces échanges de bons procédés viennent corriger, si besoin est, une image trop conflictuelle des milieux marchands et négociants. Dans un premier temps, ils favorisent une ascension professionnelle de l'entreprise, une ascension sociale de Chauvet et Lafaye, individuellement. Dans un second temps, ces pratiques contribuent à renforcer les solidarités qui parcourent les milieux d'affaire. Les services rendus ne le sont jamais tout à fait gratuitement. Sans doute n'impliquaient-ils pas de rétribution, de commission spécifique. Mais implicitement, ils supposent une assistance réciproque. Chauvet et Lafaye étaient particulièrement bien placés pour livrer aux métropolitains des renseignements sur les milieux d'affaires et sur l'économie des colonies. On ne s'étonnera pas qu'ils en aient largement profité afin d'affermir leur propre situation.

155 Lettre du 18 août 1785 à Faure (Lyon). LIX-62/07, fol. 16.

La construction du réseau atlantique s'est appuyée sur les intérêts convergents de l'entreprise et de ses partenaires métropolitains. Ce réseau se situe dans le prolongement des premiers contacts établis avant 1785, aux quatre coins du royaume de France, et parfois ailleurs en Europe.

Géographiquement, trois grands pôles se dégagent : Lyon, Marseille et Bordeaux. La prééminence de ces villes va d'ailleurs se prolonger pendant toute l'histoire de la société. Il faut aussi relever la grande importance du quart sud-est, tel que nous l'avons défini — axe rhodanien, bas Languedoc et bas Dauphiné.

Ce réseau est à la fois océanique, méditerranéen et continental. Les marchandises sont issues des manufactures languedociennes ou dauphinoises, mais aussi des villes de l'Ouest (Laval, le Mans, Rennes...) ou des Flandres (Lille, Valenciennes, Ypres, Menin...). De là, elle gagne tantôt les ports de la façade atlantique, tantôt Marseille, pour être réexpédiées vers le Nouveau Monde.

Les voies d'exportation et d'importation étaient donc bien en place, à la veille de la disparition de Lafaye. D'un côté, l'axe rhodanien ; de l'autre, le réseau poussait ses ramifications jusque dans les régions de la France et de l'Europe occidentale. Ce dispositif n'est toutefois pas exempt de faiblesses. Principalement, l'entreprise reste encore trop modeste, elle ne dispose pas d'associés véritables en métropole, ce qui limite *de facto* ses capacités. Elle doit encore se fier à des négociants que Chauvet et Lafaye avaient rencontrés avant 1785, mais qui servaient d'abord leurs propres intérêts, et non ceux de la société. Ce n'est qu'avec le retour en France de 1789 que la tendance va s'inverser, et que les entreprises Chauvet vont pouvoir compter sur des fondations plus fermes, à la fois en Europe et au Cap-Français.

CHAPITRE IV.

ORGANISATION ET PRATIQUES MARCHANDES.

Faute de sources suffisantes, l'organisation des entreprises commerciales du XVIII^e siècle reste relativement obscure. Quelques travaux sont venus apporter des éclaircissements, relativement à la répartition des tâches courantes à l'intérieur du comptoir commercial¹⁵⁶. Mais nos connaissances sont limitées, à cause de lacunes archivistiques fréquentes. Rares sont les documents explicitant les rapports internes à l'entreprise. Les fonds laissés par les entreprises Chauvet s'avèrent, en ce domaine, d'un intérêt plutôt médiocre. Comme dans de nombreux cas, nous devons procéder par des analyses indirectes, afin de reconstituer la répartition des tâches à l'intérieur de l'entreprise, son organisation, ses modes de fonctionnement internes.

Or, on ne peut complètement saisir l'évolution de la société sans aborder cette question. Il est clair qu'un rapport dialectique existait entre l'organisation interne de l'entreprise et son environnement professionnel. La façon dont travaillent les négociants dépend de conditions diverses (contexte économique, social, etc., dans lequel évolue la société). En même temps leurs activités modèlent en partie leur environnement : elles influent sur la position de l'entreprise à l'extérieur, par rapport à ses divers partenaires ou concurrents.

Au-delà, cette question nous emmène aussi à considérer la façon dont les négociants eux-mêmes conçoivent leur activité. À travers leurs occupations quotidiennes, leurs rythmes de travail, nous retrouvons le problème persistant de la logique que l'on peut identifier à l'intérieur du négoce. Ce qui nous permettra aussi d'amorcer la réflexion à propos des rapports entre le travail des négociants et les grands changements structuraux qui marquèrent la fin du siècle¹⁵⁷.

156 Cf. CHAMBOREDON (Robert), *op. cit.*, p. 157-205.

157 Ce sujet précis (rapport entre le négoce et la dynamique révolutionnaire) nous occupera plus particulièrement dans la seconde partie. Pour l'heure, nous nous contenterons de quelques remarques générales.

1) Organisation et statuts de l'entreprise.

a) Les contrats.

L'entreprise moderne n'accorde pas aux documents contractuels la même importance que l'entreprise contemporaine. Le contrat est loin d'être passé systématiquement devant notaire : dans le cas qui nous occupe, il semble bien qu'au contraire, tous les contrats aient été conclus sous seing privé. Or, ces documents ont été perdus. Seule une lettre de 1790 permet d'obtenir des précisions¹⁵⁸, qui ne concernent que les rapports entre l'entreprise Chauvet et C^{ie} et la société Philippon Lauret et C^{ie}, de 1789 à 1794.

Faute de sources, nous éprouvons de grandes difficultés à retracer avec exactitude les statuts de la société. De prime abord, ses noms successifs — Chauvet et Lafaye, Chauvet et C^{ie}, Chauvet Tivollier et C^{ie} — évoque les sociétés en commandite¹⁵⁹ : mais à vrai dire, ce genre de raisonnement est loin d'avoir fait ses preuves¹⁶⁰. En réalité, d'autres éléments nous poussent *a contrario* à pencher pour l'hypothèse d'une société en nom commun. Formellement, tout d'abord, Chauvet évoque toujours, dans sa correspondance la « raison sociale » de la société¹⁶¹. Et en pratique, Jean-Jacques Chauvet ne se contentait pas d'apporter les capitaux financiers à l'entreprise : il assumait lui-même la gestion de la société — et il n'en était pas non plus le commissionnaire, bien entendu.

Les renseignements obtenus sont donc minimes. L'association entre Lafaye et Chauvet avait été conclue au tout début de l'année 1785, ou peut-être en décembre 1784 au plus tôt — à Lyon, où les deux commerçants se trouvaient alors¹⁶². D'après les documents comptables, nous savons que les rapports entre les deux hommes étaient plutôt équilibrés. Leurs levées étaient par exemple identiques.

À partir de 1788, en revanche, c'est Chauvet qui reste le seul maître véritable de l'entreprise. La société s'allie à la maison dominicaine Philippon Lauret et C^{ie}. Mais cette

158 Lettre du 29 juin 1790 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/08, fol. 154. Voir l'extrait présenté en annexe, p. 328.

159 C'est la conclusion que tire Arnaud Bartolomei à propos des établissements français de Cadix, en s'appuyant notamment sur les travaux de LÜTHY (Herbert), *op. cit.*. Voir BARTOLOMÉI (Arnaud), *op. cit.*, p. 178. Mais cette thèse a été fortement contestée, quelques années avant le travail considérable de Bartolomei (cf. note 71).

160 « En soi, le nom de la société ne dit rien sur sa nature : « Un Tel et C^{ie} » peut indiquer aussi bien une commandite gérée par Un Tel qu'une société en nom collectif dans laquelle Un Tel est l'associé le plus âgé ou le plus important ». MARZAGALLI (Silvia), *op. cit.*, p. 45.

161 Cf. MARZAGALLI (Silvia), *op. cit.*, p. 45.

162 Lettres du 26 janvier au 25 février 1785. LIX-62/07, fol. 1 à 3.

dernière semble un peu en retrait, par rapport à Chauvet et C^{ie}, comme vient le rappeler le contenu des contrats. Les levées des partenaires antillais sont inférieures, et seul Chauvet touche des commissions (de 2%) sur les ventes et achats de marchandises.

Les contrats, établis à partir de 1789, furent renouvelés en 1791, pour quatre années supplémentaires. La Révolution vint l'interrompre de manière intempestive. C'est pourquoi une seconde société Chauvet et C^{ie} fut fondée en 1796, lorsque Chauvet décida de reprendre part au négoce. Mais son statut nous est plus mal connu encore que précédemment — de même que celui de la société Chauvet Tivollier et C^{ie}, à propos de laquelle nous pouvons seulement avancer des hypothèses¹⁶³.

L'absence de contrats passés devant notaire, et ce pendant une vingtaine d'années, peut être interprétée de deux façons. De façon générale, c'est sans doute le signe d'un climat de confiance entre les associés. Chauvet et Lafaye se connaissaient ; ils appartenaient à un même cercle géographique, familial, social, professionnel. Tout ceci n'a pas seulement des effets psychologiques, qui génèrent une bonne entente entre les deux commerçants. Cela garantit aussi, en cas d'oppositions, des moyens de pression et de contrôle sous-jacents. De même à propos de l'association entre Chauvet et Tivollier : les deux négociants étaient intégrés au réseau de la famille Perier-Lagrange. Celle-ci cimentait leur union professionnelle. Ainsi, le contrat sous seing privé ne marque pas un moindre degré de normativité. Simplement, ce sont essentiellement des pressions sociales et commerciales qui entrent en jeu, et qui consolident l'association.

En ce qui concerne les rapports entre Chauvet, Philippon et Lauret, la situation est sensiblement différente. Si le contrat sous seing privé s'impose, c'est aussi — et surtout — à cause de contraintes pratiques. Une entreprise se trouve en métropole, l'autre dans les Antilles. La méthode la plus simple, pour conclure une association, est alors d'envoyer les contrats à la maison du Cap en double exemplaire, pour qu'elle les signe et en renvoie un exemplaire en France. De la sorte, chaque partenaire conservera par devers lui une copie signée du contrat en question. Notons que le contenu lui-même du contrat montre que Chauvet craignait sans doute une possible défection de ses associés¹⁶⁴. Les seconds contrats (de 1790) prévoyaient le paiement de 4 000 l. c., en cas de résiliation de l'association avant son terme. Même si Philippon et Lauret se montrèrent loyaux pendant toute la période

163 Nous supposons en particulier que cette société servait à pallier les défaillances éventuelles de Chauvet, gravement malade, mais dont l'entreprise continuait à assumer un rôle important, pour les intérêts de la famille Perier-Lagrange. À ce propos, on se reportera au dernier chapitre, p. 291.

164 Risques confirmés par la pratique, puisque, vers 1790, Lauret menaçait de quitter l'association.

révolutionnaire, même si Philippon était lui-même issu du pays du Buëch (Orpierre), il apparaît clairement que les associés du Cap étaient plus difficilement contrôlables que des partenaires installés sur place, avec lesquels les contacts étaient directs (ce qui était le cas de Lafaye, puis de Tivollier).

b) Entreprise et législation.

Nous avons peu évoqué jusqu'ici le problème du rapport entre l'entreprise et la législation, ou entre l'entreprise, l'État et ses agents. Notre but a été de fonder notre réflexion sur une interprétation des activités de l'entreprise, à partir de ses propres archives avant tout. Or, nous n'y avons guère rencontré de référence explicite à la législation, que ce soit pendant la période antillaise, au cours de l'époque révolutionnaire ou bien de l'époque post-révolutionnaire. La société et ses responsables se pliaient aux exigences légales élémentaires — fiscales notamment. Le commerce avec les Antilles était principalement régi par le principe de l'exclusif colonial. Comme le résumait en son temps Montesquieu, « c'est encore une loi fondamentale de l'Europe, que tout commerce avec une colonie étrangère est regardé comme un pur monopole, punissable par les lois »¹⁶⁵.

Nous ne gardons pas trace de transgressions remarquables des lois en vigueur : aucune participation visible, de 1785 à 1789 à la contrebande qui existait entre les Îles et d'autres colonies ou régions américaines¹⁶⁶. Certes, pendant la Révolution, le rapport avec les autorités change — surtout au cours des années 1793-1794. Les allusions critiques sont plus nombreuses, mais elles restent rares : nous reviendrons plus longuement sur le sujet dans les chapitres suivants¹⁶⁷.

Comment expliquer cette indifférence, fortement marquée ? Soulignons d'emblée qu'elle n'est pas exceptionnelle, du moins à Marseille¹⁶⁸. Mais dans le cas des sociétés Chauvet, on reste tout de même frappé par l'absence de réaction, y compris lorsque des

165 MONTESQUIEU, *Œuvres complètes de Montesquieu*, Paris, Hachette, 1859, t. XXI, p. 310.

166 MOÏSE (Claude), « Pour un dictionnaire historique de la révolution haïtienne », *L'insurrection des esclaves de Saint-Domingue (22-23 août 1791)*, dir. Laënnec Hurbon, Paris, Karthala, 2005, p. 224.

167 Cf. *infra.*, chapitre V p. 112 (pour les années 1789-1792) et chapitre VIII p. 198, en ce qui concerne la politisation progressive du négoce.

168 « Les correspondances commerciales, miroir fidèle des soucis quotidiens des négociants, ne nous inclinent pas à accorder à ces questions l'influence que les dossiers administratifs leur prêtent fréquemment. Nous pensons que devant les pressions législatives et les règlements de toute nature, malgré de véhémentes protestations, l'attitude des praticiens est, avant tout, d'une grande souplesse, peut-être même d'une certaine indifférence ; ils s'adaptent aux diverses situations, avec un bonheur inégal, mais, en général, avec assez de réussite », CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 305.

décisions particulièrement marquantes sont prises ou risquent d'être prises par le législateur. Étant donné l'échelle à laquelle étaient menées les opérations commerciales, on peut comprendre que les négociants n'avaient de toute manière qu'une maîtrise imparfaite des réglementations en vigueur. C'est d'autant plus vrai que l'on s'éloignait de leurs espaces de prédilection. De plus, il existe une marge de liberté dont disposaient à l'époque les entreprises : entre les principes formulés et la réalité, la différence existe...

Au reste, que pouvaient réellement faire les négociants, confrontés à telle ou telle décision du législateur ? Les contacts avec les responsables politiques, avant ou après la Révolution, ne sont pas inexistant¹⁶⁹. Mais ils se cantonnent à des rapports personnels ou particuliers. Le « lobbying » n'est pas suffisamment organisé pour pouvoir avoir des effets sur les règlements commerciaux. Ajoutons que les lois en question étaient loin d'être forcément défavorables aux milieux d'affaire. , Elles ne faisaient parfois que consacrer des phénomènes économiques globaux préexistants¹⁷⁰. Et l'objectif des autorités n'était certainement pas de brider l'activité commerciale. Cela n'exclut pas les mouvements de réprobation, voire une franche hostilité aux réformes proposées. La remise en cause de l'organisation de l'exclusif colonial en 1784 provoqua par exemple des remous dans le port marseillais¹⁷¹.

Dès lors, les négociants pouvaient se permettre, sauf exception, de s'adapter sans trop d'embûches aux règles nouvelles — c'est l'attitude qui a prévalu pour l'entreprise Chauvet. Il était plus raisonnable d'anticiper les changements à venir (notamment sous la Révolution, une époque riche en innovations législatives) que de tenter d'en infléchir le cours.

2) Le travail dans l'entreprise.

a) Un personnel méconnu et peu nombreux.

Rares sont les cas où les archives des entreprises de commerce de l'époque révolutionnaire conservent des informations relatives au personnel employé à l'époque. Pour les sociétés Chauvet, ces documents font complètement défaut. Pour glaner quelques éléments d'analyse, il est nécessaire de se reporter au contenu des registres (épistolaires aussi bien que comptables). Il ne faut pas non plus perdre de vue que l'aspect formel des registres est lui-

169 Cf. *infra*, p. 208 et p. 260

170 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 333.

171 *Histoire du commerce de Marseille*, *op. cit.*, dir. Rambert (Georges), p. 126 et CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 333.

même révélateur des conditions de production ; une analyse graphique permet notamment d'évaluer le nombre de personnes assignées à la rédaction de la comptabilité et des copies de lettres.

Dans ses premières années, l'entreprise a sans doute compté un personnel très réduit. Les lettres envoyées de 1785 à 1789 ne mentionnent jamais l'existence d'un comptoir autonome au Cap-Français. Nous supposons que le travail s'effectuait principalement à domicile, chez les deux associés¹⁷². Tous deux fréquentent également les magasins du Cap-Français, où sont conclus les achats.

Au départ, les deux marchands sont isolés ; ils tiennent eux-mêmes les registres. Chauvet semble cependant le plus expérimenté, notamment dans les techniques comptables. Après son départ en France, les copies de lettres laissent apparaître deux écritures différentes. L'une était vraisemblablement celle de Lafaye ; l'autre d'un employé, mais nous n'en connaissons pas le nom ni les qualités précises.

Au retour de Chauvet en France, l'entreprise prend un peu plus de relief. Un comptoir indépendant est finalement acheté à Marseille. Chauvet a eu au moins un employé, qui nous est inconnu, mais qui assura la copie d'une partie de la correspondance (notamment lorsque le négociant s'absentait). L'entreprise a accueilli quelques commis¹⁷³, en général de jeunes gens, désireux d'acquérir un savoir-faire commercial — comme par exemple un certain Sey, originaire d'Aix, à l'époque révolutionnaire. Ce fut aussi le cas d'un des fils Ruelle, issu d'une des principales familles de Serre. Ces employés faisaient visiblement l'objet d'une sélection et d'un encadrement efficaces — Chauvet s'en montrait d'ailleurs fort satisfait. Il est intéressant de noter que cette discipline reposait moins sur une stricte organisation intérieure de l'entreprise que sur des mécanismes normatifs, dépendant des cercles familiaux. On recrutait essentiellement des jeunes gens, dans un entourage suffisamment proches pour pouvoir, au besoin, les remettre sur le droit chemin...

En plus de ce rare personnel commercial, Chauvet disposait également d'un personnel domestique. Plusieurs servantes se succédèrent à Marseille ; elles n'avaient toutefois pas de fonction proprement commerciale.

Pendant toutes les années 1789-1802, Chauvet est demeuré là encore très isolé. Ses employés n'ont eu en général qu'un rôle annexe : tenir les registres épistolaires, se charger

172 De la même manière, lors du voyage de Chauvet en France, la rédaction et la copie des lettres s'effectue chez les négociants qui accueillent Jean-Jacques Chauvet chez eux.

173 Le plus souvent, il n'y avait qu'un ou deux commis, pour épauler Chauvet. Cf. notamment la lettre du 16 ventôse IX à Louis Henry Tivollier (Grenoble). LXI-62/12, fol. 242.

peut-être de menus travaux. L'essentiel des occupations de l'entreprise était assumé par le négociant lui-même — qu'il s'agisse des opérations commerciales, bancaires, ou bien du contrôle de la comptabilité.

b) Le rôle de Jean-Jacques Chauvet.

La faiblesse numérique du personnel ne faisait qu'accentuer l'importance de Jean-Jacques Chauvet dans l'entreprise. Jusqu'en 1788, Chauvet et Lafaye se partageaient les tâches à peu près également. Tous deux disposaient de compétences suffisantes pour s'occuper à la fois des relations avec leurs partenaires et de la comptabilité en partie double. Par la suite, le rôle de Chauvet devint plus important. Si bien qu'en pleine période révolutionnaire, sa présence était quasi-indispensable pour la sauvegarde de la société. C'est en tout cas ce que la correspondance nous apprend, lorsque planait la menace d'un enrôlement du négociant dans les armées républicaines, en 1794 :

C'est d'ailleurs pour cette raison que nous devons insister particulièrement sur le personnage, ses origines sociales et aussi familiales. Certes, il existe une distinction très nette entre l'individu et l'entreprise. Distinction à plusieurs niveaux, qui commence par de simples considérations comptables : il y a une différence entre le compte de Chauvet et les caisses de la société. L'entreprise et l'individu n'évoluent pas selon les mêmes rythmes. Bien souvent, les sociétés passent, mais les négociants demeurent¹⁷⁴. Sur le plan légal enfin, l'entreprise ne se confond pas non plus avec l'entrepreneur.

En pratique comme en principe, Chauvet et les sociétés Chauvet ne sauraient être confondus. Mais cette différence n'implique pas une séparation : étant donné ce qui vient d'être rappelé, à propos du rôle prédominant de Jean-Jacques Chauvet, on concevra aisément que l'entreprise était en réalité très dépendantes des décisions prises par son créateur (surtout après la mort de Lafaye).

174 Les faillites sont toujours des moments délicats. Mais les négociants, du moins pour la majorité d'entre eux, pouvaient souvent y faire face, et recréer, après la liquidation d'une entreprise donnée, une société nouvelle. Les sociétés Chauvet englobent en réalité cinq sociétés différentes : la société Chauvet et Lafaye (1784 ou 1785-1788), la société Chauvet et C^{ie} (1788-1794), reconduite en 1791 jusqu'en 1794 ; puis une seconde société Chauvet et C^{ie} (1796-1802) et enfin une brève société Chauvet Tivollier et C^{ie} (1801-1802).

c) Les tâches quotidiennes.

Aucun document ne fait précisément état des tâches ordinaires, nécessaires à la bonne marche des affaires. Nous pouvons néanmoins les deviner aisément, ne serait-ce qu'à la lecture de la correspondance. Chauvet, ses associés ou ses employés s'occupaient chaque jour de rédiger les lettres, de les recopier, de tenir les documents comptables. C'était déjà un travail considérable, qui occupait vraisemblablement une partie non-négligeable de leur temps.

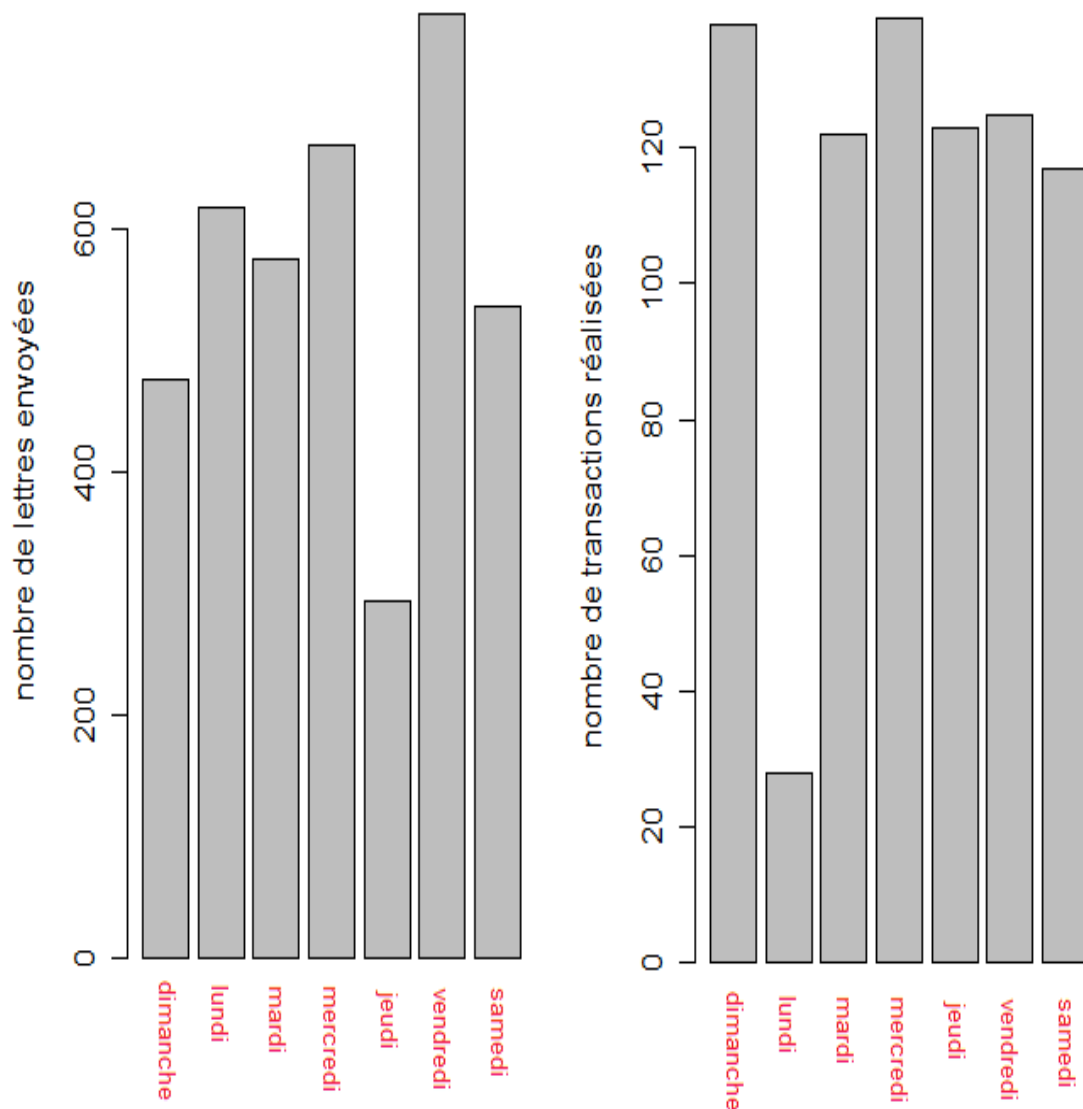


Fig. 12: Rédaction du courrier et achats de marchandises au fil des jours.

À cela s'ajoutait les occupations extérieures : rencontres avec les autres commerçants

et négociants de la place, détour par la Loge (à Marseille...), visites des magasins d'autres commerçants ou du port... C'était l'occasion de rencontrer des clients ou des fournisseurs éventuels, mais aussi de saisir l'air du temps et de s'enquérir des dernières nouvelles. Sans oublier que le travail est également un moyen de socialisation : il ancre l'individu à l'intérieur d'un groupe social et professionnel.

Il faut ajouter que les responsables des sociétés Chauvet devait également veiller au magasinage, à la bonne conservation de leurs propres stocks. La société ne disposait pas de ses propres magasins : dans les Îles comme à Marseille, elle les louait¹⁷⁵. Cela facilitait l'adaptation aux rythmes de circulation des marchandises, qui variait considérablement en fonction des circonstances.

Il est difficile, voire même impossible, de déterminer avec exactitude comment ces diverses tâches s'ajouaient dans le temps. Et pour cause : les activités marchandes échappent très largement, par nature, à toute planification préalable. Les négociants travaillaient quotidiennement avec une intensité à peu près égale¹⁷⁶, en s'octroyant généralement un jour de repos hebdomadaire¹⁷⁷. Pour autant, aucun cycle régulier ne se dégage vraiment — il n'y a pas de jour exclusivement chômé, ni de variation répétée du degré de travail fourni.

Les occupations des négociants sont donc globalement identiques d'un jour à l'autre ; elles s'enchaînent en fonction des opportunités du moment. Néanmoins, on ne saurait enserrer ces activités à l'intérieur d'un cadre strict. Certes, le travail n'exclut pas un aspect passablement routinier — ce sont au final des gestes et des tâches semblables qui se répètent. Mais pas forcément dans les mêmes proportions (ni, bien sûr, dans le même ordre). C'est pourquoi les tâches effectuées sont, en même temps, imprévisibles : elles varient en fonction des circonstances. Nous retrouvons donc à l'œuvre ce sens des opportunités déjà évoqué, qui ne concerne pas seulement les relations de l'entreprise avec ses partenaires, mais aussi son fonctionnement interne.

175 Voir par exemple le journal de compte LIX-62/04, p. 16.

176 C'est particulièrement vrai en ce qui concerne les achats. Entre 1785 et 1788, ceux-ci sont pratiqués pendant tous les jours de la semaine, sauf le lundi. Nous nous sommes appuyés, pour mettre en évidence cela, sur les dates indiquées dans le journal des achats (LIX-68/01), en partant du principe que la date marquait la conclusion d'un achat, et que c'est elle que l'on devait donc considérer (même si nombre de transactions s'échelonnaient sur plusieurs jours, parfois davantage).

177 C'est particulièrement frappant pour ce qui concerne les achats, très régulièrement effectués pendant toute la semaine, sauf le lundi.

3) Écritures marchandes.

a) Comptabilité.

La comptabilité de l'entreprise, telle qu'elle nous a été transmise jusqu'à aujourd'hui, s'avère très lacunaire. Deux grands livres de comptes seulement ont été conservés et retrouvés. Le reste du fonds se compose de dix journaux de caisse divers.

La comptabilité était donc construite en partie double. Initialement, il devait y avoir en tout quatre grands livres¹⁷⁸, davantage de journaux, ainsi que des brouillards. Ces derniers ont tous disparus, comme c'est souvent le cas dans les archives d'entreprises. Les journaux ont, pour leur part, été en partie détruits ou perdus, de même que les deux grands livres manquants.

Trois monnaies de compte différentes ont été utilisées dans ces documents. Tout d'abord, la livre des colonies et la livre tournois, jusqu'en l'an V (1796-1797). Puis, à partir de l'an VIII (1799-1800), les comptes seront tenus en francs.

La livre tournois et la livre des colonies ont été utilisées simultanément. À l'époque, il fallait 3 l. c. pour obtenir 2 l. t.. Dans les premiers documents comptables (grand livre des années 1785-178), on avait pris soin de présenter systématiquement les sommes dans les deux monnaies. Assez rapidement, dès juillet 1785¹⁷⁹, seule une monnaie de compte est utilisée dans les registres, la livre des colonies — même si, dans la correspondance avec les partenaires européens, c'était plutôt l'usage de la livre tournois qui prévalait.

De façon générale, on constate une tendance à la rationalisation dans la tenue des dits documents¹⁸⁰. La comptabilité est au départ très pointilleuse : les moindres transactions y sont répertoriés (comme par exemple les sommes versées aux boulangers, aux traiteurs employés occasionnellement par Chauvet et Lafaye). Au fur et à mesure que progresse la société, la présentation des registres s'améliore, et les affaires y sont traitées de manière plus globale, sans s'embarrasser de détails inutiles. De même, les ratures, les erreurs de calcul se raréfient. Pour autant, la graphie des documents comptables ne change presque pas : c'est Jean-Jacques Chauvet qui, le plus souvent, se chargeait de la comptabilité. À force de pratique, le négociant

178 Manquent le grand livre de la période révolutionnaire, et un grand livre de la période post-révolutionnaire.

179 Cf. LIX-62/03, fol. 2.

180 Seule exception : un passage d'un journal de compte (LIX-62/04, p. 331-335), très chaotique, car rédigé pendant les moments troublés de 1794-1796. Voir en annexe, p. 338.

s'est donc considérablement amélioré, dans les méthodes de rédaction et de calcul.

b) Les lettres et copies de lettres.

L'entreprise devait, pour des raisons aussi bien pratiques que légales, conserver à la fois les lettres qu'elle envoyait à ses partenaires (correspondance active) et les lettres reçues (correspondance passive). Ces dernières, dans le cas des sociétés Chauvet, n'existent plus aujourd'hui. Il est néanmoins possible d'en retracer le contenu (et les rythmes de réception), à partir de la correspondance active, qui y fait fréquemment référence.

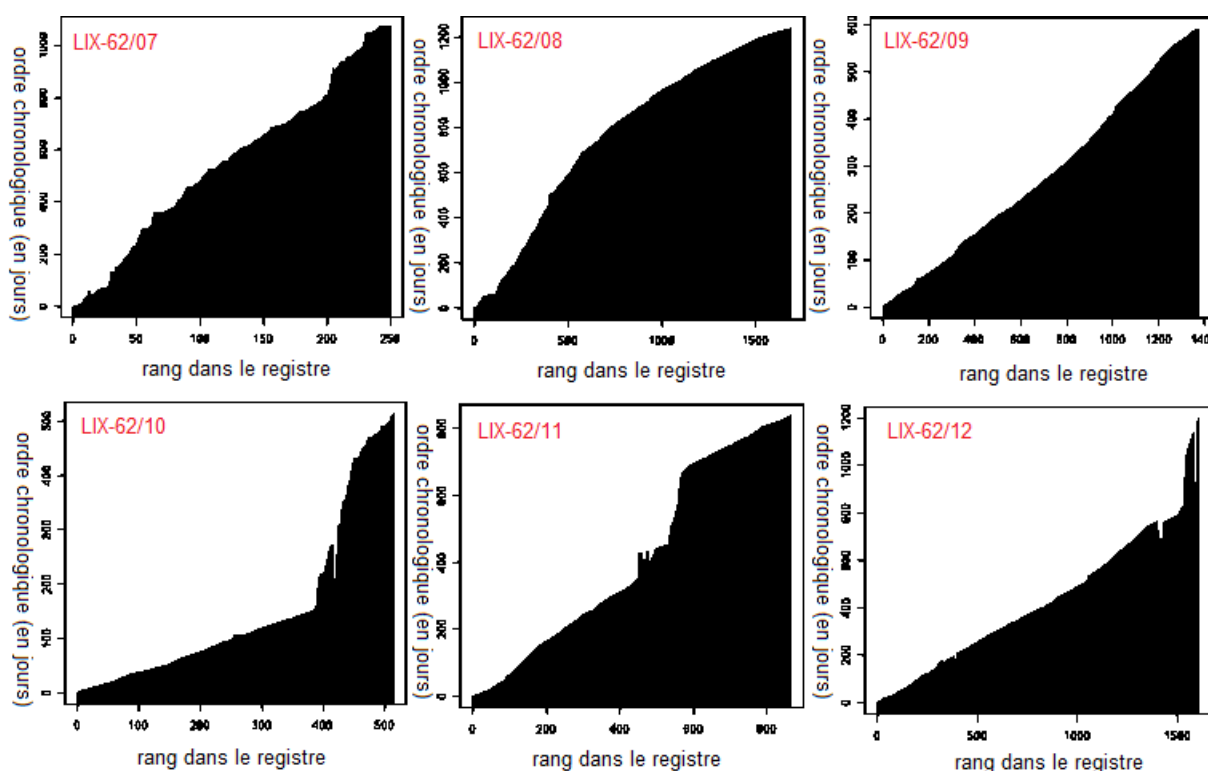


Fig. 13: Cohérence des registres de correspondance (1785-1802).

Concrètement, les lettres étaient envoyées et copiées dans la foulée. Lorsque les négociants ne se trouvaient pas chez eux, ils reproduisaient les lettres sur des documents intermédiaires, avant de les consigner dans les registres de copies — ceux-là mêmes que nous conservons aujourd'hui. Plus rarement, il était aussi possible d'emporter avec soi un registre aux dimensions réduites, donc plus maniables, où l'on recopiait directement les missives expédiées¹⁸¹.

¹⁸¹ Ce fut le cas en 1787, lors du voyage de Chauvet en métropole : le registre utilisé fut ensuite placé à la suite du registre de correspondance principal (LIX-62/07).

La plupart du temps, le registre est composé dans l'ordre chronologique. Quelques entorses à cette règle sont repérables. Certaines s'expliquent par des absences temporaires de Chauvet : par exemple, lors de ses incursions aux foires de Beaucaire, à partir de 1789. Dans d'autres cas, cela traduit des déstabilisations profondes de l'entreprise, qui affectent son fonctionnement. Il est en tout cas possible d'évaluer, à partir de cet élément — le respect de l'ordre chronologique — la cohérence propre de chaque registre¹⁸².

Ainsi, on peut constater (fig. 13, p. 104) que la tenue des registres a tendance à devenir de plus en plus régulière, sauf lors des phases de perturbation : en 1793-1794¹⁸³, puis au moment du mariage de Chauvet (1797)¹⁸⁴, et enfin en 1801-1802¹⁸⁵, peu avant la mort du négociant et le début de la liquidation de la société. La tendance de fond correspond donc à ce qui émane déjà de la tenue de la comptabilité : un progrès graduel dans la présentation et la rédaction des différents registres.

La lettre constituait un moyen privilégié de transmission des informations. La correspondance représentait donc une part importante du travail interne à l'entreprise.

4) La gestion de l'information.

a) Les vecteurs de l'information.

Comme nous venons de le signaler, le courrier est le principal mode d'information. Mais ce n'est pas non plus le seul. Sur place, une grande partie des échanges s'effectuait oralement, de manière généralement informelle. Un élément le prouve très nettement : lorsque l'entreprise est implantée dans un lieu donné, aucune lettre (ou presque aucune) n'est envoyée à des correspondants de la localité en question¹⁸⁶.

182 Les courbes présentées sur la figure 11 s'efforcent ainsi de rendre compte de la cohérence de chaque registre, en croisant le rang de chaque lettre et leur ordre chronologique. L'ordre chronologique est d'autant mieux respectée que la courbe obtenue se rapproche d'une droite. Et plus le coefficient directeur de la droite se rapproche de 0, plus la correspondance est rédigée de façon régulière. Un registre sera donc d'autant plus cohérent que la courbe obtenue correspondra à une fonction affine, de faible coefficient directeur.

183 LIX-62/10. Cette perturbation est visible sur la fig. 13, p. 104, matérialisée par le décrochage final de la courbe.

184 LIX-62/11. La courbe correspondant à ce registre présente une irrégularité en son milieu.

185 LIX-62/12. Là encore, le décrochage final de la courbe présentée sur la fig. 13 traduit la désorganisation qui prévaut, à la fin du registre en question.

186 Un cas est particulièrement clair : jusqu'en 1789, Marseille constitue la première destination des lettres de l'entreprise. À partir du moment où Chauvet s'installe dans la ville, le courrier qui y est adressé se raréfie brutalement.

Les négociants avaient également recours à des parutions périodiques. Chauvet les mentionne quelquefois dans le courrier. Une page déchirée de la Gazette nationale de France a d'ailleurs été oubliée dans un des registres de comptabilité... Ce genre de document véhiculait de place en place les grandes informations contextuelles : déclarations de guerre, relations diplomatiques, catastrophes, etc..

Enfin, il ne faut pas oublier que les négociants étaient amenés à fréquenter des individus mobiles, et qu'eux-mêmes se déplaçaient de temps en temps hors de leur ville d'implantation. Ces déplacements, ces rencontres étaient aussi des occasions d'échanges oraux.

Ces trois grands supports de l'information — l'oralité, les lettres privées, les périodiques — présentaient des caractéristiques très différentes, et revêtaient des intérêts variés. Incontestablement, la correspondance reste un outil privilégié. Elle permet de franchir d'importantes distances, tout en maintenant une certaine discrétion : il s'agit de relations d'homme à homme, ou d'entreprise à entreprise¹⁸⁷. Les relations orales étaient quant à elles fort appréciées, dans la mesure où elles supposait des rapports directs avec l'informateur, la plupart du temps¹⁸⁸. Leur contenu et leur importance exacte nous échappe néanmoins, presque complètement¹⁸⁹. Quant à l'achat des publications périodiques, il correspondait sans doute à la volonté de se tenir informé des dernières nouvelles, nationales ou internationales — que le négociant connaissait souvent par d'autres sources, mais pas toujours. Remarquons qu'il n'est jamais question de publications spécialisées, de la « presse commerciale »¹⁹⁰. Chauvet se cantonne à des documents généraux.

Le rapport des négociants à l'information est parfois déconcertant. Le premier paradoxe tient aux rythmes de diffusion. Une frange non-négligeable des renseignements obtenus étaient déjà en partie ou en totalité obsolètes lorsqu'ils parvenaient à bon port. Les prix envoyés aux correspondants européens quand la société était implantée aux Antilles pouvaient évoluer de façon significative, entre le moment où la lettre était envoyée, le moment où elle était reçue de l'autre côté de l'Atlantique, et enfin le moment où la réponse

187 C'est aussi pour cette raison que la confiance dans les correspondants contactés était nécessaire. À défaut, il fallait s'efforcer de faire varier les sources d'information...

188 On dépêchait rarement une tierce personne afin de transmettre de vive voix des informations (sauf pour des renseignements de second ordre, quelquefois).

189 MARZAGALLI (Silvia), *Bordeaux et les États-Unis...op. cit.*, t. 4 (vol. 2), p. 231-233.

190 Cf. BARTOLOMÉI (Arnaud), « La publication de l'information commerciale à Marseille et à Cadix (1780-1820) : la fin des réseaux marchands ? », dans *Rives nord-méditerranéennes, Aix-en-Provence, Groupement scientifique cultures et civilisations méridionales*, 2007, n° 27 (« Moyens supports et usages de l'information marchande à l'époque moderne »).

parvenait à l'entreprise. On pourrait avancer le même constat après 1789, dans les rapports entre Chauvet et ses partenaires américains.

Autre question qui se pose : pourquoi les négociants éprouvaient-ils le besoin de consulter les journaux, voire de se fier à telle ou telle rumeur, alors qu'ils disposaient de leur correspondance personnelle ?

À ces interrogations, on avancera deux types de réponses. Tout d'abord, on peut remarquer qu'une information différée valait toujours mieux que pas d'information du tout. De même, la consultation des journaux, l'attention portée aux nouvelles diffusées à travers la place, permettaient de comparer les informations publiques aux informations privées (ou semi-privées), ce qui était toujours préférable.

Enfin, il ne faut pas sous-estimer les apports de ces renseignements sur le plan psychologique. Il est clair qu'un certain nombre d'informations visent aussi à rassurer ou à se rassurer ; on cherche à dissiper les rumeurs inquiétantes, on se montre attentif aux signes de changements conjoncturels... C'est aussi une des raisons qui explique la soif d'informations manifestée par de nombreux négociants, en dépit des retards pris éventuellement par le courrier.

b) La lettre commerciale : essai de typologie.

La lettre commerciale suit des règles formelles qui n'ont guère varié, au fil des ans. Toute copie de lettre présente d'abord quelques caractéristiques élémentaires, qui permettent son identification : la date (en haut de la lettre), le nom de la destination (dans la marge, à gauche), suivi de celui du destinataire (nom personnel ou raison sociale). S'y ajoutait quelquefois le nom du lieu d'où la lettre avait été rédigée, surtout quand Chauvet ou ses associés étaient en déplacement.

Le corps de la lettre proprement dit présente également des structures récurrentes. Les missives commencent souvent par un rappel de la ou des lettre(s) émanant du destinataire, précédemment reçue(s) par l'entreprise. De la même manière, il était fait référence aux lettres que l'entreprise avait elle-même envoyées à son correspondant.

Suivent les indications qui constituent le contenu propre à chaque lettre. Quelques grandes thématiques se répètent : réclamation de marchandises, proposition de ventes (ou de reventes), instructions données pour la transmission de stocks ou d'informations, instructions

pour l'écoulement de certains articles, remarques sur le contexte (économique ou autre).

La lettre s'achevait par des formules de politesse stéréotypées, qui ne sont pas reproduites entièrement dans les copies. On y ajoutait quelquefois une commission détaillée, avec les noms des marchandises souhaitées, leur qualité, leurs quantités (les prix étaient négociés ensuite, dans les lettres suivantes).

Il y a donc un langage et une écriture spécifiques aux négociants, caractérisé non seulement par un agencement répétitif des informations, mais aussi par un certain style, des tournures récurrentes, l'usage fréquent de données numériques, le recours à des abréviations particulières¹⁹¹.

Les copies des lettres sont, dans la plupart des cas, littérales : tout le corps de la lettre est retranscrit à l'intérieur du registre. Ce n'est toutefois pas toujours le cas. Dans quelques lettres, notamment celles qui furent envoyées à la famille Chauvet, ou bien celles qui ont été recopiées en 1793-1794, la copie se présente plutôt comme un résumé du contenu des missives en question, rédigé de façon extrêmement sobre, dans un style télégraphique. Ces exceptions traduisent vraisemblablement les difficultés rencontrées à ce moment-là, le peu de temps dont disposait Chauvet et peut-être une volonté de masquer certaines informations, potentiellement compromettantes, dans un contexte politique délicat.

c) Information, correspondance et évolution de l'entreprise.

La façon dont l'information est gérée rend bien compte des transformations qui affectent les sociétés Chauvet. En ce sens, il est très instructif de se pencher sur l'évolution de la rédaction des lettres, qui peut nous servir d'indicateur, afin de déterminer l'état de l'entreprise au fil du temps. Nous nous sommes donc fréquemment fondés sur une analyse sérielle de la correspondance¹⁹² afin de distinguer les différentes phases qui segmentent l'histoire de l'entreprise, entre 1785 et 1802.

Précisons d'emblée que cela n'a été possible que dans la mesure où nous étions assurés d'avoir à disposition l'ensemble des lettres effectivement expédiées par l'entreprise.

191 Ce qui rejoint les observations de George V. Taylor : « There was a standard epistolary style, the style marchand or commerçant, terse, explicit, and deliberately prosaic, and filled with symbols and abbreviations that sometimes constitute an impenetrable code ». Taylor (V. George), « *Types of Capitalisme in Eighteenth-Century France* », dans *The English Historical Review*, Oxford, Oxford Universty Press, 1964, vol. 79, n° 312, p.481.

192 Et notamment sur l'analyse des fluctuations de la quantité de lettres envoyées et recopiées. Voir en annexe les fig. 43 et 44, p. 318.

Si des registres avaient été manquants, ou bien si les registres n'avaient inclus qu'une partie du courrier rédigé, cela aurait en effet faussé considérablement notre interprétation des résultats obtenus. Nous avons donc pris soin de vérifier que l'ensemble des lettres étaient répertoriées dans les registres, en nous servant des indications contenues à l'intérieur des lettres elles-mêmes. Nous avons notamment pu observer que la correspondance semble s'être effectivement interrompue entre 1794 et 1796¹⁹³ (nous ne pensons pas que cette lacune archivistique soit le fait de la perte d'un registre).

Dès lors, nous avons observé que les variations dans la rédaction des lettres épousaient assez bien les grandes phases d'évolution de l'entreprise. Ces oscillations révèlent bien souvent des moments de déstabilisation ou, au contraire, de prospérité. C'est en tout cas la conclusion à laquelle on parvient, si l'on met en regard l'évolution quantitative de la correspondance avec les données comptables (quand il y a), ou bien avec le contenu des lettres¹⁹⁴.

193 Quelques lettres ont sans doute été rédigées au cours de l'année 1796, sans être consignées dans le registre LIX-62/11. C'est notamment le cas d'une missive adressée à Philippon Lauret et C^{ie} (cf. lettre du 4 septembre 1796 à Philippon Lauret et C^{ie}, LIX-62/11, fol. 2. Mais il semble bien que ce soit là un cas exceptionnel : les autres lettres copiées ne mentionnent pas de référence à des missives de l'entreprise qui auraient été expédiées entre 1795 et novembre 1796.

194 On pourrait accumuler les exemples : nous nous limiterons donc à rappeler quelques cas, de façon non-exhaustive. Un pic quantitatif marque la mort de Lafaye en 1788 ; le retour en France de Chauvet est signalé par une baisse sensible du nombre de lettres envoyées ; les troubles de 1793-1794 entraîne une forte baisse également ; de même que les déplacements entrepris au moment de son mariage par Chauvet (1797) ; sans oublier, pour finir, la décroissance consécutive aux problèmes de santé du négociant, préfigurant la disparition de l'entreprise.

Le fonctionnement interne de l'entreprise Chauvet est à la mesure de ses moyens. Globalement, l'organisation entrepreneuriale présente une grande souplesse, qui répond aux exigences caractéristiques du négoce. L'opportunisme qui présidait aux relations entre l'entreprise et ses partenaires se traduit, intérieurement, par des rythmes de travail alertes. Comme nous avons pu le noter, les tâches entreprises étaient parfois répétitives, souvent contraignantes — mais leur agencement fluctuait, en fonction du contexte.

Cette flexibilité est un trait structurant de l'entreprise — considérée en tout cas dans son intériorité. Ajoutons que le travail des négociants réclamait en même temps une spécialisation, un savoir-faire, et une approche rationnelle. Dans ces domaines, on constate une progression globale des sociétés Chauvet. Au fil du temps, la tenue des registres devint plus systématique, plus régulière ; quant aux techniques comptables, elles étaient de mieux en mieux maîtrisées.

Reste que ces améliorations sont avant tout le fruit des progrès personnels de Jean-Jacques Chauvet. Son travail a toujours été relativement solitaire¹⁹⁵, surtout quand on le compare à celui des grands négociants de la même époque. Après le décès de Lafaye, l'entreprise est entre ses mains. Le personnel demeura peu nombreux. Cela éliminait sans doute certains problèmes de logistique ou de coordination. Mais en contrepartie, la société s'exposait à des risques, en cas de bouleversements majeurs, comme nous pourrions le constater¹⁹⁶.

195 Rappelons que, dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle, la société Simon et Arnail Fornier et C^{ie} employait 17 personnes dans son comptoir — mais c'était une des plus grosses sociétés françaises de Cadix. Cf. CHAMBOREDON (Robert), *Fils de soie... op. cit.*, p. 164, t. 1.

196 L'absence accidentelle de Chauvet était particulièrement pénalisante. Cf. *infra*, p. 194.

DEUXIÈME PARTIE :
LA SOCIÉTÉ CHAUVET ET C^{TE} FACE AUX
DYNAMIQUES RÉVOLUTIONNAIRES
(1789-1794).

CHAPITRE V.

FACE AUX DÉBUTS DE LA RÉVOLUTION.

Quatre ans après s'être installé au Cap-Français, Jean-Jacques Chauvet revenait définitivement en métropole. Le 26 mai 1789, il débarquait à Pauillac¹⁹⁷, à côté de Bordeaux, au terme d'une quarantaine de jours passés en mer. L'établissement prolongé au Cap-Français avait constitué une étape fondatrice, dans l'histoire des sociétés Chauvet¹⁹⁸. Profitant d'une conjoncture favorable, l'entreprise y avait accumulé les capitaux financiers tout en tissant un important réseau de relations dans les milieux d'affaires coloniaux. L'arrivée en France était donc un choix volontaire et assumé, qui ne sanctionnait nullement un quelconque échec professionnel. Tout au contraire, le négociant entendait réinvestir en métropole les fruits de son travail. Le retour de Chauvet intervient en outre à un moment très particulier, au commencement de la Révolution française. À Saint-Domingue, les signes avant-coureurs, qui préfiguraient la crise, étaient passés inaperçus ; ce sont seulement les événements de 1789 qui, les premiers, ont retenu l'attention du négociant, et marquent en ce sens la rencontre entre l'entreprise et la dynamique révolutionnaire... De notre point de vue, 1789 constitue donc une rupture à la fois générale et particulière : rupture dans les conditions de vie de travail de Jean-Jacques Chauvet d'une part ; rupture conjoncturelle, ou plutôt amorce d'une rupture conjoncturelle d'autre part. Pour l'entreprise, c'est une période nouvelle qui s'initie. L'intégration aux milieux d'affaires métropolitains (marseillais notamment) et l'adaptation aux premières évolutions politiques représentent à n'en pas douter les deux enjeux majeurs de ces années 1789-1792.

197 Lettre du 26 mai 1789. LIX-62/08, fol. 75.

198 Nous utiliserons l'expression, au pluriel, pour embrasser à la fois la société Chauvet et Lafaye (1785-1788), la première société Chauvet et C^{ie} (1788-1791, puis 1791-1794), la seconde société Chauvet et C^{ie} (après 1796) et la très éphémère société Chauvet Tivollier et C^{ie} (1802). Mais il est certain que notre propos portera plus exclusivement, en l'occurrence, sur la première société Chauvet et C^{ie}.

1) Le premier acte révolutionnaire : 1789-1792.

a) La Révolution commence en 1789.

Pour Chauvet et son entreprise, cela ne fait aucun doute : c'est seulement en 1789 que commence la Révolution française. Auparavant, l'entreprise se trouvait loin de la métropole. Les prémises du changement lui ont tout à fait échappé — alors même que certains événements importants concernèrent des correspondants de Chauvet et Lafaye, comme la journée des Tuiles, à Grenoble, où la société disposait de multiples contacts¹⁹⁹. Ce n'est que le 18 juillet 1789 qu'apparaissent les premières allusions. Chauvet se trouvait alors à Beaucaire. Il y participait à la foire estivale ; la veille, un courrier avait apporté les dernières nouvelles de Paris :

Les États Généraux sont dans des convulsions terribles ; les révoltes qu'il y a tous les jours dans toutes les villes du royaume sont des plus cruelles et des plus tragiques. Il y a à craindre pour une guerre civile, si tout ne s'arrange pas sous peu ; on dit la dernière à Paris où il y a eu 1 500 hommes de troupe étrangers de tués, et à peu près autant du Tiers État.²⁰⁰

Dans une lettre du même jour, le négociant reprenait en des termes équivalents sa description :

La France est dans la plus grande consternation. On a enlevé les députés du Tiers État aux États Généraux ainsi que notre bon ministre, M. Necker, ce qui a occasionné une révolte. Il y a eu 1500 hommes de troupes étrangères de tués et autant du Tiers État ; le ministre a été reconduit à Paris et on le garde aujourd'hui avec 30 000 patriotes. C'est la nouvelle du jour, l'on craint beaucoup pour une guerre civile, tous les jours il y a des émeutes dans quelque ville de province, et suivies du tragique.²⁰¹

Le discours de Chauvet réunissait plusieurs événements, sans grande distinction. Chauvet se réfère clairement au renvoi de Necker par Louis XVI, c'est-à-dire à la journée du 11 juillet. Mais il fait également allusion à l'agitation qui s'ensuivit, en particulier aux affrontements du 12 au 15 juillet, de même qu'au retour de Necker, décidé par le roi le 16 du

199 En particulier avec la famille Perier et son entourage. Ce silence est d'autant plus étonnant que les Perier furent partie prenante des événements — et que Chauvet accordait une grande importance à sa région d'origine.

200 Lettre du 18 juillet 1789 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français). LIX-64/08, fol. 88.

201 Lettre du 18 juillet 1789 à Rey Félix et Genezy (Cap-Français). LIX-64/08, fol. 89.

même mois. Dans le prolongement de l'insurrection parisienne, les grandes villes du royaume avait été le théâtre de révoltes multiples. Du reste, c'est ce que rappelait Chauvet dans les lettres susmentionnées, à destination de Philippon Lauret et C^{ie} et de Rey Félix et Genezy. Si le calme semblait régner à Beaucaire²⁰², l'agitation avait gagné en revanche Lyon ou, dans une moindre mesure, Nîmes²⁰³, deux villes importantes dans le réseau de l'entreprise.

Pendant la suite de cet été 1789, Chauvet se montra attentif aux dernières nouvelles ; pour autant, le thème des révoltes ne fut évoqué qu'avec parcimonie dans la correspondance active. De la mi-juillet à la fin du mois d'août, seules quatre copies de lettres traitaient succinctement des insurrections.

Dans ces missives, l'effroi est le sentiment dominant : le négociant déplorait les brutalités exercées tant par les insurgés que par les soldats réguliers²⁰⁴. Les révoltes sont parfois assimilées à des dérives criminelles, comme par exemple lorsque des « brigands » avaient pris et incendié « divers châteaux » dans le Dauphiné, vers la fin du mois de juillet²⁰⁵.

En même temps qu'il porte un regard curieux et inquiet sur la Révolution naissante, Chauvet continue à placer sa confiance dans le jeu des institutions. Nous pouvons aisément entrevoir ses sympathies vis-à-vis de Necker (« notre bon ministre, M. Necker »...), opinion répandue à l'époque²⁰⁶.

Ces remarques ont un double intérêt. Dans la correspondance, elles sont finalement peu nombreuses, lapidaires, et donc marginales. Ce n'est pas leur représentativité, mais bien leur *apparition* qui importe ici. Car, pour la première fois, la politique s'imisce dans les archives de l'entreprise. Ce changement dans les thèmes abordés marque aussi une mutation du contexte déterminante.

Mais en même temps, l'impact des émeutes reste limité. La Révolution n'est encore qu'à l'état d'ébauche. La dynamique révolutionnaire elle-même, dans sa puissance exclusive, n'est pas encore assimilée par le négociant. Celui-ci, du reste, préfère parler de *révoltes*, en fustigeant, de part et d'autre, une brutalité barbare²⁰⁷. La référence à la Contre-Révolution et

202 Du moins un « calme trompeur » régna-t-il dans la ville pendant la foire, et jusqu'au 30 juillet. ROCHE (Jean), *La Révolution à Beaucaire*, Beaucaire, Société d'histoire et d'archéologie de Beaucaire, 1989, p. 16.

203 *Nouvelle histoire de Nîmes*, Roland Andréani (éd.), Toulouse, Privat, 2005, p. 178.

204 Lettre du 28 août 1789 à Antoine Garcin (Marseille). LIX-62/08, fol. 95.

205 Lettre du 1^{er} août 1789 à Antoine Garcin (Marseille). LIX-62/08, fol. 91.

206 Voir SOBOUL (Albert), *La Révolution française*, Gallimard, Paris, 1984, p. 152-154. Rappelons, à la suite d'Albert Soboul, que l'Assemblée nationale avait déclaré, le 13 juillet 1789, que Necker emportait « son estime et ses regrets ». La désignation affective de Necker, sous la plume de Chauvet, était donc dans l'air du temps...

207 Cf. lettre du 1^{er} août 1789 à Antoine Garcin (Marseille). LIX-62/08, fol. 91.

l'épanouissement de la dialectique révolutionnaire viendront plus tard.

Pour l'instant, les révoltes étaient simplement assimilées à un risque commercial et traitée en conséquence, sans être clairement différenciées des émotions populaires, telles qu'on les avait connues par le passé²⁰⁸. Par ailleurs, le comportement de Chauvet démontre très clairement qu'il disposait, malgré ses craintes, d'une marge de manœuvre suffisamment confortable pour ne pas devoir modifier ses desseins initiaux. Jean-Jacques Chauvet ne bouleversa aucunement les principaux projets commerciaux qu'il s'était fixés, pas plus qu'il n'interrompit ses déplacements personnels en métropole. Après la foire de Beaucaire, il se rendit à Lyon au début du mois d'août, puis à Grenoble en septembre. Chauvet prit ensuite la route du « pays » — à savoir la vallée du Buëch, à l'extrême Sud du Dauphiné²⁰⁹, dont il était natif. Le 17 septembre, il séjournait brièvement à Chichilianne²¹⁰, où son oncle Pierre Chauvet était prêtre²¹¹. Puis, il se rendit à Serres, à La Faurie, et enfin à Ribiers, le bourg qui abritait également le frère de Jean-Jacques, Joseph Nicolas. Finalement, le retour à Marseille n'intervint qu'à la fin de l'année 1789 ; la première lettre expédiée depuis le port était datée du 22 novembre.

Cet inventaire a le mérite de montrer que la circulation personnelle du négociant était encore fort libre, et qu'elle ne souffrit guère des troubles qui eurent lieu un peu partout en France, à la même époque. De même, la diffusion de l'information, la rédaction de la correspondance, ne pâtirent pas outre mesure de l'instabilité sociale ou politique. On ne constate en effet qu'une faible baisse du nombre de lettres envoyées par l'entreprise en 1789, comparativement à l'année 1788.

Encore faut-il préciser que l'année 1789 fut largement consacrée à des voyages longs et nombreux. Or — et c'est une règle constante — les déplacements personnels nuisent à la tenue de la correspondance, surtout pour des entreprises où un seul individu occupe une place prépondérante. En l'occurrence, Chauvet se chargeait seul de coordonner l'activité de sa société. De plus, il ne disposait pas encore ni d'un comptoir ni d'une maison fixe — du moins pas avant la fin de l'année. Ce n'est qu'en 1790 qu'il manifesta d'ailleurs de manière explicite son souhait de rester à Marseille durablement²¹². Il était donc normal que l'activité épistolaire

208 Il serait aussi possible de dresser un parallèle entre l'appréhension de ces violence et la vision des révoltes d'esclaves à Haïti, en 1791. Nous pouvons ainsi penser que c'est principalement l'aspect incertain et irrationnel de ces mouvements qui heurtent à la fois l'esprit et les intérêts du marchand.

209 Pour plus de précisions géographiques sur les localités de la Drôme, des Hautes-Alpes, de l'

210 Lettre du 17 septembre 1789 à Antoine Garcin (Marseille). LIX-62/08, fol. 98.

211 Lettre du 12 mars 1790 à Pierre Chauvet (Chichilianne). LIX-62/08, fol. 126.

212 Sur ce sujet, voir par exemple la lettre du 8 avril 1790 à Dirichilli (Le Dondon). LIX-62/08, fol. 131.

ait été perturbée pendant les premiers mois passés en France.

Un troisième élément vient enfin soutenir notre argumentation : les finances de la société semblent ne pas avoir connu de grande perturbation. Pendant le mois de juillet, Chauvet avait obtenu des gains confortables — que nous estimons à plus de 40 000 l. t.. Le produit direct des ventes de marchandises s'élevait à un peu moins de 34 000 l. t.. En août, les bénéfices étaient inférieurs (plus de 11 000 l. t. seulement), mais il faut concéder que Chauvet avait effectué des déplacements plus nombreux et plus longs — et que la foire de Beaucaire avait contribué à dynamiser les ventes du mois de juillet.

Résumons. Les révoltes de l'année 1789 effraient d'emblée Jean-Jacques Chauvet ; plus généralement, on comprend aisément que les négociants avaient à cœur de ne pas se laisser surprendre par la crise qui se profilait avec ostentation. Cette peur de la guerre civile est un thème nouveau, dans le sens où il apparaît dans la correspondance pour la première fois, et où il n'avait vraisemblablement pas été au centre des préoccupations marchandes, pendant l'essentiel du XVIII^e siècle. Néanmoins, tout cela ne suffit pas à caractériser une transformation radicale. Une évolution du négoce lui-même était en germe, mais sans trouver dans l'immédiat son achèvement. Les conséquences sur le plan proprement commercial étaient encore minces. Certes, on constate une variation des taux de change non-négligeable, au désavantage des capitalistes français²¹³ ; mais les négociants dans leur ensemble ne perdirent pas pied dans l'immédiat : le commerce français fit preuve d'une incontestable vitalité jusqu'en 1792. Chauvet et ses correspondants considéraient ces révoltes comme ils avaient auparavant appréhendé un certain nombre de désagréments bien connus : guerres internationales, catastrophes météorologiques, avaries diverses... Donc, si des nouveautés interviennent bel et bien dès 1789, le commerce n'est pas vraiment concerné et l'attitude des négociants, elle, demeure globalement traditionnelle.

Pour autant, 1789 voit effectivement s'accomplir des évolutions structurelles majeures, mais qui sont d'un ordre très différent. Sur un plan bien particulier, le départ de Jean-Jacques Chauvet fut ainsi lourd de conséquences, car il impliquait une réorganisation des affaires et des modes de gestion propres à l'entreprise. Même si la société Chauvet et C^{ie} se fondait encore sur des contrats qui avaient été établis en 1788²¹⁴, peu après la mort de Lafaye, le

213 Voir la relation très synthétique qu'en fait Bouchary (Jean), *Le marché des changes de Paris à la fin du XVIII^e siècle (1778-1800)*, Paris, P. Hartmann, 1938, p. 51-67.

214 Il est à noter que Chauvet avait prévu un an à l'avance son retour, immédiatement après s'être remis de la fièvre qui l'avait touchée, au Cap-Français. Voir lettre du 2 mai 1788 à Jacques Chauvet (La Faurie). LIX-62/08, fol. 28. Nous ne connaissons pas l'exact contenu desdits contrats, Très probablement, ils prévoyaient en réalité le déplacement géographique de Chauvet, et précisaient les relations entre Chauvet

déplacement géographique exigeait nécessairement des adaptations pratiques diverses, ce qui n'était pas un mince travail. La grande mobilité de Chauvet, à ce moment-là, n'était d'ailleurs pas fortuite. Pour partie, elle découlait certes de motivations personnelles et familiales²¹⁵ ; mais c'était loin d'être toujours le cas (sans compter que les domaines familiaux et professionnels s'entremêlaient souvent). Le voyage de Chauvet à travers la France lui permettait de vivifier son réseau professionnel, ou d'exercer un contrôle direct sur la qualité des articles proposés par ses principaux fournisseurs. Par exemple, le négociant mit à profit son séjour à Lyon pour visiter les entrepôts de la société Picot Fazy et C^{ie}, et s'enquérir ainsi de la qualité des pièces de toiles et de mousseline, proposées à la vente²¹⁶. Bref, pendant plusieurs mois, Chauvet dépensa beaucoup d'énergie dans la gestion de ses affaires, tout en se montrant bien plus mobile que lorsqu'il se trouvait au Cap-Français.

La première transformation est donc professionnelle et spécifique. Plus généralement, l'année 1789 s'inscrivait elle-même dans une conjoncture économique difficile — mais cela durait depuis le début des années 1780. Est-ce à dire pour autant que le commerce avec les Îles était en grandes difficultés ? Pendant leur séjour, Chauvet et Lafaye se plaignaient certes d'une stagnation des affaires, et même d'un dynamisme économique amoindri²¹⁷. Néanmoins, comme nous l'avons vu, ces remarques doivent être considérées avec circonspection. Au vu de l'ensemble de la correspondance, mais aussi des registres de comptabilité antérieurs à 1789 ou 1788, le tableau dressé par Chauvet et Lafaye mérite donc quelques nuances. Le développement quantitatif de la correspondance²¹⁸, le nombre croissant d'achats réalisés par l'entreprise démontrent en parallèle la relative prospérité des affaires, qui continue au tout début de la Révolution.

En réalité, si 1789 peut être considérée comme une année fondatrice, c'est seulement dans la mesure où elle marque la conjonction entre une évolution fondamentale de la société Chauvet (son implantation définitive en métropole) et, d'autre part, les premiers effets de la

et ses partenaires du Cap-Français. C'est en tout cas ce que nous pouvons déduire des informations indirectement livrées par une lettre de 1791, reproduite partiellement en annexe (voir p. 116) et qui renouvelait la société pour quatre ans supplémentaires.

215 Chauvet consacra toute une partie du voyage à un véritable retour aux sources : chez son oncle à Chichilianne, chez son père à La Faurie, et enfin chez son frère, à Ribiers. Voir les lettres rédigées entre le 17 septembre et le 4 novembre 1789 (LIX-62/08).

216 Voir entre autres la lettre adressée le 17 septembre 1789 à Picot Fazy et C^{ie} (Lyon). LIX-62/08, fol. 98.

217 « Nous avons vendu, pendant notre séjour en cette isle, quelques affaires ; nous y avons vendu pour 2400 l. t.. On n'y gagne pas comme l'on y gagnoit autrefois, mais tout jeune homme intelligent et économe y fera son chemin. Nous espérons en faire de même », lettre du 4 juin 1785 à Martinon frères (Lyon), LIX-62/07, fol. 9.

218 Voir les graphiques présentés en annexe, p. 318.

cris révolutionnaire, qui sont encore partiels et modérés. Pour autant, le négoce ne bascule pas soudainement dans un processus révolutionnaire. Bien au contraire, les affaires suivent leur cours normal, en dépit des transformations politiques et de l'agitation sociale.

b) Révolutions et déstabilisation commerciale : approche par la correspondance.

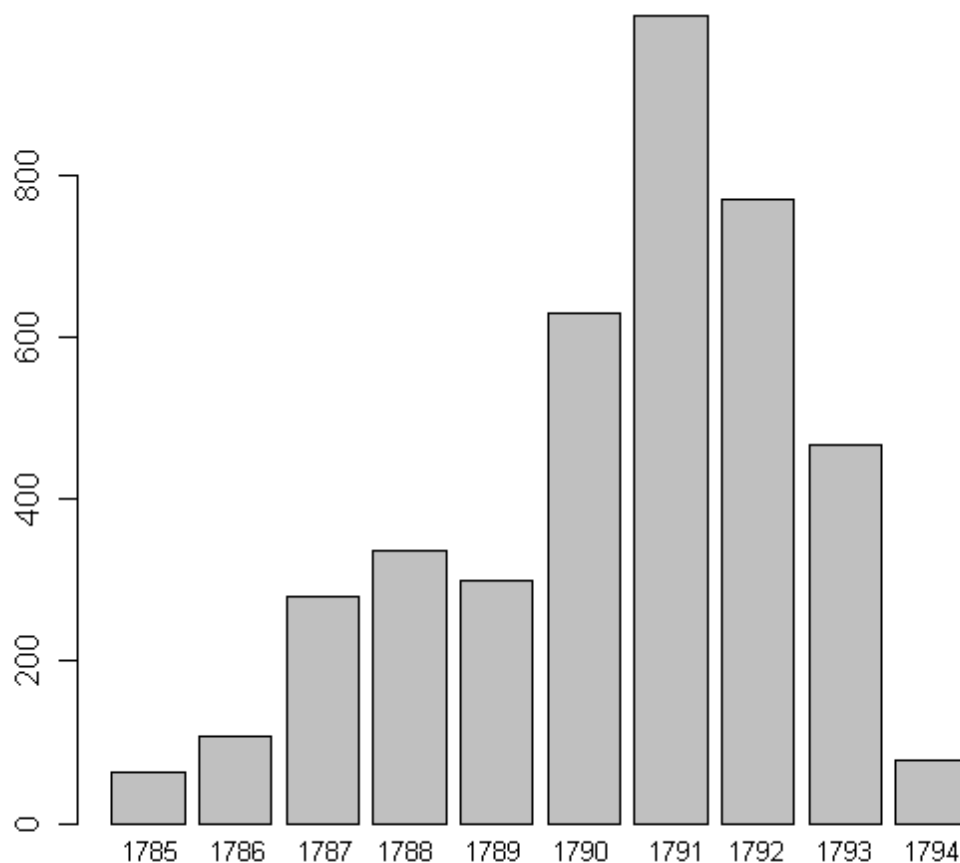


Fig. 14: Évolution de la correspondance active par année (1785-1794).

Faute de pouvoir s'appuyer sur les documents comptables, presque totalement perdus pour l'époque révolutionnaire²¹⁹, il reste possible d'envisager l'évolution des activités commerciales à travers l'analyse quantitative de la correspondance. La corrélation entre l'histoire de l'entreprise et l'évolution du nombre de lettres envoyées existe, en tant que le courrier constitue le principal vecteur de l'information. Toutefois, une étude rationnelle exige de prendre un grand nombre de précautions, quant à l'interprétation que l'on en tire. Si les

²¹⁹ Seul le journal de caisse des années 1788-1798 a été conservé (LIX-62/04).

fluctuations de la correspondance sanctionnent en général des changements commerciaux réels, il est nécessaire de mettre en parallèle ces observations avec une analyse du contexte particulier et de la conjoncture globale, si l'on veut parvenir à identifier plus précisément les transformations en question.

Une appréhension générale, concernant les années 1785-1794²²⁰, permet d'ores et déjà de constater²²¹, à gros trait, que la quantité de lettres envoyées est globalement en hausse de 1785 à 1791. On atteint pour cette dernière année un total de 996 missives effectivement expédiées et recopiées. Puis, on assiste à une baisse inexorable, jusqu'à la rupture (archivistique, mais pas seulement) de 1794-1795²²², lorsque l'écriture, la diffusion et la copie des lettres s'interrompt, de même que la tenue de la comptabilité²²³ — jusqu'à l'hiver 1796²²⁴. Les événements de 1789 avaient été relevés, rapidement commentés ; ils avaient visiblement suscité la crainte des négociants — prompts à s'inquiéter des rumeurs, il est vrai, mais qui connaissaient également les risques commerciaux inhérents à des troubles intérieurs. Cependant, les insurrections urbaines ou rurales des premières années de la Révolution n'ont pas entravé outre mesure, comme nous l'avons expliqué, la marche des affaires et les échanges entre les divers partenaires des sociétés Chauvet.

220 Dans un premier temps, nous avons choisi de nous pencher sur une période relativement longue, en nous autorisant à intégrer les années 1785-1789, afin de ressaisir l'époque étudiée dans un contexte plus large. De ce fait, nous avons notamment pu mettre en lumière — comme nous l'avons vu précédemment — la légère baisse qui caractérise l'année 1789. Nous n'avons pas jugé utile de mettre également en perspective les chiffres obtenus pour les années « post-révolutionnaires » (1796-1802), dans la mesure où la continuité archivistique qui prévaut entre les périodes 1785-1789 et 1789-1794 n'existe pas entre la période 1789-1794 et 1796-1802. La rupture dans la tenue des registres traduit d'ailleurs une rupture dans l'histoire de l'entreprise, obligée de mettre un terme (provisoire) à ses activités courantes. Dans ces conditions, une comparaison entre les pratiques épistolaires avant et après 1796 est certes tout à fait pertinente, mais elle relève d'une problématique bien différente (il s'agirait plutôt de déterminer dans quelle mesure les graves perturbations qui ont lieu pendant la Terreur ont contribué durablement ou non à la déstabilisation ou à la destruction du réseau des correspondants — nous réserverons cette question pour d'autres investigations futures).

221 Voir fig. 14 p. 118.

222 Le dernier registre de correspondance s'interrompt le 9 juin 1794. LIX-62/10, p. 162.

223 C'est pourquoi le registre LIX-62/04 couvre la période 1788-1798, mais présente des lacunes internes très conséquentes.

224 Le registre de 1794 (LIX-62/10) s'interrompt brutalement. La correspondance reprend son cours à partir du 4 novembre 1796. Voir LIX-62/11, fol. 1.

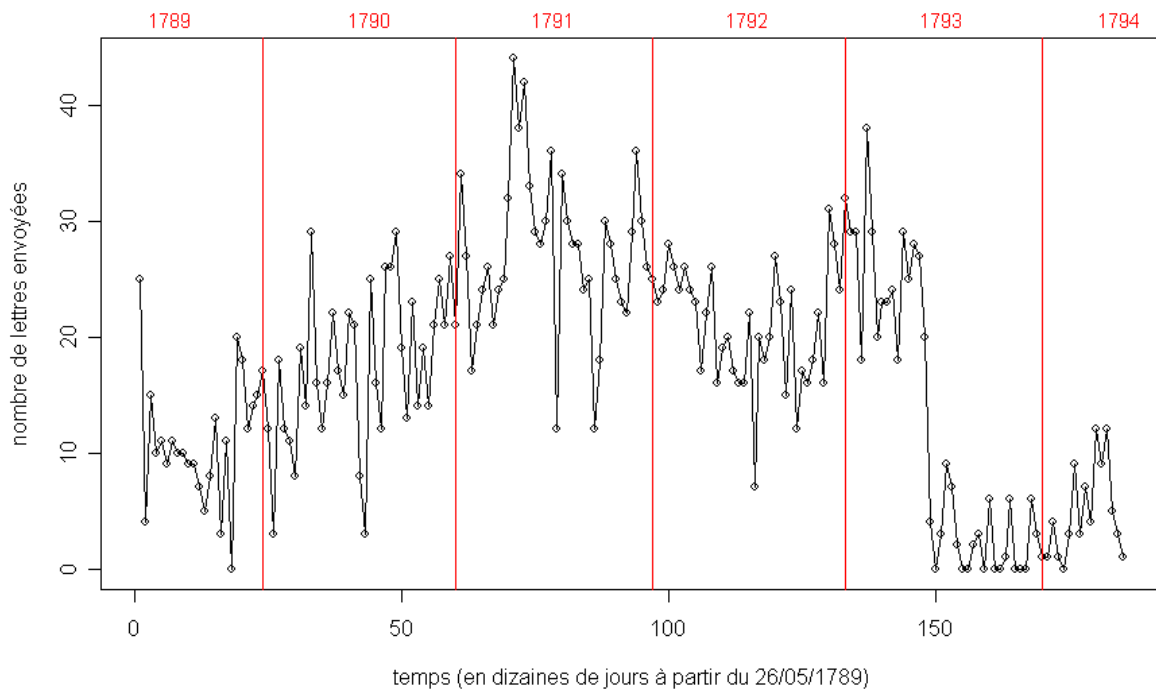


Fig. 15: Évolution par décades de la quantité de lettres expédiées (1789-1794).

Après 1791, la tendance change et s'inverse. De moins en moins de lettres sont expédiées, jusqu'à une interruption brutale, à partir du 22 prairial II (9 juin 1794). À ce stade, il est néanmoins impératif d'affiner l'analyse, pour éviter tout effet de seuil éventuel, et afin de bien déterminer à partir de quelle époque précise la masse d'informations épistolaires tend véritablement à se réduire. Au lieu de considérer la production et l'expédition des missives par année, il est donc justifiable de procéder à un examen plus méticuleux, portant cette fois-ci sur le nombre de lettres expédiées par dizaine de jours²²⁵.

La courbe obtenue (fig. 15 p. 120) s'avère très erratique. Cependant, quelques grandes tendances de fond peuvent être délimitées. Elles confirment partiellement ce qui vient d'être formulé : en dépit de variations importantes, la société Chauvet et C^{ie} a envoyé de plus en plus de lettres à ses partenaires, jusqu'à atteindre un maximum à la fin du mois de mars et au cours

²²⁵ Entre le 26 mai 1789 et le 18 juin 1794. Cf. fig. 15. Cette méthode a l'avantage d'éviter les effets de seuil liés à des découpages chronologiques plus étendus, donc de compléter efficacement l'analyse quantitative de la correspondance produite par année. En même temps, le découpage en dizaines de jours à partir d'une date fixe présente le mérite d'éviter une division de la période en séquences préétablies (mois, semaines...), à une période où, de plus, les usages chronométriques varient (de l'ancien style au calendrier révolutionnaire).

du mois de mai 1791.

Mais au vu de la figure 15, des précisions sont possibles et nécessaires. Tout d'abord, les causes principales de la (légère) baisse de 1789 — sur lesquelles nous nous sommes déjà attardés — trouvent ici leur confirmation. On remarque en effet que les quantités de missives expédiées atteignent des seuils plus bas à l'époque des déplacements de Chauvet à travers la France (soit pendant l'été et l'automne, principalement). En revanche, à partir de l'installation à Marseille, en novembre, on retrouve un niveau « habituel » (même si l'adjectif s'avère assez peu adéquat en la matière²²⁶) ; et la courbe amorçe même une hausse progressive, quoique toujours très chaotique.

Il apparaît toutefois distinctement, comme sur la fig. 14, que l'année 1791 a été riche en échanges épistolaires — du moins la correspondance active subit-elle un gonflement considérable. La tenue de la correspondance est de la plus grande importance, car elle reflète en règle générale l'état ou l'évolution des affaires de l'entreprise ; il est donc légitime d'y porter attention, surtout lorsque d'autres sources sérielles (comptables notamment) comportent des lacunes importantes ou font simplement défaut. Dans ce domaine, l'année 1791 présente effectivement des caractéristiques exceptionnelles. Il serait tentant d'interpréter les résultats obtenus en opposant une phase prétendument « ascendante » (1789-1791), pendant laquelle des quantités toujours plus grandes de lettres seraient échangées, à une phase de « déclin » (1791-1794), où la tendance s'inverserait. Dans cette perspective, 1791 constituerait en quelque sorte une année charnière, autour de laquelle s'articuleraient deux processus contraires, deux périodes distinctes. Pourtant, une lecture plus attentive de la fig. 15 nous conduit à infirmer cette hypothèse.

En fait, ce n'est pas l'ensemble de l'année 1791, mais plutôt le seul mois de mai, qui est concerné par ces augmentations quantitatives des lettres expédiées. Comment l'expliquer ? De la fin du mois d'avril au mois de mai, Chauvet ne rapporte aucun détail nouveau. De plus, si on compare les 156 lettres écrites entre le 16 mars et le 25 mai (période où a lieu la hausse la plus intense) aux 156 autres lettres qui précèdent, les différences sont en réalité minimales. Si l'on se réfère aux lieux contactés, le réseau épistolaire de mars et avril est à plus de 90% identique à celui de février et mars. Les affaires suivent leur cours, mais à un rythme différent.

226 Les variations très importantes et à court terme nous interdisent de pouvoir définir des phases strictement homogènes, et donc un niveau normal ou habituel d'expédition des lettres. Il est donc nécessaire de raisonner en tendance. Disons, pour être plus rigoureux, que pendant l'été et l'automne 1789, la courbe a eu tendance à s'infléchir vers le bas, et à stagner (les variations sont d'ailleurs de moindre ampleur que par la suite). Puis, on assiste à une tendance ascendante, tout à fait distincte.

Par conséquent, le mois de mai 1791 fait plus figure d'exception que de tournant ; il semble interrompre, au fond, la relative continuité qui existe entre le début de l'année 1790 et la moitié de l'année 1793. Certes, on peut concéder que la courbe connaît tout de même trois phases distinctes. En 1790-1791, globalement, on assiste à une légère hausse. ; à une baisse en 1791-1792 et, de nouveau, à une seconde hausse en 1792-1793. Cependant, on se situe toujours à des niveaux quantitatifs relativement élevés et semblables. Il faut plus y voir le reflet de variations occasionnelles, qu'un signe de profondes mutations.

Ce qui est surtout frappant (et significatif), c'est l'effondrement auquel on assiste vers la moitié de l'année 1793, plus exactement au début du mois de juin. Par la suite, les lettres se raréfient ; parallèlement, la tenue matérielle du registre épistolaire se dégrade. Non seulement les rythmes d'échanges ralentissent, mais la quantité d'informations transmises (et vraisemblablement reçues) décline fortement²²⁷.

Cette instabilité formelle n'intervient pas par hasard. Elle coïncide avec une époque où les inquiétudes de Jean-Jacques Chauvet redoublaient, face à la tournure prise par les événements. La mauvaise gestion des relations épistolaires trahissait une déstabilisation plus profonde, plus insidieuse, de l'entreprise dans son ensemble. De la sorte, 1793 constitue une rupture effective, sur laquelle nous allons enfin revenir plus longuement...

c) La rupture de 1793.

Charles Carrière avait montré que la Révolution n'avait pas perturbé outre mesure l'activité des négociants marseillais, avant une date relativement tardive. « Pour l'ensemble du commerce marseillais, dans les années 1789-1792, les signes sont multiples qu'il n'a pas été gêné et que les négociants, tout en mesurant le sérieux des problèmes, ont continué à faire confiance à l'avenir »²²⁸. Nous pouvons, d'après nos propres observations, reprendre à notre compte le constat. Car si Jean-Jacques Chauvet et son entourage restèrent toujours aux aguets, attentifs à l'évolution conjoncturelle, ils n'en abandonnèrent pas pour autant ni leurs projets ni leurs affaires, y compris lorsque les rivalités politiques commencèrent à gagner en intensité à Marseille, en tout cas jusqu'en 1792.

Mais alors, qu'est-ce qui change de façon si décisive en 1793 ? Globalement, cette année inaugure une période noire pour l'entreprise de Jean-Jacques Chauvet. La

²²⁷ Cf. *supra*, fig. 15 p. 120.

²²⁸ CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 116.

transformation qui nous est la plus visible touche, comme nous venons de l'expliquer, à la rédaction des lettres commerciales, qui devient de moins en moins assidue, mais aussi de moins en moins cohérente²²⁹. Cette déstabilisation ne fait que refléter des évolutions beaucoup plus graves.

En l'an I de la République, plusieurs phénomènes différents convergent en effet. À l'extérieur, la guerre, commencée en 1792 (contre l'Autriche), a pris une plus grande ampleur, à cause de l'irruption notable des Britanniques, avec lesquels la République rompt en février 1793²³⁰. Dans les colonies, à Saint-Domingue, les Français se heurtent aux révolutionnaires haïtiens, tandis que deux puissances coloniales de la première coalition (l'Espagne et l'Angleterre) lancent elles aussi des offensives dans l'île. Enfin, à l'intérieur de la métropole, la Révolution change de visage. Politiquement, les tensions montent d'un cran — à Marseille même, l'insurrection fédéraliste va laisser place, à partir de l'été, à la Terreur. Économiquement, la situation s'aggrave également, dans le prolongement de difficultés antérieures (inflation, climat économique défavorable).

Saisi isolément, chacun de ces mouvements de déstabilisation ne connaît pas forcément son apogée en 1793, pas plus qu'il ne commence cette année-là (il faut inscrire en réalité ces phénomènes dans des évolutions tendancielle plus progressives). Cependant, c'est bien leur coïncidence qui importe et fait du milieu de l'année 1793 un véritable tournant.

Tous ces éléments concourent à changer radicalement la pratique des négociants : à l'échelle de l'entreprise Chauvet se profile donc bel et bien « la crise de 1793 », telle qu'elle fut décrite et analysée par Charles Carrière²³¹ et dont nous retrouvons ici les traits principaux (guerre franco-britannique, révolution d'Haïti, mutations de la politique économique et commerciale). S'y surajoutaient des causes plus particulièrement liées à l'histoire des sociétés Chauvet, que nous détaillerons plus tard.

2) Les transformations du réseau commercial.

a) Un réseau transocéanique.

Paradoxalement, ce n'est pas parce que de profondes mutations vont se produire, dans

229 Cf *supra*, fig. 13 p. 104.

230 Cf. *infra*, p. 86.

231 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 134-152.

un délai assez court, que le début des années 1790 a forcément constitué une période de complet déséquilibre commercial. Jusqu'en 1793, la situation est ambiguë. D'un côté, des changements notables ont eu lieu, et les négociants y ont été attentifs. Mais de l'autre côté, ils ont pour la plupart continué à gérer leurs affaires à peu près normalement, durant plusieurs années. En ce sens, il y a une vraie stabilité des milieux d'affaires.

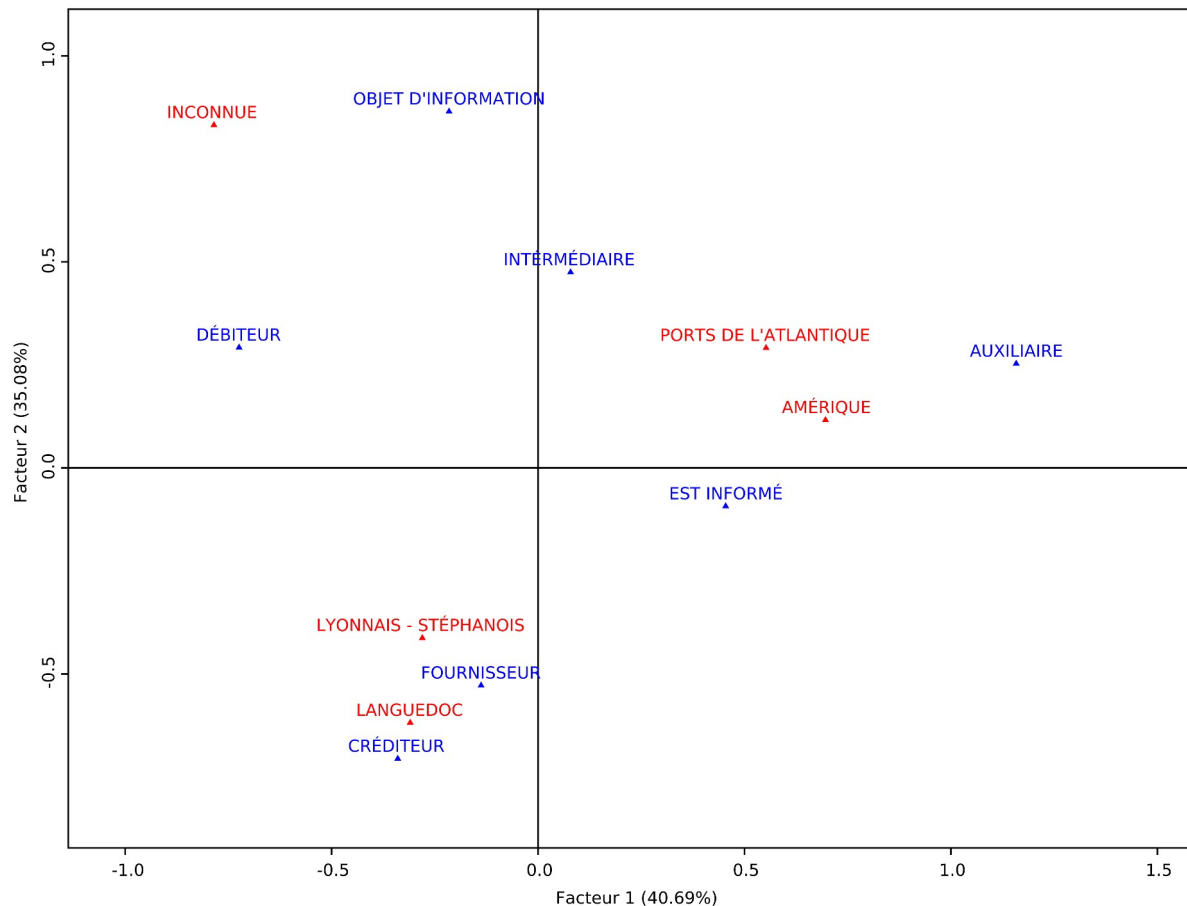


Fig. 16: Localisation et fonctions des partenaires de l'entreprise (1789-1794).

En même temps, le passage du Cap à Marseille, dans le cas précis des sociétés Chauvet, constitue un changement géographique d'importance, qui sous-tendait des changements structurels de quelque ampleur. La première question qui se pose est donc celle de l'organisation de l'entreprise et de son réseau.

À son retour en métropole, Chauvet ne devait pas entamer une complète reconstitution de son réseau, dans la mesure où il disposait dans les Îles de contacts déjà en place, qu'il pouvait réactiver depuis l'Europe. Contrairement à ce qui se passera à la fin de la Terreur, le

changement est en l'occurrence volontaire et prémédité. Cependant, à partir du moment où la nouvelle société Chauvet et C^{ie} se trouvait en Europe, elle ne pouvait pas non plus mener ses affaires de la même façon, pour des raisons pratiques élémentaires. Le contrôle de Chauvet sur les marchés antillais (et plus particulièrement sur le marché dominicain) devenait beaucoup plus indirect, médiatisé par des intermédiaires ou des associés encore présents dans les Îles. *A contrario*, il était dès lors plus facile d'inspecter les manufactures ou les fabriques européennes, de conquérir en métropole une nouvelle clientèle, de profiter également des opportunités offertes par les grandes places commerciales du pays — comme Bordeaux, Marseille, Lyon, pour ne citer que ces trois villes, que Chauvet connaissait particulièrement bien.

Dans ces conditions, on assiste à un redéploiement *maîtrisé* mais néanmoins significatif des réseaux de l'entreprise. De façon générale, les liens avec l'Amérique deviennent plus indirects, cependant que, sur le Vieux Continent, il est possible de distinguer plusieurs grandes « régions », en fonction des rôles assumés par les partenaires qui y résident. L'analyse du courrier envoyé par la société Chauvet et C^{ie} nous est alors d'un grand secours, dans la mesure où il nous permet de dresser une typologie de ces différents espaces²³².

L'Europe et la France, pour commencer, ne forment pas (du point de vue de Chauvet) un ensemble homogène. Au centre du réseau métropolitain se trouve bien sûr l'espace marseillais, qui constitue un cas à part, dans la mesure où Chauvet y séjourne dès le printemps 1789, et finit par s'y installer durablement à partir de l'hiver. Il ne quitte la ville qu'en 1793, lorsque les menaces intérieures se font plus pressantes. C'est pour cette raison que la correspondance adressée à Marseille est si peu abondante à partir de 1789, ce qui tranche singulièrement avec la période antérieure²³³. Le courrier envoyé à Marseille devient d'ailleurs beaucoup plus important à chaque fois que Chauvet s'absente de la ville²³⁴. Cette raréfaction de la correspondance pose bien sûr des difficultés interprétatives, dans la mesure où un plus grand nombre d'informations deviennent moins apparentes, parce qu'elles furent vraisemblablement véhiculées oralement, notamment dans les principaux lieux de la

232 On pourra se référer en particulier à l'analyse factorielle des correspondances que nous avons entreprise à ce sujet, à partir d'un échantillon représentant 10% de l'ensemble de la correspondance envoyée. Nous nous sommes penchés, à chaque fois, sur les fonctions assignées à tel ou tel partenaire. Le fig. 16 (p. 124) résume visuellement les résultats exploitables obtenus. On se référera, pour plus de précisions, aux tableaux et aux quelques explications en annexe (p. 127-128).

233 40 lettres seulement furent envoyées à Marseille (ce qui représente moins de 2% de l'ensemble de la correspondance). Voir le tableau présenté en annexe, p. 124-126

234 Par exemple l'été, au moment de la foire de Beaucaire.

sociabilité marchande (du domicile des négociants²³⁵ à la Loge marseillaise²³⁶). Marseille réceptionne tout d'abord une partie considérable des marchandises antillaises. C'est également un lieu de vente majeur, qui présentait des atouts fort appréciables : « la place de Marseille offre des avantages bien [plus] intéressants que nos autres ports de France pour la vente des denrées : c'est un fait que nous connaissons par expérience, les cafés, sucres, coton, indigos, etc., ce [sic] vendent toujours mieux ici que dans le Nord »²³⁷.

L'entreprise Chauvet entretenait par ailleurs des liens assidus avec Lyon — et les localités voisines de Saint-Étienne ou de Saint-Chamond. D'après notre analyse, il apparaît que cette zone fournissait avec une grande régularité des marchandises diverses à l'entreprise : objets métalliques de Saint-Étienne, soierie lyonnaise²³⁸... En outre, même si Lyon a déjà perdu de sa superbe au début de la Révolution, elle reste une plaque tournante du négoce français ; des marchandises issues des régions voisines, mais aussi du Nord, de Suisse, du Dauphiné continuent à affluer vers la ville, pour y être vendues, ou reconduites ensuite vers les espaces méridionaux, en suivant l'axe rhodanien. De fait, entre 1789 et 1794, nous avons estimé que près de 21% des fournisseurs directs de Jean-Jacques Chauvet étaient des marchands, négociants, manufacturiers lyonnais et stéphanois²³⁹.

D'autre part, Lyon conservait un statut enviable dans le domaine de la finance et de la banque. Parmi les créiteurs de la société Chauvet et C^{ie}, on recensait 45% de lyonnais (ou de stéphanois, mais dans une bien moindre mesure). Il s'agissait pour partie de simples commerçants (négociants ou marchands), auprès desquels l'entreprise s'était acquittée de ses dettes. Mais aussi de financiers divers, très régulièrement contactés par Chauvet quand celui-ci se lança dans les activités bancaires — ce fut par exemple le cas de Sainte-Guite ou de la maison Martinon frères.

Nous constatons que ces deux grandes fonctions — mise à disposition des marchandises et financement de l'entreprise — dominant également les liens tissés avec la

235 La notion d'hospitalité marchande constituait une réalité. Si Chauvet en profita à plusieurs occasions, il accueillit parfois certains de ses partenaires chez lui, à Marseille. C'était bien évidemment l'occasion de parler affaires directement — et les lettres ne conservent que des traces indirectes de ces conversations orales.

236 En tout cas jusqu'en 1792.

237 Lettre du 8 avril 1790 à Dirichilli (Le Dondon). LIX-62/08, fol. 131.

238 Voir GARDEN (Maurice), *Lyon et les Lyonnais au XVIII^e siècle*, Paris, Les Belles Lettres, 1970, p. 364-368 pour ce qui concerne le commerce, p. 275-309 au sujet des « ouvriers en soie » (mais l'analyse se concentre plutôt, alors, sur l'histoire propre à cette catégorie sociale, sans entrer dans des questions d'ordre essentiellement commercial).

239 Le lien entre Saint-Étienne et Lyon a été établi pour des raisons pratiques, afin de rendre possible une analyse de l'ensemble du réseau. Il existe toutefois de profondes différences entre les deux villes, y compris sur le plan commercial.

province languedocienne. Les relations, dans ce cas, concernent avant tout le bas Languedoc (Montpellier, Nîmes, Lunel...) et des villes ou petites villes situées près du Rhône (Uzès, Beaucaire). Le haut Languedoc était bien plus délaissé — une seule lettre fut ainsi envoyée à Toulouse, en un peu plus de cinq ans. Cependant, un trait caractéristique distingue nettement les deux ensembles régionaux : le Languedoc est clairement une région de production et de vente. Les Languedociens représentent 23% des fournisseurs commerciaux, mais « seulement » 18% des créditeurs — ce qui veut dire que la place des financiers y était sans doute plus réduite (contrairement au cas lyonnais). Nîmes et Montpellier fournissaient de grosses quantités de toiles ; quelques commissions furent aussi passées auprès de divers marchands, à Lunel, dans la région de Carcassonne ou encore dans le massif cévenol (au Vigan, à Saint-Hyppolite).

Il faudrait aussi faire mention d'autres places et d'autres régions, que nous n'avons pas encore évoquées, soit parce qu'elles occupaient une place moins importante dans la hiérarchie propre au réseau, soit parce qu'elles firent l'objet d'une intégration progressive, au cours de l'époque révolutionnaire. Beaucoup de lieux d'approvisionnement entrent dans la première catégorie : des villes du Maine, de l'Anjou ou des Flandres approvisionnaient notamment la société en toilerie (par exemple Laval, Château-Goutier, Lille, Bailleul...). Peu à peu, Chauvet noua également quelques contacts avec des financiers parisiens²⁴⁰. Enfin, le négociant marseillais écrivait aussi à des partenaires plus lointains, en Suisse (Genève, Berne, Zurich...) ou dans les régions allemandes (pays de Berg). Là encore, la plupart de ses correspondants étaient des manufacturiers qui lui fournissaient divers articles, essentiellement des vêtements, des indiennes, des pièces de toile.

À l'Ouest, en revanche, la situation est fort différente. Les ports de l'Atlantique, qu'ils soient français ou étrangers, sont par définition plus lointains. Certes, la ville de Bordeaux a été occasionnellement visitée par Chauvet en personne²⁴¹. Mais la plupart du temps, le négociant supervisait à distance la bonne tenue des opérations, ce qui l'obligeait à disposer localement de divers hommes de confiance. Ces partenaires sont le plus souvent des individus que Chauvet fréquentait au moins depuis son séjour aux Antilles, et parfois depuis plus longtemps sans doute (sans qu'on puisse donner plus de précision toutefois, faute de sources). Ce sont des contacts réguliers et généralement fidèles : Isaac Tarteiron à Bordeaux, la société Morel et fils à Dunkerque, James Cazenoves à Londres, Lepicard frères à Rouen... Ces

²⁴⁰ Cf. *infra* p. 128.

²⁴¹ Ce fut notamment le cas en 1789 et en 1793, lorsque Chauvet passa plusieurs jours à Bordeaux.

individus ou ces sociétés servent à la fois d'informateurs ou de simples intermédiaires (autrement dit, ils se contentent de transmettre des biens ou des lettres, en se pliant aux instructions de Chauvet). Mais ils assument de surcroît des tâches plus délicates, qui réclament de l'expérience et une forte dose de confiance mutuelle : ils devenaient parfois de véritables auxiliaires de l'entreprise, chargés d'acheter pour son compte les articles les plus rentables du moment, ou de gérer les arrivées et les départs des stocks, au nom de la société Chauvet et C^{ie} (et ce sans que la trace de liens contractuels n'ait été retrouvée dans la correspondance).

Il est par ailleurs particulièrement intéressant de constater les nombreux points de convergence entre cet arc atlantique européen (de Bordeaux à Londres) d'une part, et le réseau américain d'autre part. Dans les deux cas, les partenaires contactés ont tendance à avoir les mêmes fonctions principales (cf. fig. 16, p. 124). Quelques chiffres permettent de le confirmer : 68% des auxiliaires de la société étaient américains, 28% provenaient des ports européens océaniques (dans les autres régions, les résultats ne dépassent pas les 3%) ; parmi les intermédiaires (les personnes se chargeant d'exécuter des ordres simples émanant de la société Chauvet ou de gérer la transmission des marchandises), on comptait 12% d'Américains, 26% d'individus installés sur les rivages européens de l'Atlantique. Cela signifie clairement qu'on laissait aux partenaires américain— et particulièrement antillais — une marge de manœuvre beaucoup plus grande qu'aux négociants européens. Ce qui est fort logique, compte tenu des délais nécessaires pour transmettre l'information à travers l'Océan (un navire mettait une quarantaine de jours pour rallier Bordeaux, en partant des Antilles). Si l'on repère donc l'existence d'un véritable espace atlantique au sein du réseau de l'entreprise, uni par des fonctions communes, cela ne doit donc pas masquer un certain nombre de différences internes.

b) De nouvelles occupations ? Banque et commissions.

L'installation de Chauvet à Marseille a coïncidé avec un changement de ses principales occupations commerciales. Changement partiel, si l'on considère que la société Chauvet et C^{ie} a continué à s'intéresser vivement au négoce colonial. Mais changement tout de même puisque, par la force des choses, l'entreprise ne pouvait plus se charger directement d'écouler sur les marchés dominicains des marchandises européennes. Soucieux de mettre à profit les

relations qu'il avait tissées dans les Îles, Chauvet avait pris la décision de privilégier un commerce de « commissions », en étant épaulé par des associés antillais.

Au fond, il ne renonçait donc pas, ce faisant, à la logique selon laquelle les sociétés Chauvet et Lafaye puis Chauvet et C^{ie} avait mené et organisé leurs affaires, pendant la seconde moitié de leur séjour dans les Îles. Après 1789, Chauvet ne possédait toujours pas de moyens de transport — il ne devint jamais un armateur, à la différence d'autres grands négociants. Son activité se fonde sur sa bonne connaissance des réseaux d'affaires, grâce auxquels ils pouvaient obtenir des marchandises à meilleur prix, pour les revendre ensuite à ses clients.

Parallèlement, Chauvet s'intéressait de plus en plus à la « banque », comme il l'expliquait lui-même dans la correspondance²⁴². Il est nécessaire d'entendre le terme dans le contexte spécifique du XVIII^e siècle. À l'époque (y compris pendant la période révolutionnaire), les activités bancaires ne faisaient pas encore, sauf exception, l'objet d'une véritable spécialisation. Pour Chauvet, comme pour les autres négociants-banquiers, l'important était de tirer profit de la circulation des lettres de change à travers la France et l'Europe. Ce qui revenait à spéculer à la fois sur le change intérieur et extérieur. « La commission bancaire, le change et l'escompte »²⁴³ représentaient effectivement les trois piliers de l'activité bancaire.

Dans le négoce colonial aussi bien que dans le secteur de la banque, on ne peut que constater l'importance cruciale du réseau professionnel. Non seulement celui-ci facilite la transmission et la diffusion des biens marchands, mais, en matière bancaire, il accroît très largement les capacités de la société. Sans relations solides, en effet, l'information circule mal (ou pas du tout), ce qui freine d'importance toute tentative spéculative. Plus grave encore : les lettres de change circulent mal. C'est pourquoi Chauvet n'aura de cesse de développer et d'améliorer au besoin les liens avec les grandes places financières de l'époque : Lyon, Paris, mais aussi Cadix, Londres, Gênes... Sur toutes ces places, Chauvet disposait généralement d'un partenaire principal, avec lequel il entretenait des liens plus ou moins fréquents, selon l'importance des opérations en cours.

Ce n'est donc pas un hasard si nous avons généralement mis l'accent, dans notre réflexion, sur la traduction spatiale des phénomènes commerciaux et sur les dynamiques du réseau de l'entreprise. Pour autant, il ne faut pas bien sûr passer sous silence la question financière, également capitale.

242 Lettre du 8 avril 1790 à Dirichilli (Le Dondon). LIX-62/08, fol. 131.

243 BARTOLOMEI (Arnaud), *op. cit.*, p. 98.

Nous ne pensons pas d'ailleurs que l'un et l'autre domaine s'excluent mutuellement, bien au contraire. Le concept même de capital peut être ici compris dans un sens large, englobant les capitaux financiers, mais aussi les capitaux « relationnels », « sociaux » (c'est-à-dire la capitalisation de contacts professionnels ou informels). Entre 1785 et 1789, le séjour du négociant dans les Îles a permis une accumulation de ces capitaux ; c'est en les mettant à profit par la suite que Jean-Jacques Chauvet a été en mesure de se réinstaller en Europe.

c) Une organisation méconnue mais stable.

Plus de détails peuvent en effet être obtenus par l'entremise d'une lettre adressée 1790 à la société Philippon Lauret et C^{ie} (les associés de Chauvet au Cap-Français)²⁴⁴. Ce texte résumait en quelques points, mais avec suffisamment de précisions, la façon dont l'entreprise organisait ses activités, et la nature des relations qui l'unissait à la maison antillaise. Ce document nous permet essentiellement de mieux connaître la façon dont s'effectuait le commerce de commissions.

Nous pouvons en premier lieu constater la fonction prépondérante de Jean-Jacques Chauvet et de son entreprise, par rapport à ses deux partenaires du Cap, Philippon et Lauret. Chauvet se chargeait lui-même de trouver les fournisseurs européens, de négocier les prix et la qualité des articles choisis, puis de centraliser les marchandises et de les faire expédier vers les Îles, moyennant une commission de 2%. De la même façon, le négociant marseillais entendait se charger en personne de la vente des produits coloniaux expédiés en métropole (en profitant au passage de la même commission de 2%).

Chauvet faisait valoir à ses deux correspondants ses talents d'organisateur, qui lui permettaient, selon ses propres dires, de trouver des marchandises « pour le moins 5% meilleur marché » que n'auraient pu le faire les deux autres négociants américains. Peut-on prendre ces propos pour argent comptant ? Bien sûr, à ce moment-là, il importait au négociant de justifier ses prétentions et de mettre en valeur ses propres qualités. Cependant, si Philippon et Lauret finirent par accepter ces conditions, c'est qu'elles leur paraissaient raisonnablement envisageables ; on peut même affirmer que les nouveaux statuts apportaient sans doute des améliorations pour les marchands dominicains, dans la mesure où la lettre de Chauvet

²⁴⁴ Lettre du 29 juin 1790 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/08, fol. 154. Voir le document présenté en annexe (p. 328).

semblait annoncer une augmentation des levées de Philippon et de Lauret²⁴⁵.

La lettre de 1790 rendait compte du fonctionnement effectif de l'association, mais seulement après 1791. Pourtant, les indications de Chauvet nous permettent d'affirmer sans risque qu'il existait une profonde continuité avec les statuts antérieurs : il n'est d'ailleurs jamais question de contrats originaux, mais d'un simplement « renouvellement », ce qui n'est pas anodin. En ce sens, il y a donc une véritable permanence organisationnelle de l'entreprise, qui n'est guère troublée, en dehors d'une période plus délicate, entre février et avril 1790²⁴⁶. Dans l'ensemble, la société Chauvet et C^{ie} avait réussi à trouver une structure interne durable.

d) À la recherche de nouvelles alliances.

Une conclusion s'impose donc : dans les premières années de la Révolution, l'entreprise n'a pas eu à subir un quelconque repli. Tout au contraire, Chauvet était visiblement à la recherche de nouvelles alliances, au sens large du terme.

Il est d'ailleurs tout à fait notable qu'une bonne partie du réseau commercial ait été renouvelée à cette époque. Même si ce n'est qu'une estimation²⁴⁷, nous avançons qu'environ 44% des contacts de la période 1789-1794 n'avaient jamais été sollicités entre 1785 et 1789. Cette tendance traduit une vraie expansion, puisque, parallèlement, la production épistolaire augmente (en moyenne, 5,55 lettres rédigées tous les 10 jours pendant le séjour antillais, contre 17,27 entre mai 1789 et 1794). Qui plus est, Chauvet bénéficiait indirectement des relations dont disposait la maison Philippon Lauret et C^{ie} dans les Îles, et qui se fondaient, en partie au moins, sur les anciens contacts de la maison Chauvet et Lafaye.

Cette expansion était du reste consubstantielle à la logique entrepreneuriale, même si le processus trouve aussi ses limites pratiques²⁴⁸. Le négoce colonial réclamait de trouver des clients ou des fournisseurs toujours plus nombreux d'une part. Surtout, ce sont les activités

245 « Vos levées seront portées à 4000 l. c. comme le demandez ». LIX-62/08, fol. 154.

246 Lorsque Lauret et Philippon menaçaient de résilier les contrats. Mais il s'agissait peut-être d'une manœuvre tactique, destinée à revaloriser leurs bénéfices, au moment où les contrats devaient être renouvelés. Cf. lettre du 14 avril 1790 à Philippon (Cap-Français). LIX-62/08, fol. 134.

247 Obtenue à partir d'un échantillon représentant 10% de l'ensemble de la correspondance. Il faut noter que le fait qu'un partenaire soit « nouveau » n'implique pas forcément qu'il soit méconnu. Nombreux furent par exemple les correspondants dauphinois que Chauvet ne contacta qu'après son retour en France (par exemple les Ruelle de Serres, ou bien Abel d'Antonaves, etc.).

248 Il est bien évident que le modèle d'une expansion infinie du réseau commercial ou épistolaire est une vue de l'esprit. En fait, l'expansion est limitée à la fois par le rayonnement socio-professionnel de l'entreprise, par sa taille et son fonctionnement interne (capacité à gérer un nombre plus ou moins grand de relations) et enfin par ses intérêts propres (une trop grande diversité laisse planer la menace d'une dispersion nuisible).

bancaires qui poussent Chauvet à joindre des individus ou des sociétés qu'il ne connaissait pas auparavant. Ainsi commença-t-il à s'orienter vers les financiers parisiens en prenant appui sur ses contacts lyonnais. Par exemple, la société Chauvet et C^{ie} se rapprocha du banquier (et négociant) Étienne Delessert²⁴⁹, par l'intermédiaire de la maison Martinon frères, en 1790.

À ce dynamisme proprement commercial s'ajoutent d'autres tentatives, *a priori* plus intimes, mais qui sont en fait liées à une expansion professionnelle : dès le début de l'année 1790, Chauvet fait clairement état de ses projets de mariage. Est-il légitime de mettre en parallèle dynamique commerciale et alliances matrimoniales ? Reconnaissons que dans ce domaine, Chauvet ne fait pas particulièrement l'effet d'un froid calculateur. Lui-même n'hésite pas à se dépeindre comme un « cœur fusillé »²⁵⁰, tout en accumulant les périphrases lyriques et les envolées métaphoriques — avec plus ou moins d'élégance, il faut l'avouer... Reste qu'au-delà des mots fleuris qu'il utilise, on retrouve assez rapidement l'expression d'intérêts financiers indéniables. Même si Chauvet fait preuve d'une sensibilité individuelle certaine, les déterminations sociologiques et le rapport entre mariage et apports en capitaux restent très prégnants²⁵¹. En ce sens, les notions de stratégies familiales et matrimoniale nous semblent tout à fait pertinentes, bien qu'elles ne soient pas forcément individuellement conscientes (ou avouées)²⁵². En tout cas, le fait que Chauvet ait pu songer au mariage, que cela le préoccupe pendant les premiers mois de la période révolutionnaire, montre que les événements n'avaient guère d'incidence sur son optimisme général.

Tout ceci nous porte à croire que le négociant ne s'est pas inquiété de son sort outre mesure, pendant les premiers temps de la Révolution. De la même manière, le réseau commercial ne donne aucun signe de faiblesse — loin s'en faut, puisqu'il continue à se développer et à prospérer. Le contexte économique était moins brillant qu'il n'avait été : mais la crise ne commence pas avec le mouvement révolutionnaire : elle est bien antérieure, puisqu'elle ne débute qu'en 1783²⁵³. Malgré cela, de nombreux ports, dont Marseille, connaissaient *a contrario* une certaine embellie économique, à la même époque²⁵⁴, qui se

249 Delessert était lui-même lyonnais d'origine. LAMBERT-DANSETTE (Jean), *Histoire de l'entreprise et des chefs d'entreprise en France*, Paris, Hachette, 1991-2000, t. 1, p. 144-145.

250 Lettre du 16 février 1790 à Mme Bertrand (La Faurie). LIX-62/08, fol. 121.

251 Ainsi Chauvet prend-il soin de remarquer, à propos d'une jeune femme dont il espérait obtenir la main, que, « sans être belle, elle était jolie, ayant de la fortune ». Lettre du 10 février 1790 à Allégret cadet (Voiron). LIX-62/08, fol. 119.

252 C'est là que la notion de conscience collective (en l'espèce, de conscience familiale) pourrait intervenir légitimement.

253 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 459.

254 HINCKER (François), *La Révolution française et l'économie : décollage ou catastrophe ?*, Paris, Nathan.

prolonge jusqu'en 1792.

3) Entre sympathie et opportunisme.

a) Satisfaction ou indifférence ?

Pendant les premières années de la Révolution, les autorités prirent un certain nombre de mesures de libéralisation, qui, sans contenter pour autant l'ensemble des milieux d'affaires, ne défavorisaient pas l'entreprise Chauvet et C^{ie}, bien au contraire.

La libéralisation des échanges intérieurs eut certainement des effets bénéfiques sur les affaires de Chauvet. Si la libre circulation des grains ne le touchait presque pas, il en allait autrement de la suppression des douanes intérieures (en octobre et novembre 1790) puis des octrois (en février 1791) et des aides (en mars de la même année). Autre point positif pour les intérêts de Chauvet : les réformes libérales n'allèrent pas trop loin²⁵⁵ et les décideurs firent preuve de réalisme, face à la concurrence étrangère. Ils préservèrent en particulier l'exclusif colonial, ce qui mécontenta les députés antillais, mais ne pouvait que recueillir l'assentiment des négociants. Même s'il ne faut pas non plus surestimer son importance, l'exclusif continuait à être perçu favorablement par les milieux d'affaires métropolitain. Au reste, il était aussi en vigueur dans les autres pays d'Europe, y compris en Angleterre. Pourquoi, dans ces conditions, songer à le supprimer ?

Chauvet ne s'intéressa pas pourtant de très près à toutes ces mesures. À vrai dire, il n'y faisait pas même allusion dans la correspondance. La libéralisation intérieure le concernait cependant. Si ces dépenses étaient prises en compte par les négociants, nous sommes néanmoins en droit de nous interroger : que représentaient-elles vraiment, au regard des sommes considérables que les marchands avaient l'habitude de manipuler ? Ces frais n'étaient que rarement évoqués dans la correspondance, et même les documents comptables les passaient souvent sous silence (nous présumons qu'ils étaient intégrés aux sommes reversées aux voituriers). Pourquoi Chauvet aurait-il perdu son temps à gloser des décisions qui portaient sur un élément mineur ? Un problème plus délicat, en revanche, se profile avec la réforme fiscale²⁵⁶. Pour les négociants, une répartition plus équitable de l'impôt était

255 Il faut noter que l'opposition habituelle entre une idéologie libérale et une idéologie dirigiste ou interventionniste n'est pas très pertinente pour la période moderne. Elle ne prend vraiment sens qu'avec le processus d'industrialisation et les affrontements politiques et théoriques qui en découle. Cf. *infra*, p. 248.

256 Voir CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 141.

difficilement acceptable. Pourtant, là encore, aucune réaction n'est relevée dans les lettres. Le sujet, il est vrai, concerne l'entreprise seule, non ses partenaires.

Faut-il dès lors ne retenir que la remarquable discrétion de Jean-Jacques Chauvet ? C'est en effet un trait marquant des années 1789-1792. Le négociant réserve ses remarques pour des enjeux plus directs et plus graves : la perspective d'un conflit, l'inflation, les décisions politiques concernant Saint-Domingue et les Îles...

Toutefois, on ne peut pas non plus assimiler cette discrétion effective à de l'indifférence : cela serait forcer l'analyse. En premier lieu, Chauvet ne nourrit pas d'hostilité personnelle contre la Révolution. Au contraire, il se présente lui-même comme un « bon républicain » et il ne se prive pas de fustiger, dès 1790, les ennemis des révolutionnaires. Dans le même ordre d'idée, il loue le travail de l'Assemblée et marque son adhésion aux valeurs morales républicaines — la « liberté » ou les « droits de l'homme »²⁵⁷. En second lieu, le négociant s'intègre aussi à un milieu — professionnel, mais aussi et surtout familial, amical et géographique — où les sympathies révolutionnaires ne sont pas dissimulées.

b) L'entourage.

L'entourage de Jean-Jacques Chauvet se montra, globalement, favorable à la Révolution. Ce fut d'abord le cas de sa famille, de ses amis, de ses compatriotes dauphinois. Nombre d'entre eux appartenait déjà à une élite provinciale ou locale ; la Révolution représenta pour beaucoup une chance qu'ils ne manquèrent pas de saisir. Beaucoup d'entre eux étaient des personnages éclairés, sensibles aux idées nouvelles, non dépourvus d'une certaine audace.

Le frère de Jean-Jacques, Nicolas Joseph Chauvet, continua d'exercer des fonctions officielles à Ribiers, mais désormais en qualité d'officier municipal²⁵⁸. Localement, il jouissait donc vraisemblablement d'une notoriété bien établie. En revanche, son père semble être resté en retrait.

Autour de la famille Chauvet, on observe néanmoins une foule de responsables dauphinois, qui vont occuper des postes plus ou moins importants dans les nouvelles institutions et qui voient d'un œil bienveillant les débuts de la Révolution. Parmi eux, quelques personnages sont particulièrement haut placés. Claude Périer et sa famille, bien sûr,

257 Lettre du 30 mai 1790 à Dumazel (Port-Louis). LIX-62/08, fol. 146.

258 AD des Hautes-Alpes, L 527.

en sont sans conteste l'exemple le plus illustre. Mais on sait aussi que Jean-Jacques Chauvet contacta à plusieurs reprises Claude-Simon Amat²⁵⁹, anciennement notaire à Ribiers et issu d'une famille de la vieille noblesse locale, qui avait d'abord été nommé administrateur du département des Hautes-Alpes, puis élu à l'Assemblée législative de 1791.

Il est intéressant de remarquer que toutes ces relations s'inscrivent dans le temps long, qu'elles ne résultent pas d'un opportunisme brutal. La société Chauvet et Lafaye entretenait déjà des relations régulières avec les Périer. Quant à Amat, passablement influant dans la région de Ribiers, il était très certainement connu des Chauvet — ne serait-ce que par l'intermédiaire de Nicolas Joseph, dont la position à Ribiers impliquait forcément une bonne intégration aux élites du bourg.

À côté de personnages dont la réputation s'étendait à l'échelle du département tout entier — et parfois jusqu'à Paris²⁶⁰ —, nous retrouvons aussi d'anciens notables dauphinois, qui avaient su s'adapter convenablement aux changements politiques et les avaient parfois même soutenus. C'étaient des personnages importants, mais de moindre renommée qu'un Périer-Lagrange ou qu'un Amat. Ils se contentèrent pour leur part d'accepter — de conquérir quelquefois —, un rôle municipal ou local (à l'échelle du canton, du district par exemple). Ajoutons que Nicolas Joseph Chauvet, et même son père Jacques, dans un autre registre²⁶¹, faisait partie intégrante de cette notabilité villageoise.

Parmi les correspondants ordinaires de Chauvet, dans le Dauphiné et principalement en Bochaîne, les noms de la petite oligarchie régionale fleurissent d'abondance. Par exemple, les Ruelle ou, dans une moindre mesure, les Morgan de Serres²⁶². Antoine Ruelle siégeait ainsi dans l'assemblée qui devait administrer le canton (élu le 14 juillet 1790)²⁶³, cependant que Morgan fils fut choisi comme député suppléant à l'Assemblée législative, entre 1791 et 1792²⁶⁴. Autre exemple : les lettres adressées au curé de Ribiers, Nicolas, au début des années 1790²⁶⁵... Il convient de préciser enfin que Chauvet correspondait aussi bien avec les représentants politiques qu'avec les élites économiques, commerciales (ou même religieuses,

259 Entre le 28 novembre 1789 et le 30 avril 1792, une quinzaine de lettres avaient été envoyées au député — qui abandonna toute fonction et toute activité politique à partir de 1793, et fut emporté en septembre 1794 par une maladie de poitrine.

260 Grâce à son poste, Amat séjourna longtemps dans la capitale, avant de la fuir en 1793. Quant aux Périer, ils étaient des négociants illustres dans tout le pays, voire au-delà.

261 C'est-à-dire en tant qu'il avait accumulé une des plus grosses richesses de La Faurie.

262 C'étaient deux familles importantes à Serres, au XVIII^e siècle. Cf. IMBERT (Jean), *Histoire de Serres et des Serrois*, La Tronche-Montfleury, éd. des Cahiers de l'Alpe, 1966, p. 152-153.

263 IMBERT (Jean), *op. cit.*, p. 170.

264 IMBERT (Jean), *op. cit.*, p. 170.

265 Avant que Nicolas ne soit condamné, en tant que prêtre insermenté.

comme on vient de le constater²⁶⁶) de la région.

Un dialogue existait donc entre Jean-Jacques Chauvet et un grand nombre de notables dauphinois. Mais ces liaisons dépassaient le cadre strictement politique (ou politico-administratif). L'origine de ces contacts était ancienne. Des relations familiales ou amicales venaient resserrer les liens entre les individus en question. Il est à noter, par exemple, que les Morgan (de Serres et du hameau voisin des Granges, non loin de La Faurie) étaient les lointains cousins des Chauvet²⁶⁷.

Les échanges avec les représentants politiques du Dauphiné ou de la Bochaîne s'intégraient en réalité dans un système complexe de solidarités géographiques et familiales. Cette organisation excédait très largement le cadre strict de la politique : elle était avant tout fondée sur des intérêts locaux et commerciaux. Le réseau ainsi créé, en dépit de rivalités sous-jacentes, permettait aux marchands, fabricants et notables de la région de conserver leur prééminence intérieure, tout en favorisant, dans une minorité de cas, un rayonnement extérieur de plus grande ampleur.

En ce sens, les contacts « politiques » de l'entreprise Chauvet revêtaient-ils un véritable sens idéologique ? En fin de compte, rien n'est moins sûr, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les fonctions politiques se confondaient fréquemment avec des fonctions économiques : les Ruelle ou les Morgan appartenaient, par exemple, à des familles de commerçants locaux²⁶⁸. Ensuite, Chauvet sollicitait surtout ces responsables pour des motifs purement professionnels, tantôt afin de régler des problèmes liés à la législation tantôt en vue de passer un accord avec des autorités officielles (municipales par exemple, comme à Ribiers²⁶⁹), tantôt enfin pour pouvoir obtenir des informations inédites, avant la concurrence²⁷⁰...

Qu'en était-il des partenaires que Chauvet connaissait ou fréquentait, mais qui ne se trouvaient pas dans la province dauphinoise ? Pour une majorité, c'étaient des négociants qui, à l'instar de Chauvet, ne s'engagèrent pas politiquement. À Marseille, comme le faisait remarquer Charles Carrière, quelques marchands fameux prirent le parti de la Révolution

266 Même si ce dernier critère perd de sa valeur originelle au fil de la Révolution, et singulièrement à partir de la Terreur et de la politique de déchristianisation. Bien sûr, le rôle des prêtres doit être relativisé, surtout lorsqu'il s'agit, comme ici, de curés relativement modestes. Ces relations dénotaient tout de même un certain niveau social, qui, localement, n'était pas insignifiant.

267 Lettre du 12 mars 1790 à Jacques Chauvet (La Faurie). LIX-62/08, fol. 126.

268 IMBERT (Jean), *op. cit.*, p. 161.

269 Chauvet était entré en relation avec la municipalité de Ribiers en 1793. Lettre du 25 décembre 1792. LIX-62/08, p. 545-546.

270 C'est une des raisons qui motivait la correspondance entre Chauvet et Amat.

naissante, tout en gardant leurs distances — dont les Hugues²⁷¹, que Chauvet connaissait depuis l'époque de son association avec Lafaye, mais qu'il contactait peu. Dans d'autres places, certains partenaires furent aussi enclins à embrasser les idéaux révolutionnaires, du moins à l'origine — les Delessert, par exemple, qui participèrent à la prise de la Bastille²⁷². Cependant, la proportion était infime, alors que, pour le Dauphiné, les contacts « politiques » (avec les réserves que nous avons soulevées) représentèrent, en tout, près de 25% des lettres envoyées.

En somme, la politique ne concerne qu'une fraction du réseau professionnel, principalement implantée dans le Dauphiné et le pays du Buëch. Ce n'est pas un hasard. Ces individus que Chauvet contactait n'étaient pas à proprement parler des négociants, mais des notables locaux. Avec la Révolution, ils ne firent parfois que reprendre au sein des nouvelles institutions des fonctions qui leur incombaient auparavant. Certains en profitèrent cependant pour s'élever socialement. Ces hommes « nouveaux » doivent beaucoup à leurs activités politiques. Mais ils restent aussi étroitement attachés à leur territoire originel et éventuellement à leurs anciennes fonctions de producteurs agricoles, de boutiquiers, de propriétaires d'ateliers. C'est précisément pour cette raison que Chauvet les contacte, parce qu'il les connaît bien (il est issu du même milieu socio-spatial) et qu'il peut compter sur eux pour obtenir des débouchés ou des avantages intéressants. Il s'agit là d'un véritable « réseau dans le réseau », autrement dit d'un groupe très spécifique, ancré dans l'espace dauphinois, qui n'a que peu à voir avec les élites marchandes, sauf exception²⁷³.

c) Le spectacle révolutionnaire.

Pour Jean-Jacques Chauvet, la Révolution de 1789-1792 n'est certainement pas celle de 1793-1795. Sur le plan commercial, nul doute que c'est la première période qui est la plus favorable à l'entreprise et à ses partenaires. Ce ne fut pourtant pas un ciel sans nuage : le spectre de la guerre est revenu hanter la correspondance assez rapidement. Et même si les mesures révolutionnaires ont privilégié une libéralisation modérée, toutes les réformes prises ne furent pas systématiquement favorables au grand commerce marseillais...

Chauvet dispose donc, indéniablement, d'une marge d'action importante, qu'il mit à

271 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 117.

272 PLESSIS (Alain), *art. cit.*, p. 1005.

273 En l'espèce, c'est la famille Perier qui représente l'exception, à la fois très puissante commercialement, et influente politiquement, tant sur le plan local, départemental que national.

profit pour valoriser ses affaires particulières. Dans ces conditions, il ne pouvait être foncièrement hostile à la Révolution — ce d'autant qu'il fréquentait un milieu plutôt proche des nouvelles sphères dirigeantes, sur le plan local, et parfois national. À cet égard, il faut remarquer que Chauvet se distinguait de nombreux autres négociants marseillais, qui ne faisaient pas mystère de leurs opinions conservatrices ou, par la suite, royalistes²⁷⁴. Les origines dauphinoises de Chauvet, de même que sa grande mobilité, ne sont peut-être pas étrangères à ce comportement spécifique. Reste que la recherche de ses intérêts privés n'incitait pas non plus le marchand à prendre ouvertement le parti des révolutionnaires actifs²⁷⁵. La discrétion de la correspondance sur les événements, mainte fois évoquée, le démontre avec assez d'éclat pour que nous ne nous attardions pas de nouveau sur ce point.

Comme le notait fort justement Charles Carrière, les négociants, dans leur grande majorité, « furent rapidement dépassés » par la Révolution²⁷⁶. À l'aune de nos propres observations, il faut entendre cette phrase dans son sens le plus strict. Chauvet n'a pas fait preuve de qualités « militantes » ; en 1789, il garde pour lui l'essentiel de ses opinions, ne livrant qu'indirectement ou implicitement ses états d'âme. Dans le réseau commercial, on constate de même que peu de négociants (ou même de marchands) ont pratiqué l'engagement actif, dans un camp ou dans un autre. Les exceptions sont rares, même si elles sont parfois fameuses — Perier-Lagrange à Grenoble, Isaac Tarteiron à Bordeaux...

En ce sens, l'impression qui prévaut est celle d'un désintérêt global vis-à-vis de la sphère politique, qui n'est finalement abordée qu'en tant qu'elle influence le commerce. Et, contrairement à ce que l'on pourrait penser, il ne faut pas surestimer son importance en ce domaine. Pour cette raison, la Révolution fait certes figure de spectacle, dans le sens où Chauvet en est précisément l'observateur désengagé — le simple *spectateur*. Dans cette acception, négoce et politique révolutionnaire font bon ménage, mais en étant séparés l'un de l'autre. Nous ne voulons pas dire par là qu'une frontière hermétique les divise en deux ensembles endogènes. La proximité entre Chauvet et certains décideurs prouve d'ailleurs le contraire. Il n'empêche : des ponts existent entre ces deux mondes, mais ils demeurent essentiellement distincts. D'abord parce que les élites négociantes parviennent rarement à conquérir une situation politique d'envergure, hormis quelques rares exceptions. D'autre part,

274 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 117.

275 Le terme de *révolutionnaire actif* désigne en lui-même des réalités contrastées, dans la mesure où il peut aussi bien s'appliquer aux paysans insurgés qu'aux sans-culottes, ou encore aux représentants politiques...

276 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, *ibid.*.

les liens avec l'administration ou plus largement les élus révolutionnaires ne sont pas proprement politiques. Ils répondent plutôt à des intérêts commerciaux, quelquefois à des problèmes individuels. S'il n'y a qu'un seul monde où cohabitent les négociants et les politiciens, force est de reconnaître que chaque milieu se développe et s'organise selon deux logiques extrêmement dissemblables l'une par rapport à l'autre.

Deux éléments caractérisent les années 1789-1792. Tous deux entrent en contradiction, mais ils fondent simultanément l'identité de la période.

D'une part, il s'agit de la continuité commerciale, qui, nous l'avons constaté, prévaut globalement. La conjoncture est peut-être défavorable, mais c'est vrai depuis le début des années 1780. Et cela n'empêche pas de belles réussites commerciales, notamment dans le secteur du négoce colonial.

D'autre part, le changement politique se met en branle rapidement, dès l'été 1789. La crise couvait peut-être, mais c'est seulement après les révoltes de juillet que la perspective d'une guerre civile est ouvertement évoquée. Dès lors, les tensions sont rapportées de temps à autres dans les lettres, ce qui constitue en soi une transformation — modeste, mais visible.

En ce sens, les années 1789-1792 constituent une période transitoire, pendant laquelle la situation de l'élite marchande n'est pas assimilable à celle qui prévalait jusqu'alors, mais sans que le négoce ne soit affecté de plein fouet par les évolutions historiques en cours — contrairement à ce qui se produisit à partir de 1793, sous l'effet conjugué de phénomènes extérieurs et intérieurs à la France métropolitaine.

CHAPITRE VI.

LA RÉVOLUTION HAÏTIENNE ET SES EFFETS (1791-1794).

La révolution haïtienne semble fréquemment sous-estimée par les historiens qui se sont penchés sur l'histoire économique de la France révolutionnaire, en délaissant plus ou moins les aspects coloniaux de la question. Pour les négociants, la question est cependant incontournable.

Il serait erroné de présenter les événements dominicains comme le reflet des processus métropolitains — ou comme une adaptation des dynamiques révolutionnaires à la société coloniale. Bien sûr, l'agitation des colons, la diffusion des thèmes antiesclavagistes, les revendications des mulâtres ne sont pas sans lien avec ce qui se passait au même moment en France.

Il existe cependant une profonde originalité du phénomène, qui tient elle-même à l'originalité du système colonial. L'esclavage constitue un enjeu majeur des luttes qui se déroulent dans les Îles, bien que la correspondance des sociétés Chauvet ne fasse qu'effleurer le sujet.

Occulté dans les sources, l'esclavage n'en demeure pas moins le socle du mode de production colonial. Par nature, la révolution haïtienne touchait donc le cœur du système économique dominicain. À une économie tournée essentiellement vers le commerce extérieur et l'import-export se substituait un régime revendiquant l'autosubsistance et l'autoconsommation, soutenu par une redistribution et une parcellisation des terres cultivables²⁷⁷.

En dépit de sa radicalité sociale et économique, la révolution haïtienne reste un phénomène graduel et complexe, qui n'affecte pas l'ensemble de l'île au même moment et avec la même intensité. Nous nous intéresserons donc, au fil de ce chapitre, aux *formes* de changement qui vont se succéder, et à la façon dont les sociétés Chauvet ont pu percevoir (ou ne pas percevoir) le risque d'une rupture. Cela nous permettra aussi d'évoquer le fossé qui pouvait subsister entre la métropole et les territoires américains — y compris pour un négociant averti, qui avait vécu longtemps dans les Antilles.

277 Cf. KNIGHT (Franklin W.), « The Haitian Revolution », dans *American Historical Review*, Washington, 2000, vol. 105, n° 1, p. 103-115.

1) Le réseau américain et les révoltes de 1791.

a) Rationalisation du réseau (1788-1791).

Le réseau commercial de l'entreprise n'est plus identique à ce qu'il avait été dans la période 1785-1788. Certes, la société Chauvet et Cie est encore tournée vers les mêmes secteurs de la production coloniale : le coton, la cochenille, le sucre (dans ses diverses variétés) et, surtout, le café. Les achats de ces denrées coloniales sont abondants (fig 17) ; leur écoulement en métropole ne pose pour l'heure pas de problèmes majeurs.

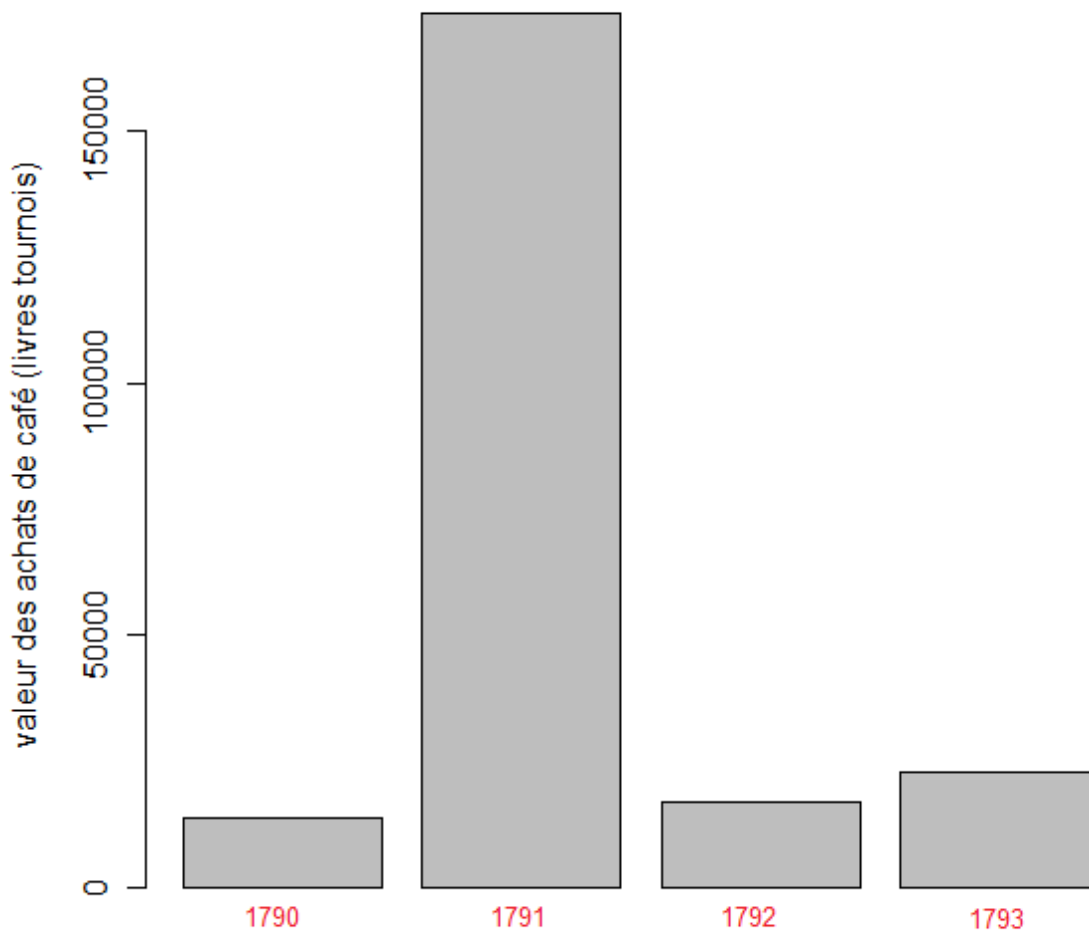


Fig. 17: Les achats de café de l'entreprise Chauvet (1790-1794).

C'est essentiellement la position géographique de l'entreprise qui change, et cela se fit fortement sentir sur les relations entre la métropole et les Îles. Jusqu'en 1789, Chauvet assumait lui-même (c'est-à-dire à travers sa société) la plupart des relations avec les producteurs.

Petit à petit, néanmoins, les liens avec les villages situés en périphérie du Cap tendent à se distendre. Cela avait commencé dès 1788-1789, alors que Chauvet préconisait à ses anciens partenaires de s'adresser plutôt à ses nouveaux associés, Philippon et Lauret, pour écouler leur production²⁷⁸.

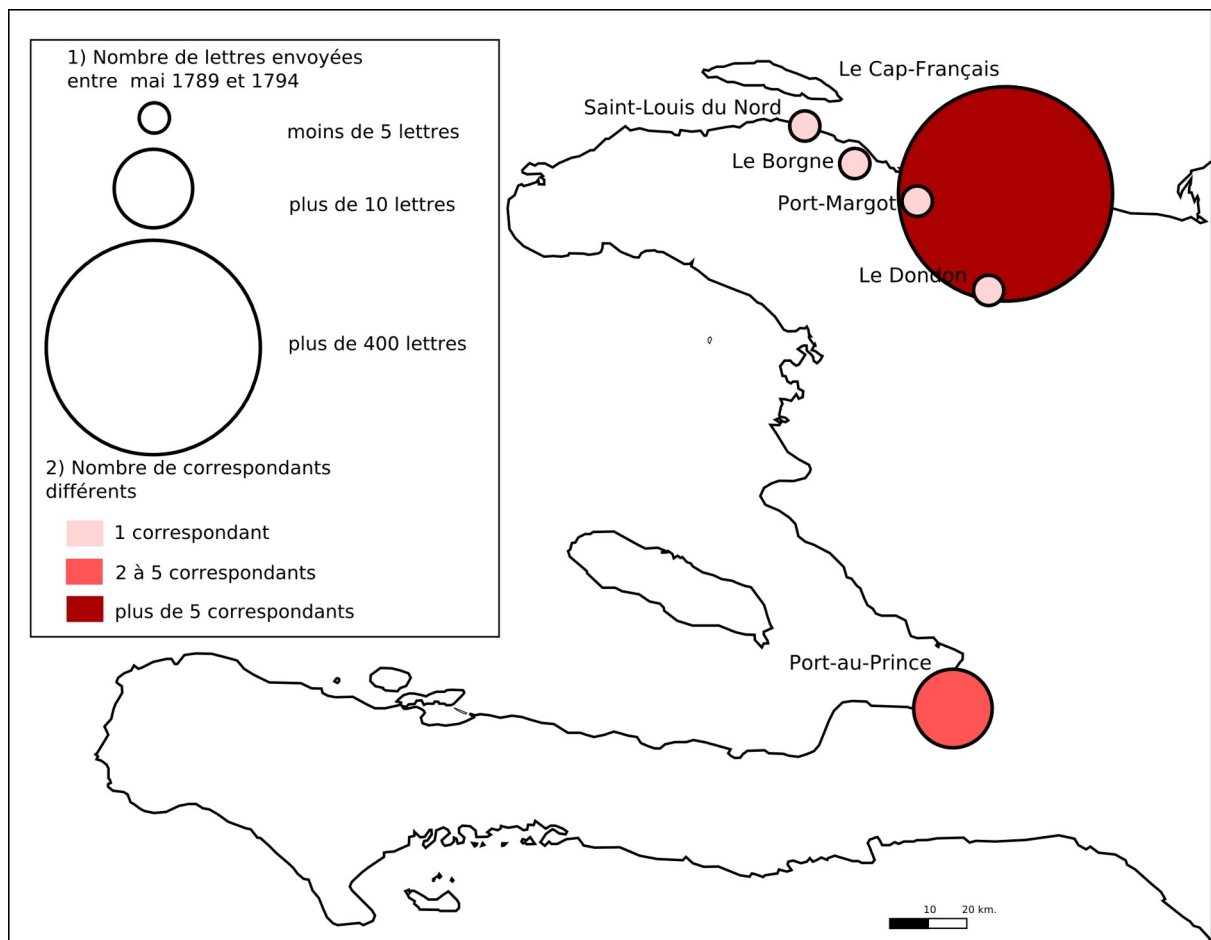


Fig. 18: Le réseau épistolaire dominicain à l'époque révolutionnaire (1789-1794).

Pour prendre la mesure des changements du réseau, il suffit de comparer la répartition de la correspondance à Saint-Domingue en 1785-1789 (fig. 5 p. 56) à la carte du réseau commercial américain à l'époque révolutionnaire (fig. 18).

²⁷⁸ Comme nous l'avons préalablement signalé. Cf. *supra* p. 78.

L'évolution la plus visible tient à une centralisation du réseau sur la ville du Cap. Celle-ci est à la fois le lieu d'implantation de la maison Philippon et Lauret, et une interface entre les Îles et le Vieux Continent. En 1791, la plupart des relations directes entre Chauvet et les producteurs extérieurs au Cap avaient disparues. La rationalisation entreprise dès la mort de son associé était donc une réussite. À la faveur du climat de confiance qui existait entre les associés, le processus permettait en effet une plus grande efficacité dans la prise en charge des exportations.

Ce faisant, l'entreprise Chauvet s'inscrivait dans un mode de fonctionnement qui n'avait à l'époque rien d'inhabituel. Cette organisation du réseau de l'entreprise caractérisait la plupart des sociétés de négoce liées au grand commerce colonial et installées en métropole²⁷⁹.

b) La révolte de 1791 : une perception différée.

Les changements politiques qui se déroulaient en France depuis (au moins) 1789 eurent certes des répercussions — directes ou indirectes — sur la situation antillaise. Cependant, les tensions outre-mer présentaient des traits spécifiques, révélateurs des contradictions intrinsèques de la société coloniale. Dès les débuts de la Révolution en métropole, l'île de Saint-Domingue avait été exposée à des troubles. Plusieurs soulèvements serviles eurent lieu avant 1791, en Martinique par exemple, mais ils furent assez efficacement réprimés par les autorités locales²⁸⁰.

C'est seulement pendant l'été 1791 que se déclenchent les grandes insurrections serviles, par lesquelles débute véritablement la révolution d'Haïti. Jusqu'alors, les soulèvements d'esclaves avaient été sporadiques et limités dans leur intensité, de telle sorte qu'aucune dynamique strictement révolutionnaire n'était identifiable. En réalité, les principales turbulences des années 1789 et 1790 émanaient plutôt des Blancs, qui voyaient d'un très mauvais œil la possible contestation de leurs prérogatives sociales, diligentée depuis Paris. Les colons les plus fortunés, également soutenus par les « petits Blancs », se montrèrent en général méfiants vis-à-vis de la Révolution, soucieux de préserver, voire d'accroître

279 De nombreux cas évoqués et analysés par Paul Butel présentaient des caractéristiques semblables : une entreprise installée en France se liait à des sociétés qui les représentaient dans les Antilles. Voir BUTEL (Paul), *Histoire des Antilles... op. cit.* et *Les négociants bordelais... op. cit.*

280 SOLÉ (Jacques), *Les Révolutions de la fin du XVIII^e siècle aux Amériques et en Europe*, Paris, Le Seuil, 2005, p. 101 et 103.

l'autonomie dont ils disposaient sur place. Surtout, ils firent preuve d'une grande intransigeance en ce qui concernait la libéralisation éventuelle de la société coloniale. Non seulement ils rejetaient bien sûr la perspective de l'abolition de l'esclavage, rejoignant sur ce point l'opinion de nombreux négociants, mais ils n'acceptaient de surcroît aucune concession aux hommes de couleurs libres, autrement dit aux Noirs qui avaient été émancipés ou aux métis (mulâtres).

Les insurrections de 1791 sont en ce sens consubstantielles aux tensions qui préexistaient, entre la minorité blanche et les autres catégories sociales et raciales. Le conflit en question ne se réduit pas à l'opposition duale des colons blancs d'un côté, des esclaves noirs de l'autre. Noirs et Blancs ne forment d'ailleurs pas des catégories parfaitement homogènes, sauf peut-être dans l'idéalité des déterminations raciales, imposées par les colonisateurs. La situation réelle est bien plus nuancée. Pour l'exprimer synthétiquement, les Blancs, les hommes de couleur libres et les esclaves noirs forment les trois composantes fondamentales de la société coloniale, tout en incluant en leur sein différentes couches sociales ou distinctions raciales²⁸¹ (grands propriétaires blancs et « petits Blancs » ; Noirs libres et esclaves noirs ; Noirs et mulâtres, etc.). En somme, la société coloniale apparaît comme aussi complexe que conflictuelle. Or, des déséquilibres démographiques patents viennent accentuer le phénomène — et permettent aussi d'expliquer l'intensité des violences de l'été 1791. Pour mémoire, en 1789, on estime le nombre d'esclaves supérieur à 500 000. Selon les recensements de l'époque (qui ne sont guère fiables, mais qui permettent d'obtenir un ordre de grandeur approximatif), la population libre de couleur était d'environ 26 000 individus, contre 35 000 Blancs — et il est permis de penser que la quantité de femmes et d'hommes blancs a été majorée²⁸². Dès lors, est-il utile de préciser qu'une fronde générale des esclaves, même limitée à une région de l'île, risquait fort d'avoir des conséquences décisives sur l'ensemble de la société et de l'économie coloniales ?

Ces quelques rappels nous permettent en tout cas de prendre la mesure du mouvement entamé en août 1791. Aux alentours du Cap, dans le Nord de l'île, des milliers d'esclaves avaient pris les armes — contre les Blancs et une partie des mulâtres. Le bilan connu est

281 Cf. BUTEL (Paul), *Histoire des Antilles...*, *op. cit.*, p. 183-226. Sans doute notre présentation se montre-t-elle trop abrupte, écartant au passage un certain nombre de nuances. Mais il ne s'agit ici que de saisir le rapport entre les négociants, la société coloniale et la révolution haïtienne. Dans l'ensemble, le schéma que nous proposons, inspiré de travaux plus complets et présentés dans la bibliographie, nous a paru à même d'éclairer en toute légitimité notre analyse.

282 Ce sont les chiffres présentés en 1789 par l'intendant Barbé-Marbois et analysés par BENOT (Yves), *La Révolution française et la fin des colonies (1789-1794)*, Paris, La Découverte, 1987, p. 60.

sévère, du point de vue des colons français en tout cas. Selon les archives de la société Henry Romberg, Bapst et C^{ie}²⁸³, citée par Françoise Thésée, on faisait alors état de « 50 000 Nègres révoltés », « 300 blancs massacrés », « 218 habitations incendiées »²⁸⁴. Une fraction considérable de la production agricole coloniale avait été *de facto* détruite — et le système productif largement paralysé dans la plaine du Nord.

En dépit de la gravité exceptionnelle de l'insurrection, les échos de ces événements dans la correspondance de la société Chauvet et C^{ie} sont tardifs, puisqu'il en est fait mention seulement au début du mois de novembre. Les premières rumeurs relatives à ces révoltes, bien que reçues avec circonspection, provoquèrent des réactions immédiates dans les milieux d'affaires. À Marseille, les prix varièrent et la spéculation allait bon train. Malheureusement pour lui, Chauvet ne sut pas en retirer les meilleurs bénéfices, à cause de la vente trop précipitée des stocks qu'on lui avait envoyés, et dont il disposait à ce moment-là...

Vous n'avez pas idée de notre position. On fait courir le bruit aujourd'hui que l'insurrection est de 50 000 Noirs à la plaine du Cap, et qu'ils se sont emparés de divers habitations, qu'ils ont des canons ; cette triste nouvelle est venue voie de Londres, par la Jamaïque. Elle a donné lieu à quelques spéculations sur les denrées des Isles. Les sucres ont hossé ainsi que les cafés.²⁸⁵

Ce retard dans la diffusion de l'information avait surpris les habitants de la métropole. Chauvet n'avait pas eu de nouvelles du Cap depuis le 19 août²⁸⁶. L'Assemblée nationale n'avait appris la nouvelle de l'insurrection que le 27 octobre, par l'entremise d'un navire anglais, qui avait quitté Saint-Domingue le 26 septembre²⁸⁷. Même constat à Bordeaux : des renseignements avaient atteint le port, mais seulement dans les derniers jours du mois d'octobre²⁸⁸ — soit deux mois après les débuts de la révolution haïtienne. Un tel délai est parfaitement explicable : c'était tout simplement le résultat direct des mesures prises par le gouverneur Blanchelande (sous la pression des colons)²⁸⁹, qui empêchaient les bateaux de quitter le port du Cap jusqu'à nouvel ordre. Les Blancs de Saint-Domingue avaient d'ailleurs

283 Archives départementales de la Gironde. Fonds Henry Romberg, Bapst et C^{ie}. 7 B 1999 — Lettres françaises (1789-1792).

284 THÉSÉE (Françoise), *op. cit.*, p. 154. On se reportera plus généralement aux passages de l'ouvrage consacrés aux premières insurrections de 1791, p. 154-171.

285 Lettre du 7 novembre 1791 à Rey Félix et Genezy. LIX-62/09, p. 167.

286 Lettre du 8 novembre 1791 à Guillemetti (Grenoble). LIX-62/09, p. 171.

287 BENOY (Yves), *op. cit.*, p. 135-136.

288 THÉSÉE (Françoise), *Négociants bordelais et colons de Saint-Domingue : liaisons d'habitations, la maison Henry Romberg, Bapst et C^{ie} (1783-1793)*, Société française d'histoire d'outre-mer, Paris, 1972, p. 156.

289 BENOY (Yves), *op. cit.*, p. 135-136.

préférèrent s'en remettre aux Anglais, qui leur avaient fourni des armes dans un premier temps, plutôt que de faire appel directement à la métropole, qu'ils tenaient en suspicion. C'est aussi ce qui explique, sans nul doute, que les informations relatives aux révoltes aient été livrées à Chauvet par des informateurs londoniens²⁹⁰.

Dans ces circonstances inhabituelles, trois facteurs suscitérent l'incrédulité. Tout d'abord, les événements avaient été connus selon des voies tout à fait inhabituelles, de sorte qu'il y avait lieu de s'interroger : pourquoi apprenait-on la nouvelle avec un si grand retard ? Pourquoi atteignit-elle l'Angleterre avant la France ? En second lieu, les informations complémentaires ne parvinrent en Europe qu'au compte-gouttes, parfois de façon contradictoire, ce qui alimentaient aussi bien les rumeurs apaisantes que les bruits les plus alarmistes. Enfin, la troisième raison trouve ses origines dans l'attitude traditionnelle des colons, qui avaient coutume d'exagérer la gravité des révoltes, afin de légitimer le strict maintien de l'ordre social dominant à Saint-Domingue. Cette position découlait elle-même des controverses politiques et idéologiques susmentionnées : il était dans l'intérêt de la minorité blanche de mettre en valeur ses fonctions régulatrices, au cœur du système colonial.

Tout montre que Chauvet s'était laissé gagner par ce climat général d'incertitudes et que c'est seulement quelques jours avant le premier décembre qu'il acquit une vision un peu plus claire et plus stable des événements. Au début du mois de novembre, il croyait fermement que les rumeurs de révoltes ne seraient rien de plus qu'un « feu de paille »²⁹¹ et il ne cessait de l'écrire à ses correspondants. Le 24, il s'interrogeait encore et voulait croire à une surestimation des destructions insurrectionnelles. À ses associés du Cap, il rapporte les bruits qui courraient à Marseille au même instant : les passagers d'un navire américain avaient récemment affirmé « qu'il n'y avait rien eut au Bas de la Cotte, et que les malheurs de la plaine du Cap étoient moins grands qu'on avoit d'abord voulu les faire »²⁹².

En effet, une partie importante du courrier rendait compte des diverses interprétations du jour. Quant aux lettres à destination de la capitale dominicaine, elles réclamaient pour la plupart des précisions dont l'Europe était cruellement privée. Il faut ajouter que le nombre de lettres envoyées au Cap-Français augmenta quelque peu, entre la fin du mois d'octobre et la fin du mois de novembre²⁹³ : cela trahissait certes les inquiétudes de Chauvet, mais non un état

290 Benot (Yves), *op. cit.*, p. 136.

291 Lettre du 7 novembre 1791 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/09, p. 168.

292 Lettre du 24 novembre 1791 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/09, p. 184.

293 Ces résultats ont été obtenus en sélectionnant les 500 lettres envoyées entre le 25 juin et le 31 décembre 1792, subdivisées en cinq groupes égaux de 100 lettres.

de panique, dans la mesure où la hausse quantitative restait très raisonnable.

L'arrivée de lettres écrites par ses associés permit à Chauvet de se faire une idée plus exacte de ce qui s'était passé à Saint-Domingue. Philippon Lauret et C^{ie} avaient expédié ces informations le 5 septembre ; Chauvet ne put les lire que le 30 novembre²⁹⁴. Les nouvelles n'étaient pas rassurantes, mais elles permettaient d'envisager la situation objective avec moins de fébrilité. Malgré les lourdes perturbations de novembre 1791, les négociants n'avaient cependant pas interrompu leurs activités ordinaires. Une fois précisée l'étendue de la révolte des Noirs, ils s'efforcèrent tant bien que mal de garder en main leurs affaires.

c) Les affaires continuent...

La révolution qui se déroule dans les colonies de Saint-Domingue avait pour conséquence la remise en cause radicale de l'économie coloniale, au sens large. Les entrepreneurs français avaient tout à perdre dans un mouvement qui menaçait avant tout le système de production colonial. Paradoxalement, Chauvet et ses associés n'ont visiblement pas bien saisi la radicalité de cette menace. En cela, on peut légitimement estimer qu'ils ne furent pas des cas isolés. Obnubilés par des problèmes plus immédiats (évolution des prix, difficultés de transport, etc.), les négociants semblent avoir négligé les transformations globales qui se déroulaient en parallèle.

Dès le départ, la perception de la révolution haïtienne, de son caractère nouveau et de sa vigueur posent problème. À Marseille, les négociants n'ont eu qu'une lecture en biais des faits, au rythme chaotique des rumeurs et des rares lettres reçues. « Il est des événements qu'avec la plus grande prudence on ne peut pas prévoir »²⁹⁵ : Jean-Jacques Chauvet éprouvait les pires difficultés à se projeter dans le futur, faute de pouvoir s'appuyer sur des renseignements suffisants et fiables.

Assez rapidement, les révoltes de 1791 prennent tout de même une ampleur inattendue. Les soulèvements se multiplient ; en même temps qu'un seuil *quantitatif*, c'est un seuil *qualitatif* qui est finalement franchi. On passe vite des simples émotions à une authentique révolution, où plusieurs camps s'affrontent entre eux.

Indéniablement, les événements inquiètent les milieux d'affaires européens. La correspondance de la société Chauvet et Cie se fait l'écho de ces soucis. Tout montre que le

294 Lettre du 30 novembre 1791 à Philippon Lauret et C^{ie}. LIX-62/09, p. 190.

295 Lettre du 27 novembre 1791 à Simon aîné (Aix). LIX-62/09, p. 187.

sujet préoccupait particulièrement l'entreprise : entre le 7 et le 30 novembre, environ 48% des lettres consacrèrent au moins un passage au thème des révoltes d'esclaves.

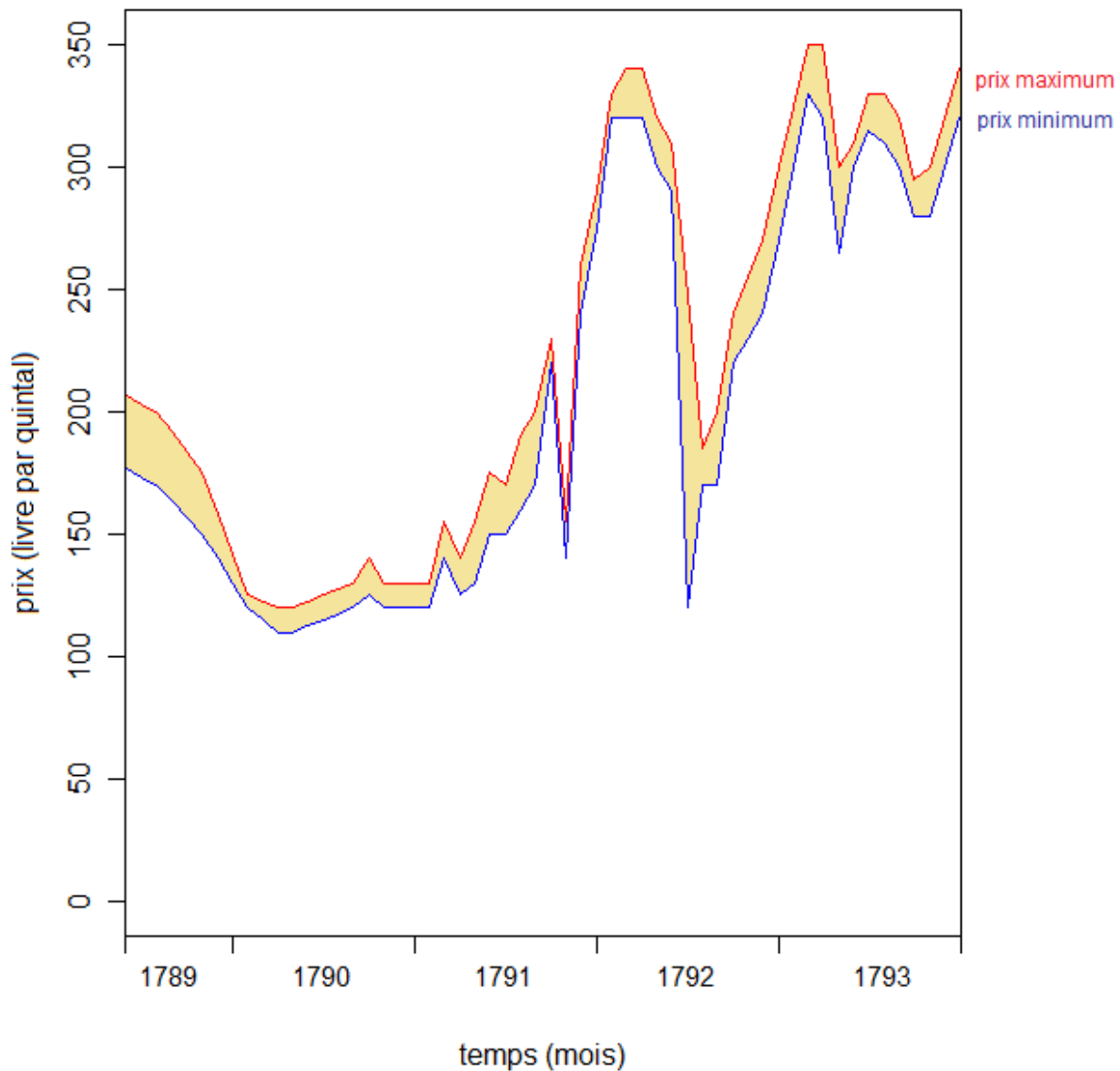


Fig. 19: Les prix du coton à Marseille entre 1789 et 1793.

En premier lieu, la fluctuation des prix est fortement influencée par les nouvelles reçues des colonies. L'évolution de la valeur du café et du coton à Marseille (voir fig. 19 p. 149 et fig. 20 p. 150) permettent bien d'en rendre compte. Les prix se maintiennent à un niveau relativement bas, jusqu'à la fin de l'automne 1791 ; puis on assiste à une première hausse conséquente, à la fin de l'année et au début de 1792. Notons que la tendance semble

avoir touché l'ensemble des denrées coloniales, comme Chauvet ne manquait pas de le faire remarquer dans son courrier.

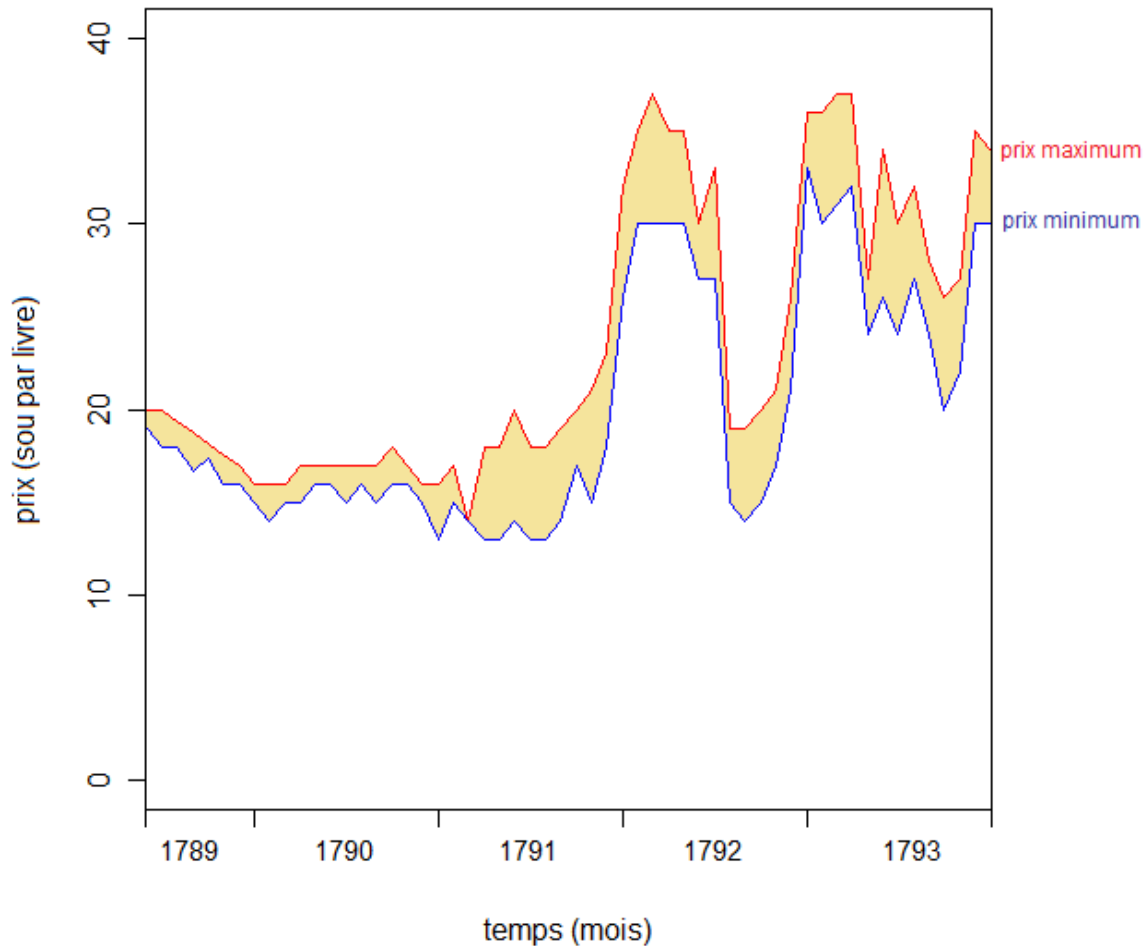


Fig. 20: Les prix du café à Marseille entre 1789 et 1793.

Les négociants surent-ils tirer profit de cette situation ? Quelques spéculateurs avisés et bien approvisionnés, éventuellement... Mais non la société Chauvet. Celle-ci avait fort mal apprécié les évolutions des marchés, comme le démontre avec éclat ce qu'écrivait Jean-Jacques Chauvet à Mandiargue, un marchand du Cap, le 7 novembre : « tout cela n'est que feu de paille, et [...] pour peu que la nouvelle se modifie, les sucres et cafés tomberont plus bas que jamais. Il y en a des montagnes en ville et à l'étranger, de café surtout »²⁹⁶. Chauvet

²⁹⁶ Lettre du 7 novembre 1791 à Mandiargue (Cap-Français). LIX-62/09, p. 169.

écoula donc trop hâtivement ses stocks²⁹⁷, sans pouvoir en tirer profit plus tard, lorsque la valeur des marchandises atteignit son maximum, avant de connaître une baisse non moins brutale, vers le milieu de l'année 1792, puis de repartir à la hausse pendant de longs mois. Au final, ces variations très conséquentes, mal appréciées, furent plus négatives que positives pour le négociant.

Autre conséquence à court terme de la crise dominicaine : l'inquiétude commençait à s'emparer des exportateurs métropolitains. Jean-Jacques Chauvet mettait en garde les manufacturiers auprès desquels il se fournissait d'ordinaire. Les difficultés éprouvées dans les Îles signifiaient aussi une fermeture des marchés coloniaux — obstacle majeur pour l'écoulement des marchandises européennes à Saint-Domingue. Sur ce plan, le mois de novembre ne fut pas non plus une période faste pour Chauvet et Cie.

Notons que la plupart de ces difficultés se posaient à court terme, à l'échelle de quelques semaines, voire de quelques jours. En revanche, Chauvet a beaucoup plus de mal à appréhender les effets à long et à moyen terme de la crise. Le négociant s'est finalement contenté de décisions essentiellement tactiques, sans renouvellement général de son organisation. À la fin de l'année 1791, la société Chauvet et C^{ie} avait seulement adapté sa pratique à la conjoncture du moment. Le négociant déplorait bien évidemment la rébellion des esclaves ; mais il continuait à mener ses affaires dans la zone antillaise, autant que faire ce pouvait, sans songer à redéfinir ses activités. Pour quelles raisons ? Nous en distinguons principalement quatre.

Premièrement, l'appréhension de la situation fut en partie faussée, à cause du manque d'informations que nous avons déjà signalé.

Deuxièmement, un fossé social, culturel et idéologique séparait les négociants métropolitains de l'univers colonial²⁹⁸. Même pour des personnes qui avaient vécu plusieurs années dans les Îles, cela ne facilitait pas la compréhension d'une situation éminemment complexe. C'est ainsi que pour Jean-Jacques Chauvet, la prentèse insurrectionnelle se referme assez rapidement, dès la fin de l'année 1791 : « il n'y a rien à craindre pour le Cap » et, du moment que les Blancs « auront reçu de la troupe », « tout rentrera dans l'ordre »²⁹⁹.

Troisièmement, la révolution des esclaves dominicains est un processus lent. Les émeutes de 1791 n'étaient que le début d'un mouvement durable mais progressif. La colonie

297 Pour pouvoir bénéficier d'une hausse importante, mais qu'il jugeait seulement passagère...

298 Cf. *infra* p. 67-71.

299 Lettre du 29 novembre 1791 à Philippon (Orpierre). LIX-62/09, p. 139.

toute entière n'a pas basculé brusquement dans une crise généralisée. Les premiers événements épargnèrent globalement la maison Philippon Lauret et C^{ie}, dans la mesure où celle-ci se trouvait au Cap³⁰⁰, privilégiait le commerce de détail et n'était pas détentrice de structures d'exploitation dans les régions voisines (telles que les habitations, les raffineries)³⁰¹. La nature graduelle de la révolution n'a pas favorisé une prise de conscience ou des réactions rapides.

Quatrièmement, si l'entreprise n'abandonne pas l'espace antillais, si elle ne se redéploie pas dans l'espace pour éviter de possibles dommages, c'est qu'elle ne dispose pas des moyens matériels suffisants. Comprendre la révolution haïtienne est une chose ; redéfinir un nouveau réseau commercial en est une autre, qui ne se réalise pas d'un trait de plume. En pratique, le recentrage volontaire sur la scène économique européenne était un travail long et difficile. C'est seulement au terme de bouleversements commerciaux répétés et substantiels que la nécessité d'un changement radical va finalement s'imposer.

2) Bouleversements commerciaux.

a) Appréciation globale.

Le négoce français dans les Antilles n'allait pas sortir indemne de la révolution haïtienne. Celle-ci n'épargna pas non plus la société Chauvet et C^{ie}. Le bilan final s'avère très lourd. Les pertes financières sont énormes : à la fin du siècle, on estimait que Jean-Jacques Chauvet avait englouti dans les Îles 430 842 l. t.³⁰².

Les dégâts étaient en réalité polymorphes. Comme nous avons commencé à l'expliquer en introduction, la « révolte des Nègres » induisait fatalement une faille irréversible dans le système productif colonial : pour paraphraser Laurent Dubois³⁰³, l'esclavage et l'esclavagisme étaient au centre du capitalisme marchand du XVIII^e siècle. Qui plus est, comme la révolte était limitée à la zone d'influence française (à la partie française de Saint-Domingue surtout³⁰⁴), les négociants furent frappés plus violemment encore par la

300 Lettre du 20 novembre 1791 à Perier neveu Tivollier et C^{ie}. LIX-62/09, p. 180.

301 Lettre du 29 novembre 1791 à Philippon (Orpierre). LIX-62/09, p. 139.

302 AN, D^{III}31 dossier 2, p. 312-313. La même source est mentionnée par CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 149.

303 « Slavery was at the heart of the thriving system of merchant capitalism that was profiting Europe, devastating Africa and propelling the rapid expansion of the Americas ». DUBOIS (Laurent), *Avengers of the New World: The Story of the Haitian Revolution*, Cambridge, Harvard University Press, 2004, p. 1.

304 Même si les Petites Antilles ont elles aussi été le théâtre d'affrontements.

concurrence étrangère, notamment anglaise. Enfin, et ce n'est pas le moindre problème, la révolution haïtienne et les guerres coloniales marquent l'érosion, puis l'annihilation, du marché dominicain, où l'entreprise Chauvet écoulait des quantités appréciables de produits manufacturés européens.

Financièrement, la révolution haïtienne a eu des effets dévastateurs, c'est incontestable. Mais pour bien prendre la mesure des régressions commerciales occasionnées, une évaluation purement comptable ne suffit pas. Il faut aussi insister sur les modifications structurelles du réseau commercial, qui expliquent les difficultés durables de la société Chauvet et C^{ie}. Car tout un ensemble complexe de relations professionnelles se désagrègeait alors.

b) Saint-Domingue : le recentrage sur le Cap.

Plusieurs éléments laissent entrevoir un resserrement des activités de l'entreprise Chauvet sur le Cap-Français, tout au long de la période révolutionnaire. Au premier regard, le phénomène n'est cependant pas évident, pour deux raisons surtout. Tout d'abord, la ville avait toujours été située au cœur du réseau américain. Par rapport à ses voisines dominicaines, elle disposa en permanence d'une suprématie écrasante³⁰⁵. C'est ce qui explique que le recentrage en question n'est pas spectaculaire. Ce d'autant qu'il existe un deuxième paradoxe : alors que le Cap-Français devient pour ainsi dire le seul point qui rattache encore Chauvet à Saint-Domingue, de moins en moins de lettres y parviennent, en valeur absolue.

Le repli sur le Cap ne peut donc être analysé comme un essor de la ville, mais plutôt comme la conséquence du déclin plus rapide des bourgades et des villages coloniaux voisins, que la société Chauvet et C^{ie} avait jusqu'alors contactés de temps à autres, mais qui avait été plus délaissés à partir de la Révolution. Encore devons-nous nuancer notre propos : il faut nécessairement rappeler que les contacts avec les petites villes coloniales (c'est-à-dire en dehors du Cap et de Port-au-Prince) ont toujours été rares et dépourvus d'une réelle continuité (du moins après 1789). À quelques exceptions près, ce furent des relations brèves ou irrégulières, qui s'étaient nouées principalement à l'occasion du séjour de Chauvet et de son associé Lafaye à Saint-Domingue. Il faut donc se montrer prudent et mesuré, lorsqu'on

³⁰⁵ Plusieurs facteurs viennent étayer le constat : séjour de Chauvet et Lafaye dans la ville, place du port dans la comptabilité de la période antillaise (1785-1789), où plus de 60% des achats avaient été effectués directement avec des partenaires du Cap-Français (LIX-62/01). Enfin, pour les années 1789-1794, c'est la place du Cap dans les registres épistolaires qui est remarquable.

évoque un recentrage du réseau des correspondants (et donc du réseau commercial), puis quand on en recherche les causes profondes.

Venons-en justement à la question qui motive principalement cette analyse. Le glissement géographique eut-il pour principale origine les révoltes serviles qui embrasèrent la région ? Il est assez délicat de proposer une réponse univoque, sur ce point. Dès 1790, autrement dit plusieurs mois avant les débuts de la révolution haïtienne, le nombre de contacts avec Saint-Domingue, en dehors du Cap-Français, s'était largement affaibli, comme le montre la fig. 7 p. 70.

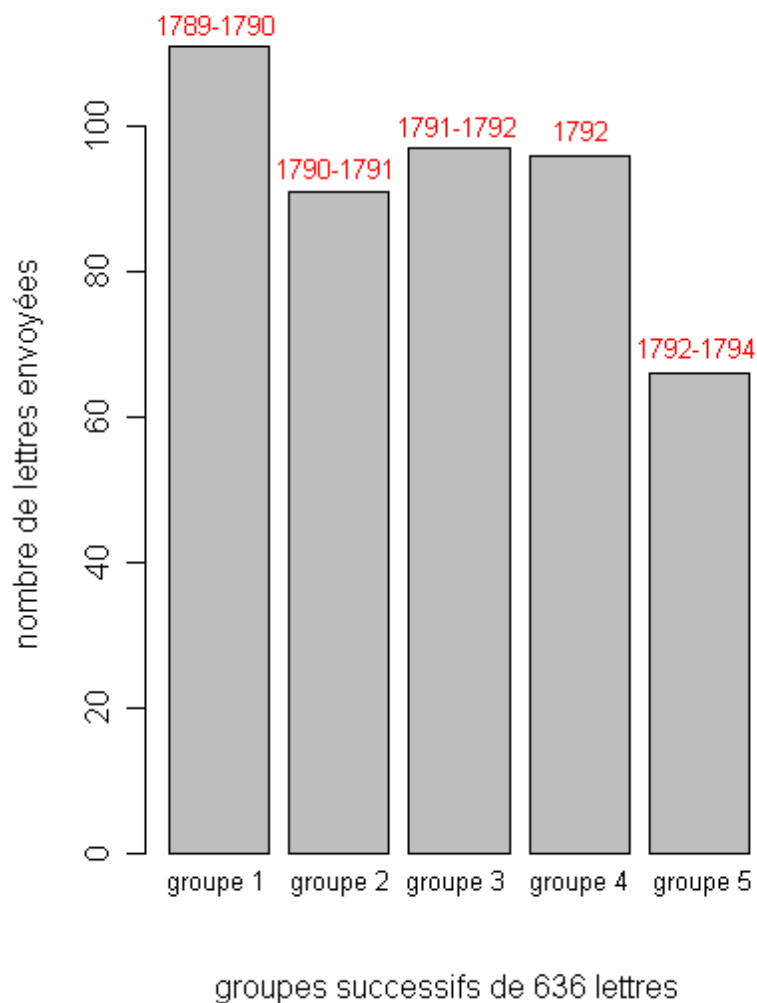


Fig. 21: Quantités de lettres envoyées au Cap-Français (1789-1794).

Cette forte décroissance correspond en fait à un processus plus long, dont les prémisses coïncident avec le départ de Chauvet et l'installation en France. Avant 1789, toutes les localités dominicaines situées en périphérie du Cap, mais aussi dans des régions un peu plus lointaines de l'île (dans le Sud par exemple), étaient mieux intégrées au réseau épistolaire. Par la suite, la situation n'est plus du tout identique. Or, dans ce cas précis, ce n'est pas obligatoirement le signe d'un affaiblissement du réseau professionnel lui-même. Simplement, des relations qui étaient auparavant prises en charge directement par la société Chauvet et C^{ie} ont été ensuite déléguées à la maison Philippon Lauret et C^{ie}. La thèse est d'autant plus probable que Chauvet avait eu soin de vanter les mérites de ses associés auprès des divers partenaires dominicains qu'il connaissait³⁰⁶. C'est la raison pour laquelle nous sommes enclins à penser que les liaisons locales — « intra-coloniales » — étaient maintenues pour partie, même si une analyse quantitative de la correspondance n'en laisse presque rien paraître.

En tout cas, lorsque les affrontements d'août 1791 s'enclenchent, nous sommes obligés de reconnaître que l'organisation des relations entre les divers partenaires n'est déjà plus la même qu'au début de l'année 1789, quand Chauvet logeait encore au Cap-Français. En l'absence de sources supplémentaires (des archives de la société Philippon Lauret et Cie notamment) il est aujourd'hui ardu de reconstituer les mutations des années 1789-1791, dont un grand nombre restent invisibles, car elles touchent moins aux relations directes de Chauvet (liens forts) qu'à des relations indirectes (les relations de ses relations, autrement dit des liens faibles³⁰⁷). Deux réseaux américains se superposent en ce sens. L'un est intérieur à Saint-Domingue, plutôt mal connu comme nous le constatons, il est laissé à la gestion de Philippon Lauret et Cie, mais, selon toute vraisemblance, il hérite en même temps des relations que Chauvet avait nouées dans les Îles, et auprès desquelles il avait vanté les qualités de ses associés antillais³⁰⁸.

c) Cap sur les Îles du Vent.

Au début de la période révolutionnaire, les Îles du Vent (Guadeloupe et Martinique) étaient des zones un peu plus délaissées par la société Chauvet et C^{ie}. Au fil du temps, la

306 Cf. lettre du 8 avril 1790 à Dirichilli (Le Dondon). LIX-62/08, fol. 131.

307 Concernant la distinction entre liens forts et liens faibles, cf. GRANOVETTER (Mark), *Le marché autrement : les réseaux dans l'économie*, Paris, Desclée et Brouwer, 2000.

308 Cf. lettre du 14 février 1790 à Philippon Lauret et C^{ie}. LIX-62/08, fol. 135.

situation évolua cependant (comme le montre la fig. 22, présentée p. 156) : après une stagnation globale dans les premières années de la Révolution (1789-1792)³⁰⁹, la quantité de lettres augmenta rapidement.

Sans le moindre doute possible, il y a bel et bien une augmentation du courrier à destination de Port-Louis (dans le Nord de la Guadeloupe) ou, plus encore, de Saint-Pierre, en Martinique. Sur la figure 22 (p. 156), nous pouvons vérifier que la hausse a lieu au niveau du quatrième groupe de lettres, soit à partir du mois de novembre 1792 — et jusqu'en 1794.

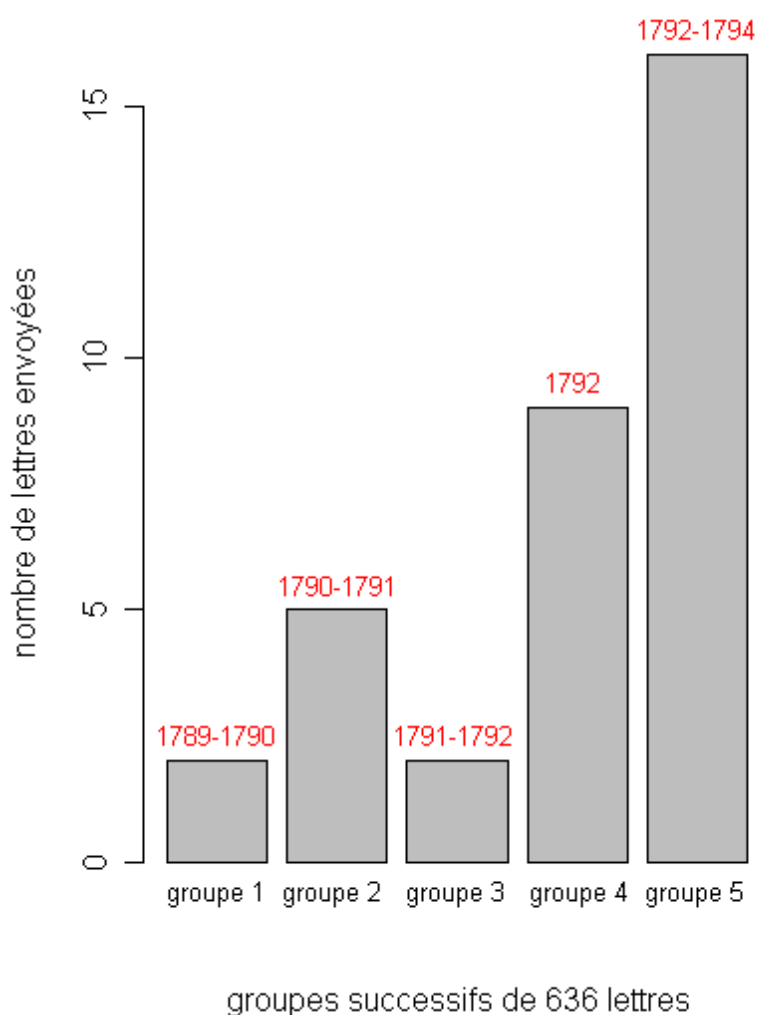


Fig. 22: Quantités de lettres envoyées aux Îles du Vent (1789-1794).

Quel sens donner à ces évolutions ? Si une poussée est effectivement indéniable, on ne

³⁰⁹ Malgré une petite augmentation en 1790-1791.

peut pas parler pour autant d'un effet de vases communicants. Sur le plan des seules liaisons épistolaires, les seuils quantitatifs relevés pour les Îles du Vent restent très nettement en deçà du nombre de lettres envoyées au Cap-Français dans les années 1789-1794.

Penchons-nous ensuite sur la nature de ces contacts, autrement dit sur le contenu des lettres et l'identité des destinataires. Ces derniers étaient-ils d'anciens correspondants dominicains, réfugiés dans les autres colonies antillaises ? S'agissait-il *a contrario* de partenaires connus de longue date, avec lesquels les échanges étaient devenus plus fréquents ? En réalité, trois partenaires seulement avaient été sollicités en 1793. Un dénommé Boutrain était capitaine, et c'était la première fois qu'il recevait une lettre de Chauvet. Les deux autres destinataires avaient déjà été contactés en 1792, mais ils étaient inconnus auparavant. Il s'agissait donc de nouveaux correspondants, non de partenaires dominicains réfugiés dans les Petites Antilles. Par conséquent, cela nous autorise à affirmer que ces contacts originaux étaient vraisemblablement liés à la recherche de voies commerciales originales, motivée aussi bien par les pertes haïtiennes que par la guerre maritime.

d) Le refuge nord-américain.

Autre destination possible pour les exilés dominicains : quitter purement et simplement les Antilles et trouver asile plus au nord — en Louisiane par exemple, mais aussi aux États-Unis.

Parmi les correspondants réguliers de l'entreprise Chauvet, un petit nombre de personnalités importantes — dont Philippon et Lauret — finirent par s'exiler, au moins temporairement, dans les grands ports américains de la côte atlantique. C'est notamment ce qui explique la hausse du nombre de lettres envoyées à Philadelphie, à partir de la fin de l'année 1792. Toutefois, cette augmentation mérite quelques nuances. Elle se concentre essentiellement sur la fin de la période (1793 et 1794). En outre, si 39% des lettres envoyées aux États-Unis furent rédigées entre 1793 et 1794 (c'est-à-dire en moins de deux ans), il faut tout de même faire observer que, comme dans le cas des missives adressées à des négociants des Îles du Vent, il n'y a pas de commune mesure, sur le plan purement quantitatif, entre la correspondance états-unienne et la correspondance dominicaine.

En dernière analyse, les changements du réseau américain dans les années 1792-1794 mettent donc en évidence deux types d'évolution. On relève bel et bien une dispersion géographique, signe effectif d'une adaptation de l'entreprise ; mais il est seulement question

d'un phénomène modeste et marginal. Parmi les correspondants des États-Unis ou des Petites Antilles, on trouve finalement peu d'anciens partenaires (hormis à Philadelphie). Sans doute est-ce révélateur de la position des sociétés Chauvet : celles-ci recherchaient, en Guadeloupe, en Martinique, en Amérique du Nord, la possibilité de contourner les difficultés de communication avec Saint-Domingue, à cause de la révolution et de la guerre. Toutefois, il n'était pas question d'une réimplantation commerciale foncièrement nouvelle. L'aire dominicaine restait au centre de toutes les attentions.

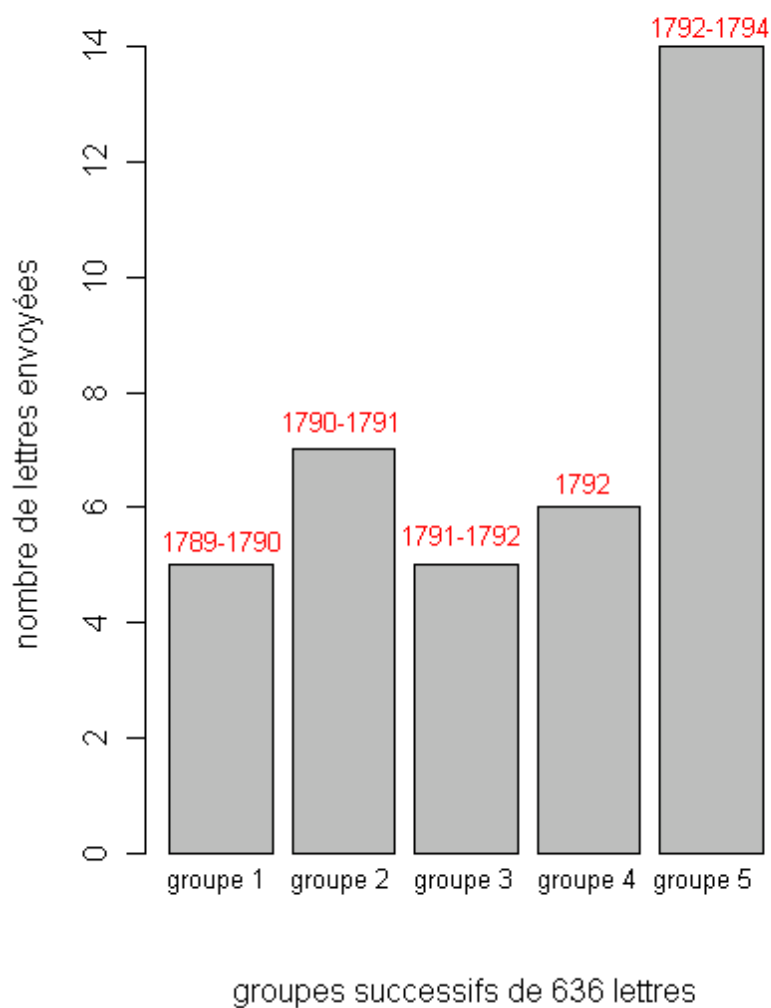


Fig. 23: Quantités de lettres envoyées aux États-Unis (1789-1794).

Le second processus, quant à lui, est bien plus remarquable. Il entérine une baisse globale des relations avec le Nouveau Monde, dans les dernières années de la période 1789-

1794. Le nombre de lettres expédiées au Cap décroît sensiblement, sans que l'on assiste pour autant à une intensification des liaisons avec les autres îles antillaises. C'est en réalité la perspective d'un effondrement général qui se profile.

À ce stade de notre réflexion, une grande inconnue demeure cependant : si la société Chauvet et C^{ie} n'a pas réussi un authentique redéploiement de son réseau en Amérique, est-ce la conséquence d'un manque d'initiative, ou au contraire d'une décision de retrait, prise en conscience ? Pour l'exprimer d'une autre manière, est-ce que l'entreprise a assisté impuissante à l'effondrement de ses intérêts coloniaux, ou bien a-t-elle su gérer une reconversion graduelle, un repli stratégique sur la scène métropolitaine et européenne ?

e) Retour vers l'Europe ?

Même si l'information avait mis du temps à gagner Marseille, nous savons que Chauvet était déjà au courant, à la fin de l'année 1791, des graves affrontements qui s'étaient déroulés dans les Îles. Au fil du temps, la situation allait se détériorer. Les risques encourus par les négociants n'étaient pas minces, nous avons pu le constater ; les conséquences commerciales furent à terme déplorables. Rétrospectivement, il apparaît clairement que la position des sociétés de négoce qui s'étaient tournées principalement ou presque exclusivement vers Saint-Domingue, n'était plus tenable en l'état. Une question en découle tout naturellement : Jean-Jacques Chauvet prit-il vraiment conscience de la situation critique où il se trouvait ? Le cas échéant, à partir de quel moment la société commença-t-elle à se retirer de la scène antillaise et américaine ?

Quelles que soient les réponses à ces questions, le retrait de la maison Chauvet hors de Saint-Domingue ne fait aucun doute, puisque passé « l'orage révolutionnaire » (1789-1794), plus aucun contact (ou presque) ne fut ensuite établi avec l'île. Dans les années 1796-1802, on ne compte ainsi que trois lettres expédiées au Cap-Français... Chiffre dérisoire, au regard de ce que représentait jadis ce port, pour les sociétés Chauvet ! Mais le repli s'avère plus général, dans la mesure où, là encore, le déclin dominicain dans la correspondance n'est pas compensé par un regain d'intérêt vis-à-vis des autres îles antillaises — ou de l'Amérique continentale (voir fig. 23 p. 158).

En réalité, comme nous pouvons le constater *de visu* sur le graphe précédent, l'entreprise Chauvet a délaissé l'ensemble du Nouveau Monde, d'une manière plutôt brutale,

à partir de la rupture archivistique et commerciale de 1794. La rapidité du changement traduisait-elle une adaptation en catastrophe ? On peut le suspecter à bon droit. Il semble en effet que Jean-Jacques Chauvet ait seulement pris conscience *in extremis* de la gravité et de l'irréversibilité de la situation. Pendant plusieurs années, le négociant avait sans doute cru à une crise profonde mais passagère, ou du moins surmontable.

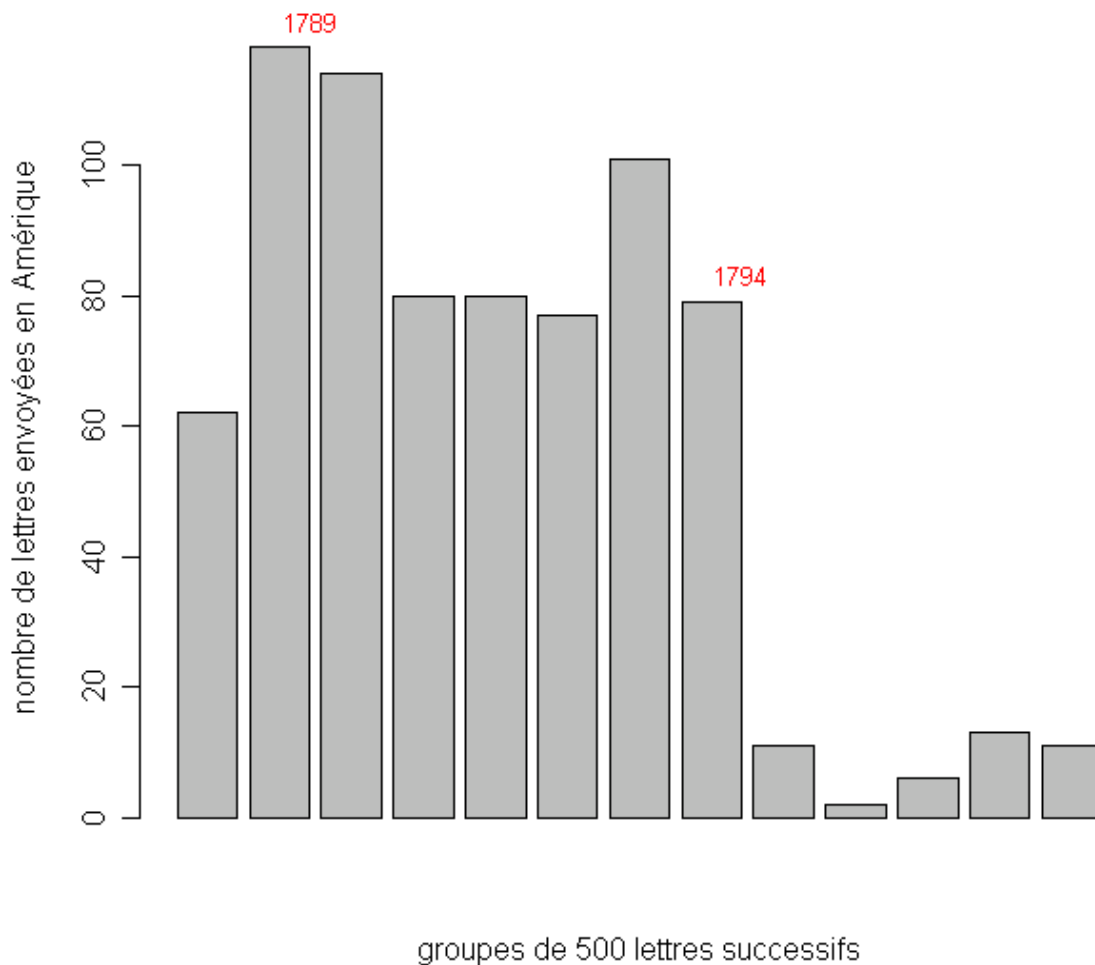


Fig. 24: La correspondance avec l'Amérique : aperçu global (1785-1802).

Il ne fut pas le seul dans ce cas. L'illusion d'un possible retour au calme concernait en réalité une écrasante majorité de marchands. À Marseille, « tout permet d'affirmer que, jusqu'au dernier moment, les négociants [...] ont maintenu leurs affaires, ont fait confiance à l'avenir, ainsi que l'établissent les mouvements des navires »³¹⁰. Il convient dès lors de mettre

³¹⁰ CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 122.

en exergue les insuffisances de l'entreprise elle-même, afin de mieux saisir les causes de ces errements. Car les innovations entrepreneuriales n'ont porté en définitive que sur des adaptations à court ou moyen terme. Et cette gestion ordinaire des risques s'est effectuée sans intégrer la dimension exceptionnellement incertaine du processus qui se déroulait à Saint-Domingue.

Face à la révolution haïtienne, Jean-Jacques Chauvet et ses partenaires américains ne firent donc pas preuve d'initiatives très audacieuses, dont on peut dire, mais *a posteriori* seulement, qu'elles s'imposaient. Ils se contentèrent d'aménagements secondaires, selon des procédés tactiques bien rodés³¹¹, qui modelèrent à terme la configuration du réseau commercial, mais en épargnant néanmoins ses structures fondamentales. À aucun moment il ne fut question d'opérer intentionnellement un changement de grande envergure, y compris après 1793, c'est-à-dire à un moment où le dénouement de la « guerre sociale et raciale » (Charles Carrière³¹²) qui se déroulait dans l'île s'annonçait de plus en plus catastrophique pour les Français.

3) Une révolution incompréhensible (1791-1794).

a) Une révolution sans nom.

Nous venons d'en dresser le constat : si la révolution haïtienne n'a pas été comprise, c'est bien dans le sens où ses conséquences finales furent sous-estimées. L'écroulement du commerce colonial à partir de 1794 n'est pas seulement le résultat des difficultés matérielles que l'entreprise a éprouvées. Si Chauvet n'a pas réussi à sauver ses affaires — ou au moins une partie d'entre elles — quand il en était encore temps c'est non seulement à cause de moyens pratiques objectivement insuffisants, mais aussi par la faute d'une incompréhension complète (dès 1791) de ce que représentait la « révolte des Nègres ». Et c'est précisément sur cet aspect que nous proposons à présent de porter le regard.

Il est intéressant de relever le lien presque systématique qui s'établit très tôt entre les révoltes d'esclaves et le thème de la violence ou de la terreur. Nul doute que, passé une période de tergiversations, Jean-Jacques Chauvet (et avec lui nombre de métropolitains) ont

311 L'utilisation des ports nord-américains comme des voies détournées, le repli tactique sur les Îles du Vent, étaient déjà pratiqués dans les années « pré-révolutionnaires », en cas de crise internationale.

312 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 121.

appris avec effroi la réalité des événements de 1791. Les premières réactions épistolaires du négociant furent à cet égard éloquentes. Le 30 novembre, il répondait par exemple aux différentes missives que lui avait adressées la maison Philippon Lauret et C^{ie}... « Les premières [lettres] nous rapportent le détail de l'événement de votre province, qui fait frémir d'horreur en le lisant »³¹³. Ce genre de propos fut fréquemment repris à cette époque, sans doute sous l'effet des précisions apportées par les colons, *via* la correspondance, mais aussi les publications périodiques, les échanges oraux et les rumeurs diverses. De surcroît, la propagande blanche était en plein essor, qui dénonçait les exactions des Noirs, aux quatre coins des régions soulevées³¹⁴.

Une erreur fondamentale du négociant est d'avoir cru à un retour à l'ordre imminent, une fois passé novembre 1791, alors que la plaine du Nord « ne connaîtrait désormais jamais plus le retour au calme »³¹⁵. Et cette perception erronée du contexte antillais perdue en fait bien au-delà.

Les lettres envoyées ensuite aux associés du Cap se révèlent d'ailleurs très instructives à cet égard. En février 1792, Chauvet se montre toujours aussi optimiste, en arguant que « la capitulation demandée par les Nègres » était « de bonne [*sic*] augure »³¹⁶. Mais dans l'ensemble, le sujet ne sera soulevé que de façon épisodique, jusqu'en 1793, c'est-à-dire jusqu'à l'entrée en guerre de l'Angleterre. Cependant, ne nous y trompons pas : plus que les Noirs, ce sont les Anglais que l'on craint, à cause de leur domination maritime — puis de leur débarquement à Jérémie et au Mole (à partir de septembre 1793)³¹⁷.

Au regard de Chauvet, les Noirs ne constituaient donc pas la principale menace. Le négociant semblait s'inquiéter davantage des tensions entre Blancs³¹⁸ ou du conflit avec l'Angleterre. Concédon qu'une phase d'accalmie avait succédé aux convulsions originelles. De plus, il est vrai que les contradictions de la communauté blanche contribuèrent à affaiblir la position française sur l'île. Toujours est-il que des Noirs en armes circulaient encore dans les régions septentrionales de Saint-Domingue en 1792 et 1793, et qu'ils n'étaient en réalité

313 Lettre du 30 novembre 1791 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/09, p. 190

314 À noter que l'on retrouve un reflet de ces craintes dans de nombreux textes postérieurs. « Ce ne sont plus des êtres humains, ce sont des tigres qui cherchent à assouvir leur rage : ils couvrent de feu et de ruine le plus beau pays de l'univers », PAMPHILE DE LACROIX (François-Joseph), *La Révolution de Haïti*, éd. Pierre Pluchon, Paris, Karthala, 1995, p. 86. Voir également BENOT (Yves), *op. cit.*, p. 137.

315 BUTEL (Paul), *Histoire des Antilles...*, *op. cit.*, p. 292.

316 Lettre du 14 février 1791 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/09, p. 271.

317 BENOT (Yves), *op. cit.*, p. 165.

318 Notamment au début de l'année 1793. Voir la lettre du 9 février 1793 à Allégrer (Voiron). LIX-62/10, p. 27.

pas moins redoutables pour les intérêts de la société Chauvet et C^{ie}. De plus, si l'entrée en guerre des Espagnols et des Britanniques vint brouiller une situation déjà complexe, cela n'amoindriait en aucune manière les forces des Noirs révoltés — tout au contraire. En règle générale, plus les Blancs étaient divisés, plus la cause de leurs adversaires semblait promise à un bel avenir... Pourtant, Chauvet persiste à ne s'entretenir que très parcimonieusement de la révolution initiée par les esclaves et les Noirs. Il n'envisagea presque jamais que celle-ci pût le contraindre à se retirer du commerce antillais, jusqu'au moment où il dut se rendre à l'évidence, par la force des choses.

Dès lors, il faut examiner les raisons permettant de découvrir l'origine des erreurs d'appréciation commises par Jean-Jacques Chauvet — et que ses associés n'ont pas corrigées, selon toute apparence. Passé le mois de novembre 1791, la carence en informations ne peut plus être invoquée, puisque les liaisons avec le Cap avaient été rétablies et avaient retrouvé un fonctionnement normal. Les causes doivent par conséquent être recherchées ailleurs.

Chauvet était-il la victime de correspondants dominicains de mauvaise foi ? Il est bien sûr délicat de répondre à cette question, dans la mesure où l'on ne dispose plus de la correspondance passive de l'entreprise. Malgré cela, un certain nombre d'éléments nous permettent d'infirmer l'hypothèse. D'abord, les négociants n'avaient généralement pas intérêt à diffuser des nouvelles mensongères à leurs partenaires, *a fortiori* à leurs associés. Certes, on peut répondre à cela que toute erreur n'est pas systématiquement le résultat d'un mensonge, qu'elle peut s'avérer fortuite, émaner d'un simple manque de perspicacité. Mais n'oublions pas que Jean-Jacques Chauvet disposait au Cap de plusieurs correspondants différents, ce qui réduisait forcément de tels risques. Entre 1791 et 1794, la société contacta en tout dix-sept individus distincts. Ces sources étaient complétées par des informations obtenues indirectement, soit par les périodiques, soit par la fréquentation des autres négociants marseillais³¹⁹. Tout ceci nous interdit de penser que Chauvet n'aurait fait que reprendre à son compte l'avis de ses seuls partenaires, sans la moindre distance critique.

En réalité, il est question d'une défaillance collective, propre à tout un réseau de commerçants, non à un individu en particulier. Ce dysfonctionnement repose lui-même sur un autre facteur, bien plus profond. Si les prospections de Chauvet sont des échecs, c'est vraisemblablement parce que le négociant ne parvient pas à comprendre l'essence de la

319 C'est en tout cas ce que démontre clairement l'analyse précédente, concernant la situation de novembre 1791 : privé de contacts avec les maisons du Cap, Chauvet puise ses renseignements ailleurs, en se montrant à l'affût des rumeurs et en communiquant avec les autres places européennes.

révolution haïtienne.

Entendons-nous bien : cette incompréhension n'est pas assimilable à un phénomène purement personnel et intellectuel. Elle résulte plutôt de déterminations socio-économiques, qui aboutissent ensuite à des déterminations culturelles. Certes, les circonstances ont aussi eu leur rôle dans l'affaire : on ne saurait nier que Chauvet a très certainement éprouvé la plus grande difficulté à prévoir l'évolution de la situation militaire et les succès finalement engrangés par les Noirs, sous la direction de leaders habiles et efficaces.

Mais ces circonstances n'expliquent pas tout. Il importe de souligner, en dernière analyse, la séparation radicale qui existait, entre la situation des Noirs — des esclaves en particulier — et le point de vue des négociants métropolitains, autrement dit de Jean-Jacques Chauvet. Celui-ci se trouvait dans une position spécifique. Par nature, les négociants se distinguaient des colons et des propriétaires ; ils constituaient une catégorie sociale à part, fortement influente dans les Îles, mais considérée en même temps comme extérieure. Pour autant, leur activité n'était pas étrangère au mode de production propre aux colonies, y compris de façon indirecte : tout au contraire, le négoce colonial puisait ses forces dans le travail servile. Or, le regard jeté par un commerçant sur la révolution haïtienne ne saurait être complètement compris sans revenir, même brièvement, sur les rapports entre négoce et esclavage.

Les sociétés Chauvet, depuis 1785, n'avaient jamais eu d'intérêts directs dans la traite négrière. Elles en restèrent toujours à leur vocation initiale, le commerce des objets, non celui des êtres humains. Pour autant, Jean-Jacques Chauvet n'était pas étranger aux pratiques esclavagistes. Lors de son passage à Saint-Domingue, il avait acquis une certaine familiarité vis-à-vis des méthodes de production coloniales. Il était ainsi tout à fait capable d'évaluer la valeur d'une habitation, des esclaves présents, ou les quantités de Noirs nécessaires à la mise en valeur d'une propriété donnée : il ne se priva pas, lorsque l'occasion s'en présenta, de dispenser ses conseils à des partenaires métropolitains³²⁰. Nous savons, grâce aux documents comptables, que Chauvet lui-même possédait très certainement un petit nombre d'esclaves domestiques³²¹. Tout cela ne concourrait pas vraiment à transformer le négociant en un partisan de l'abolition, on en conviendra aisément, même si lui-même ne s'est jamais exprimé à ce sujet. Ce d'autant que le refus de l'émancipation des esclaves correspondait

320 Lettre du 8 janvier 1788 à Perier père et fils (Grenoble). LIX-62/08, fol. 1.

321 C'est ce que semble révéler les honoraires versés à un chirurgien pour avoir « soigné un nègre » (cf. journal de caisse LIX-62/01).

indéniablement aux intérêts directs du commerce colonial. En ce sens, Chauvet était pour ainsi dire esclavagiste par nécessité.

Que le négociant marseillais se montre très opposé aux violences insurrectionnelles, cela n'est pas non plus pour nous surprendre. Ce n'est d'ailleurs pas propre au cas dominicain : en réalité, les troubles intérieurs gênaient par définition les échanges, donc les affaires de l'entreprise. C'est ce qui explique que l'on trouve quelques analogies entre la façon dont furent présentées certaines révoltes en France et les insurrections qui eurent lieu à Saint-Domingue. De part et d'autre, Chauvet dénonçait — en quelques mots — les brutalités, les actes illégitimes, lorsque la situation dégénérait particulièrement. Il n'est pas anodin de souligner — à titre de simple exemple — que le terme de « brigand », utilisé par Chauvet pour désigner les bandes d'insurgés qui pillèrent certains châteaux en 1789, désignait aussi, dans le vocabulaire des colons dominicains, les esclaves soulevés³²²...

Toutefois, une différence décisive existe, qui nous interdit d'assimiler les deux mouvements révolutionnaires. En France, l'indignation vis-à-vis des pillards laisse parfois place à la compassion, lors de la répression qui s'abat pendant l'été 1789 sur les foules (à Lyon par exemple). À Saint-Domingue, Chauvet perçoit avec horreur la violence des insurgés, sans mentionner nulle part la violence des colons — ce qui, en réalité, est parfaitement compréhensible, compte tenu des conditions de l'époque. Chauvet envisage en effet les insurgés en tant qu'esclaves et en tant que « Nègres », avec les préjugés idéologiques que cela suppose.

Il est nécessaire d'apprécier à sa juste valeur l'impact de ces présupposés sur la vision que Chauvet avait de la révolution haïtienne. Nous écarterons d'emblée la question de l'infériorisation des Noirs. Celle-ci est avérée, sans contestation possible. Suffit-elle à expliquer pour autant la confiance de Chauvet dans un dénouement heureux de ses difficultés ? Il est bien difficile de le dire, dans la mesure où les sources consultées sont d'une remarquable discrétion à ce sujet. Nulle part on ne retrouve néanmoins l'expression directe de cette arrogance supposée. En tout état de cause, nous ne pensons pas que ce soit là une explication déterminante.

Jean-Jacques Chauvet assistait assurément aux insurrections haïtiennes en ayant en tête les exemples des soulèvements serviles du passé. Le concept même de guerre de décolonisation (qui revêt dans le cas haïtien une acception bien particulière) lui était

322 GEGGUS (David), *Slavery, War and Revolution: The British Occupation of Saint-Domingue (1793-1798)*, New York, Oxford University Press, 1982, p. 305.

évidemment étranger, surtout dans la configuration propre à Haïti, où l'indépendance fut acquise par une catégorie de population certes largement majoritaire, mais socialement dominée. L'optimisme de Chauvet, qui commença à décliner avec la guerre de 1793, est compréhensible, dans la mesure où l'on intègre l'horizon d'attente caractéristique de son temps et de son espace. Contrairement à une opinion qui se répandit dans la foulée de l'indépendance haïtienne — que l'on retrouve par exemple sous la plume du général Pamphile de Lacroix³²³ — ce n'est donc pas uniquement par un excès de mépris que s'explique la méprise des Blancs (négociants, créoles ou autres). Mais bien par des difficultés d'interprétation, caractéristiques, par définition, de tout changement historique majeur.

Les errements de Chauvet trouveraient donc leur origine dans une vision traditionnelle et biaisée des populations serviles et des soulèvements d'esclaves. C'est pour cette raison que la notion même de révolution haïtienne lui était inaccessible, du moins dans sa pleine acception. À la rigueur, une émeute, quoique forcément handicapante, entrainait dans des catégories auxquelles les Européens s'étaient accoutumés. Mais toute émeute, toute révolte supposait à son dénouement un retour à l'ordre ancien. Ce risque insurrectionnel était intégré au système colonial lui-même. Or, avec la révolution commencée en 1791, il n'est plus question d'un retour au calme, et cette tendance radicale se cristallise avec le temps. « Si la paix ne survient pas, adieu les colonies ». La phrase, paradoxalement, a été écrite par Chauvet à son père, dès le 29 novembre 1791³²⁴. Ce qui montre au passage que le négociant n'était pas tout à fait inconscient des incertitudes auxquelles il s'exposait, comme une partie de ses pairs d'ailleurs. Il ne put malencontreusement en tirer les conclusions ultimes et il persista donc dans l'exercice du commerce colonial.

b) L'absence d'implications politiques.

Dans la mesure où Chauvet ne renonçait pas à ses liens privilégiés avec Saint-Domingue, alors que la perspective de l'abolition menaçait ses intérêts des deux côtés de l'Atlantique, nous sommes logiquement conduits à aborder un autre thème : celui de la participation (ou de la non-participation) du commerçant aux conflits idéologiques qui avaient lieu en parallèle, en métropole aussi bien que dans les colonies.

À la différence de quelques autres négociants, et surtout d'un grand nombre de colons

323 PAMPHILE DE LACROIX (François-Joseph), *op. cit.*, p. 85.

324 Lettre du 29 novembre 1791 à Jacques Chauvet (La Faurie). LIX-62/09, p. 138.

blancs, Chauvet ne participa d'aucune manière aux controverses politiques entre les défenseurs de l'esclavagisme et les abolitionnistes. Ce conflit qui exaspère la population blanche dans les Antilles, et qui provoque aussi des remous en métropole, n'est presque jamais mentionné dans les lettres. En 1790, Jean-Jacques Chauvet fit simplement référence à l'assemblée de Saint-Marc, à Saint-Domingue, de même qu'à sa répression. Cependant, l'allusion tenait surtout de l'anecdote. Il faut surtout y voir une exception, qui ne faisait que confirmer l'attitude extrêmement réservée du négociant :

Vous aurez su que le Cap a expédié 1 000 hommes tant du régiment du Cap que des troupes nationales, avec une frégate, M. de Vincent à la tête, pour ce [*sic*] joindre à un nombre égal du Port-au-Prince, et aller dissoudre l'assemblée coloniale à Saint-Marc de force, si elle ne se rendoit pas de gré. On me mande que les trois provinces de Saint-Domingue forment trois parties, aucune ne veut céder et chacune au contraire voudroit dominer, c'est ce qui fait le plus grand mal. La troupe nationale a tiré au fort. Buisson, notre ancien voisin, a été de la partie, en sa qualité de capitaine ; une seconde expédition devait suivre la première deux jours après, mais elle n'aura pas lieu. Nous avons appris par les papiers publiés que l'assemblée s'était embarquée sur le vaisseau du roy le Léopard, elle est venue débarquer à Brest. Tous ces troubles faisoient tort aux affaires, mais il paroît que tout y aura repris son ancien cours, Dieu le veuille.³²⁵

Par ailleurs, on ne retrouve pas la moindre trace d'une référence aux débats plus théoriques de l'époque. Chauvet n'y prêtait guère d'intérêt ; de plus, il prenait soin de ne pas se risquer sur des voies périlleuses, qui l'auraient éloigné outre mesure de ses intérêts commerciaux personnels. Était-ce une attitude commune aux négociants ? Tout au contraire, quelques commerçants spécialisés dans les échanges avec les colonies avaient pris ostensiblement le parti des colons contestataires. Beaucoup n'hésitaient pas à manifester leur approbation dans leur correspondance³²⁶ ; quelques-uns, moins nombreux, essayèrent d'exercer des pressions politiques auprès de l'Assemblée, ou s'engagèrent au sein de clubs esclavagistes — du moins lorsqu'ils en avaient la possibilité, en tant qu'ils étaient également les détenteurs de propriétés coloniales, ce qui était loin d'être toujours le cas. Il s'agissait de lutter en priorité contre tous les courants abolitionnistes, présents en métropole, les Amis des Noirs notamment.

325 Lettre du 5 octobre 1790 à Allégret cadet. LIX-62/08, fol. 183.

326 Voir par exemple certaines lettres du négociant bordelais Bapst citées par THÉSÉE (Françoise), *op. cit.*. « Nous espérons comme vous que l'Assemblée nationale n'effectuera rien de contraire aux intérêts du commerce, étroitement liés avec ceux des colonies. Notre place a fait à cet égard les plus vives sollicitations, je dis représentations, et l'on y attend avec impatience le résultat de la séance d'hier où il paraît que la question des Noirs avait été ajournée » (p. 126). Plus loin, le même déclare qu'il s'agit de « démontrer de suite à l'Assemblée nationale les inconvénients qui pourraient résulter de l'affranchissement des Nègres » (p. 127).

Dans l'ensemble, cependant, nous croyons pouvoir affirmer que ces marchands très politisés, prompts à défendre les intérêts de la cause coloniale (en se montrant partie prenante des débats idéologiques du moment), n'étaient pas représentatifs des milieux d'affaires, qu'ils constituaient seulement une petite minorité. En général, les partisans les plus farouches du maintien de l'esclavage, également favorables à une autonomie accrue de Saint-Domingue (ou des Antilles), appartenaient aux catégories sociales spécifiquement coloniales. De nombreux grands propriétaires fonciers (qui remplissaient parfois, en outre, des fonctions commerciales), mais aussi de petits propriétaires³²⁷, qui vivotaient pour leur part sur leurs parcelles de terre, et d'autres « petits blancs », issus des villes de l'île. En réalité, une hostilité latente existait même à l'encontre des négociants, de leurs commis ou plus largement des Français métropolitains, fraîchement arrivés dans les Indes occidentales. Le fait qu'on cherchât à les maintenir à distance, voire à les écarter des regroupements politiques était tout à fait significatif³²⁸.

De surcroît, l'environnement marseillais n'était pas spécialement favorable à la cause coloniale et à l'émergence de revendications structurées... Les efforts du club Massiac et du marquis de Galliffet (dès 1789) ne remportèrent sur la place provençale que de faibles succès. Les colons y étaient trop peu nombreux, pas suffisamment organisés³²⁹. Le club fut plus chanceux dans les grands ports orientaux (Bordeaux, La Rochelle).

L'entourage le plus proche de Chauvet — celui qui résidait dans les Îles en tout cas — ne se montra pas, lui non plus, davantage incisif, politiquement parlant. Les noms de Philippon, Lauret, Rey, Félix — pour se limiter à ces principaux partenaires — ne figurent pas dans les listes des adhérents du club Massiac, par exemple. Mais bien plus : il semble bien qu'aucun correspondant (régulier ou pas) de l'entreprise n'ait participé ouvertement au club³³⁰, y compris en ce qui concerne les clients et les fournisseurs installés dans les Antilles.

Chauvet lui-même rejoignait ainsi la ligne de conduite d'un grand nombre de négociants, la plupart sans doute, qui préférèrent ne pas choisir un camp plutôt qu'un autre, même s'ils étaient en général favorables à l'esclavage, dont ils tiraient profit. Pour autant, ils durent parfois payer au prix fort leur modération, et ce avant même les révoltes de l'été 1791 :

327 DEBIEN (Gabriel), *Les colons de Saint-Domingue et la Révolution : essai sur le club Massiac (août 1789-août 1792)*, Paris, A. Collin, 1958, p. 93-96.

328 DEBIEN (Gabriel), *op. cit.*, p. 94.

329 « À Marseille et à Saint-Malo, les colons ne se trouvaient pas assez nombreux pour former une société régulière ». DEBIEN (Gabriel), *op. cit.*, p. 97-98.

330 Nous appuyons essentiellement cette affirmation sur le travail de DEBIEN (Gabriel), *op. cit.*. Sur le sujet qui nous préoccupe ici, n se référera en particulier à la liste des membres du club présentée dans cet ouvrage (p. 389-394) et à l'index des noms de personnes qui suit (p. 395-411).

preuve que la situation dans l'île était déjà explosive³³¹. Jean-Jacques Chauvet ne fut toutefois pas directement inquiété — il ne disposait pas d'ailleurs de ses propres magasins dans les colonies, ce qui lui évitait des soucis supplémentaires : tout le stockage et la vente des marchandises étaient pris en charge sur place par la société Philippon Lauret et C^{ie}. Outre son l'éloignement géographique, cette répartition des tâches, fixée par les contrats et effective depuis 1789, a sans doute favorisé la « neutralité » du négociant marseillais, dans la mesure où il n'eut pas à pâtir de la rancœur éventuelle des uns ou des autres (contrairement à ce qui se passait en métropole, en parallèle).

Cependant, le désengagement de Chauvet n'équivalait certainement pas à une preuve d'indifférence : il importait bien sûr au négociant de recevoir des nouvelles à propos des révoltes, des décisions politiques prises en France, et de la réaction des Blancs, pour des raisons aisément compréhensibles, qui tenaient pour l'essentiel au commerce. Lui-même n'était pas le premier concerné par les violences du Cap, nous l'avons reconnu, mais celles-ci menaçaient directement des colons dont certains étaient ses créditeurs, ses clients ou ses fournisseurs. Pour toutes ces raisons, Chauvet tenait forcément à un retour à la paix, mainte fois évoqué et ardemment souhaité. Malheureusement pour lui et sa société de négoce, ses espérances allaient être complètement désavouées au fil du temps.

c) Les Espagnols et les Anglais entrent en scène.

À partir de 1793, les affrontements révolutionnaires à Haïti se doublent d'une « guerre impérialiste »³³². Pour des raisons aisément compréhensibles, l'Espagne et l'Angleterre, qui avaient déclaré la guerre à la France, respectivement en 1792 et 1793, regardaient de près l'évolution de la situation à Saint-Domingue. Les deux puissances firent plus : elles passèrent rapidement à l'offensive, de telle sorte que les positions françaises à Saint-Domingue, déjà fragilisées par les révoltes et les déchirures intérieures, furent encore un peu plus compromises.

L'Espagne pouvait espérer retrouver l'hégémonie sur l'île — qu'elle avait perdue près d'un siècle auparavant. Quant aux Anglais, dominateurs sur mer, ils avaient tout intérêt à priver leurs adversaires de ses importantes ressources coloniales — au profit éventuel des îles

331 La destruction des magasins appartenant à des négociants bordelais par les petits colons blancs à Port-au-Prince (mars 1791) peut servir d'exemple emblématique des tensions entre les marchands et une partie au moins des colons.

332 Cf. DUBOIS (Laurent), *op. cit.*, p. 152-170.

à sucre britannique. Leur puissante marine de guerre, l'hostilité de certains colons à la République (voire à la métropole) jouaient en la faveur des Britanniques. Les forces ibériques étaient pour leur part de moindre valeur, mais les Espagnols pouvaient compter sur leur implantation dans la partie orientale de Saint-Domingue. Ils disposaient ainsi d'une base arrière relativement solide.

Nous étudierons de façon plus approfondie l'impact précis des conflits militaires sur le négoce³³³. Pour l'heure, nous nous bornerons à mettre en perspective la guerre outre-mer, la révolution haïtienne et la situation intérieure de Saint-Domingue. De toute évidence, les belligérants composèrent avec les multiples contradictions qui parcouraient alors la société haïtienne — contradictions entre les populations de couleur aussi bien qu'entre les Blancs. L'image du clivage entre les tenants de l'ordre colonial, de l'esclavagisme, et les esclaves soulevés correspond à une réalité historique, mais elle contribue à simplifier un processus qui semble au fond beaucoup plus compliqué. Quoi qu'il en soit, dans ce paysage contrasté, les négociants métropolitains occupent une place passablement inconfortable.

Le négoce avait toujours souffert des conflits, et spécialement des affrontements maritimes et coloniaux, qui entravaient la circulation des bateaux, entraînaient une hausse souvent vertigineuse des assurances, et gelaient à l'occasion tout le trafic entre les îles à sucre et la métropole. En revanche, pour un colon blanc, les offensives étrangères présentaient en 1793 l'avantage éventuel d'endiguer les progrès des Noirs³³⁴ et de les préserver des mesures nouvelles, prises par le gouvernement républicain. Ce type de raisonnement devint de plus en plus fréquent, au fur et à mesure que les Noirs se faisaient plus menaçant et que la Révolution française se radicalisait : nombreux étaient en effet les Blancs qui craignaient fortement la contestation de leurs anciens droits et des pratiques en vigueur, concernant le travail servile. Il faut ajouter que de nombreux colons étaient encore attachés à la monarchie. L'évolution politique de la métropole, l'exécution de Louis XVI, n'étaient pas pour favoriser le dialogue entre les uns et les autres...

En ce sens, les colons et les négociants, quoique liés commercialement, n'avaient ni les mêmes objectifs, ni les mêmes intérêts. D'ailleurs, les rapports entre ces groupes sociaux n'étaient pas exempts de tensions, parfois fort violentes, que la déclaration de guerre vint rappeler et exacerber. Aux angoisses essentiellement sociales des uns répondaient en fin de compte les préoccupations professionnelles des autres. Les attaques britanniques et espagnoles allaient porter les tensions internes

333 Cf. *infra* p. 76-94.

334 Cf. BUTEL (Paul), *Histoire des Antilles...*, *op. cit.*, p. 296.

à leur comble ; elles facilitèrent en même temps, pour cette raison, l'extension des Noirs dans l'île. Au final, les rivalités européennes précipitèrent certainement la crise haïtienne, avec les conséquences que l'on sait sur l'étiement du système colonial.

L'échec final de l'entreprise Chauvet se mesure à ses pertes financières autant qu'à l'interruption brutale — et définitive — de ses relations avec les Antilles. Les quelques 400 000 l. t. de crédit, malheureusement immobilisées à Saint-Domingue vont totalement s'évanouir en fumée, ou peu s'en faut. Pendant plusieurs années, la société Chauvet et C^{ie} s'efforça de se faire rembourser par ses anciens débiteurs ou leurs héritiers, mais le plus souvent en vain. Certaines dettes coururent jusqu'à la mort de Chauvet, en 1802. Des fortunes brillantes furent englouties dans la tourmente, dont celle de la maison Philippon et Lauret. Comme de nombreux colons étaient les débiteurs des négociants métropolitains, la crise haïtienne eut des conséquences directes sur les milieux d'affaires français.

Cette déroute traduit, d'après notre analyse, une double faute commerciale. En premier lieu, Jean-Jacques Chauvet n'a très certainement jamais compris précisément la spécificité de la révolution haïtienne, pour les raisons que nous nous sommes efforcés de mettre en avant. L'originalité du phénomène, mais aussi son aspect progressif ont manifestement gêné une prise de conscience rapide. À cela s'ajoutent diverses difficultés conjoncturelles, liées notamment au manque d'information ou à la guerre contre les Espagnols puis les Britanniques. À la décharge de Jean-Jacques Chauvet, nous devons reconnaître que la plupart des commerçants marseillais ou français se sont comportés à son image, qu'ils ont cru presque jusqu'au dernier moment (1793) à une possible embellie — peine perdue.

De cet aveuglement, à la fois personnel et collectif, découle la seconde erreur, qui est de n'avoir pas réussi une recomposition fondamentale du réseau de l'entreprise, laquelle s'avérait pourtant nécessaire. Mais était-elle possible en pratique ? Si Chauvet disposait certes de moyens financiers et matériels imposants, cela n'aurait pas été sans mal ni sans pertes. D'où ses hésitations légitimes, qui le conduisent en réalité à des déconvenues plus grandes encore.

Face à la dégradation de la situation dominicaine, les négociants se sont peu à peu repliés, mais ils ont surtout été les spectateurs des changements qui se déroulaient alors, finalement assez peu actifs, rapidement dépassés par le processus révolutionnaire haïtien. Faute de s'être volontairement détournées des Îles, les sociétés Chauvet ont subi de plein fouet les effets conjugués de la révolution, de la guerre maritime et coloniale. Cette incapacité

reflète les paradoxes intrinsèques l'entreprise, où cohabitaient des dynamiques innovantes (recherche de nouveaux clients, de nouveaux partenaires, de nouvelles voies de circulation des marchandises...) et des comportements structurels très routiniers, fondés sur une logique de répétition et de reproduction. Dans les années 1790, pour des raisons à la fois historiques et particulières aux sociétés Chauvet, l'entreprise était en tout cas dans l'impossibilité de faire face aux évolutions en cours dans les Antilles françaises.

Chapitre VII.

GUERRE ET NÉGOCE.

Le problème de la guerre est indissociable de l'histoire du négoce à l'époque moderne et révolutionnaire. Sur le long terme, les hostilités n'ont pas toujours d'incidences économiques décisives ; mais à court et à moyen terme, on ne saurait en négliger l'ampleur. Or, c'est bien ce qui intéresse au premier chef les négociants. Non les mouvements séculaires, mais les évolutions rapides, qui affectent immédiatement leurs affaires et leurs intérêts.

Pour une entreprise tournée vers le commerce colonial, la guerre maritime revêt une importance toute particulière. Il faut ressaisir le phénomène dans une opposition beaucoup plus large, qui traverse tout le XVIII^e siècle, et qui va voir s'affirmer la prééminence britannique sur l'Océan, avec de multiples conséquences commerciales ou économiques. Par de nombreux aspects, les affrontements de l'époque révolutionnaire s'inscrivent bel et bien dans cette lutte pour la domination de l'Atlantique. Domination militaire, certes, mais aussi économique — et donc commerciale.

Rien d'étonnant alors à ce que le thème de la guerre imprègne la correspondance de Jean-Jacques Chauvet. Le négociant a toujours considéré avec beaucoup d'attention l'évolution du contexte international et il a longtemps scruté méticuleusement les moindres signes de tensions entre la France et l'Angleterre. Or, ceux-ci s'accumulèrent au fil de la période révolutionnaire, jusqu'à la déclaration de guerre du 1^{er} février 1793.

Le conflit qui s'annonçait se distinguait cependant de ceux qui avaient jalonné le siècle des Lumières. Entre autres caractéristiques, il se signala par sa durée et par son intensité ; ajoutons que le négoce français devait non seulement faire face à la menace britannique, mais également aux attaques espagnoles, dans les Antilles comme en Méditerranée. La lutte en question ne se réduisait pas à des enjeux strictement militaires. Elle les transcendait au contraire, et se présentait tout autant comme une guerre économique, coloniale et commerciale, où la capture des navires marchands ennemis représentait en elle-même un objectif majeur. Dans ces conditions, on ne peut que comprendre les lourdes difficultés auxquelles la société Chauvet s'exposait. L'émergence de la première coalition constitue donc sans équivoque un moment de destructions profondes.

Il faut insister sur les ravages qu'entraîne la guerre : ils ne font aucun doute. Toutefois,

la rupture internationale a également d'autres conséquences sur le grand commerce océanique. Paradoxalement, la négativité de la guerre avive, incite, stimule aussi les affaires³³⁵. Elle pousse à son paroxysme la compétition entre négociants, en leur imposant un rythme d'évolution beaucoup plus rapide, en les obligeant à prendre plus de risques encore et à rechercher des formes d'innovations.

Il importe donc de déterminer les réactions de l'entreprise de Jean-Jacques Chauvet, dans ce contexte difficile, tout en rappelant que le conflit qui commence en 1793 a lieu dans des circonstances déjà très défavorables aux intérêts français. La guerre est en ce sens le troisième temps d'un mouvement qui conduit à une profonde déstabilisation commerciale, dont il convient d'évaluer l'ampleur. D'une part, elle se surajoute au conflit d'indépendance haïtien, comme nous l'avons évoqué précédemment — avec des effets commerciaux que nous décrirons. D'autre part, il existe un lien insécable entre l'évolution de la guerre et le déroulement du processus révolutionnaire, à l'intérieur des frontières françaises.

335 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 521.

1) L'entrée en guerre (1789-1792).

a) Dans l'attente d'une rupture (1785-1792).

Pendant la période « pré-révolutionnaire » (pour les sociétés Chauvet, de 1785 à 1789), la guerre était déjà au centre de toutes les attentions : cela veut dire que le problème ne surgit pas spontanément ou subitement en 1792. Au contraire, c'est là un élément récurrent dans la pratique du négoce. Tout au long du XVIII^e siècle, il faut admettre que les conflits avaient rythmé les activités commerciales. L'influence de ces ruptures internationales n'est certes pas évidente sur les mouvements économiques à long terme³³⁶ ; cependant, leur impact sur les activités des négociants, qui se fondent davantage sur les fluctuations immédiates des marchés, est pour sa part difficilement niable.

La guerre est en effet lourde de conséquences à court terme. Elle pèse sur les taux d'assurance, qui finissent par atteindre des seuils extrêmement élevés, de même que sur la spéculation marchande ou monétaire. Elle remet en cause la bonne circulation des biens et des informations. Le commerce colonial était particulièrement sensible, par définition, aux conflits maritimes, qui menaçaient directement l'activité portuaire et les relations transocéaniques. Les navires de commerce, battant pavillon français, devenaient en effet des cibles de choix, sitôt les hostilités déclarées. Les belligérants tiraient profit des biens ainsi capturés, en même temps qu'ils en privaient leurs adversaires. Toutes les puissances européennes s'efforçaient de mettre ainsi à mal les positions ennemies : au regard des résultats, il semble toutefois que la marine anglaise se soit illustrée davantage que les flottes françaises, à l'époque de la première coalition en tout cas...

Certes, le négoce n'est pas non plus tout à fait démuni face au conflit. Parfois même, il y trouve son avantage³³⁷. Comme nous l'expliquerons un peu plus tard, les marchands s'efforcent toujours de composer avec la logique intérieure qui caractérise un conflit et d'apporter des solutions concrètes aux problèmes posés. Bref, il est envisageable de faire face aux risques qui menacent le commerce, une fois que l'on savait à quoi s'en tenir. En revanche, il n'est pire situation que l'incertitude : l'entrée en guerre et la période qui la précède sont des moments beaucoup plus délicats, car ils s'avèrent spécialement imprévisibles. « Le moment le

336 Cf. BUTEL (Paul), *Les négociants bordelais...*, *op. cit.*, p. 107-115, ou, une fois de plus, CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 466.

337 Cf. lettre du 8 septembre 1790 à Rey Félix et Genezy (Cap-Français). LIX-62/08, fol. 173.

plus difficile d'une guerre, du point de vue des trafics maritimes, se situe au début du conflit, quand les navires marchands déjà en mer sont une proie facile pour l'ennemi »³³⁸. De plus, dans ces circonstances, les négociants cherchent toujours à réaliser un coup d'exception, autrement dit, à profiter du déclenchement des hostilités pour revendre les articles qu'ils possèdent à un prix supérieur.

Cela n'est pas sans occasionner quelques inquiétudes et le climat qui précède les conflits est empreint d'une fébrilité perceptible, qui se traduit par une assimilation boulimique de l'information — et par une rediffusion tous azimuts des moindres rumeurs. C'est ainsi qu'à la fin de l'année 1792 et au début de l'année 1793, le nombre de lettres envoyées augmente nettement : on passe par exemple de 54 et 48 copies en octobre-novembre 1792, à 87 et 90 copies en décembre 1792-janvier 1793. Reconnaissons tout de même que cette hausse n'est pas systématique (elle n'apparaît pas lorsque débute le conflit avec l'Autriche)³³⁹.

. En même temps, la perspective d'un conflit n'a pas d'effets inhibiteurs immédiats. Dans les années 1790-1791, les échanges commerciaux sont encore au beau fixe. Comme nous l'avons exprimé précédemment, les ventes de café permirent en 1791 de dégager des profits inégalés, et ce malgré les craintes presque permanentes d'une déclaration de guerre. Plus généralement, les ventes ne faiblissent pas jusqu'en 1793. Et l'on ne constate pas de différence sensible selon l'intensité (réelle ou supposée) du risque de guerre. En fait, en tant que menace, le conflit a surtout de l'influence — de façon logique — sur l'activité spéculative. Peu importe alors que les informations soient pleinement fondées ou non : car même fictive, la guerre influence très concrètement le monde des affaires. Les répercussions sur les prix (et sur les assurances³⁴⁰) sont palpables (voir fig, 19 p. 149 et 20 p. 150) et Chauvet espérait pouvoir en profiter, si possible. Il est alors question d'opérations à court terme, mais qui peuvent se révéler extrêmement profitables. Le plus souvent, Chauvet écoulait la marchandise en sa possession au moment où il estimait que le prix serait le plus élevé. L'appréciation était très délicate, souvent hasardeuse, et, lorsque la guerre avait effectivement lieu, il faut préciser qu'une vente trop rapide pouvait se révéler *a contrario* bien peu avantageuse.

338 MARZAGALLI (Silvia), *op. cit.*, p. 65.

339 Cf. *infra*, p. 180.

340 Notons que nous n'avons pas pu tracer la courbe représentative de l'évolution des assurances, faute de disposer des renseignements suffisants dans la correspondance. Les taux d'assurance ne sont livrés que rarement, et principalement en période de guerre : il est donc difficile d'effectuer un travail de comparaison rigoureux. Nos affirmations reposent donc ici sur la simple logique et sur les remarques de Chauvet lui-même.

En tout cas, l'idée d'un conflit à venir est considérée avec sang-froid et pragmatisme. Ce n'est pas parce que la question de la guerre revient inlassablement et très fréquemment, au fil des lettres, que les négociants cèdent à une quelconque panique. Il est nécessaire d'ajouter, pour se montrer plus précis, que l'opinion de Chauvet à ce propos change en fonction du contexte : elle n'est pas toujours alarmiste, loin s'en faut. En 1789, les événements intérieurs prennent un temps le pas sur les tensions extérieures. Et c'est essentiellement au cours de l'année 1790 que l'on recommence à parler d'une possible rupture entre la France d'un côté, l'Angleterre et l'Espagne de l'autre. Dès lors, l'avis de Chauvet sur la question varie fréquemment, avec plus ou moins de perspicacité, il faut l'avouer³⁴¹. Phases d'optimisme et de pessimisme alternent, sans que l'on puisse dégager des tendances stables. En tout état de cause, malgré ses revirements, le négociant avait bien compris l'inéluctabilité de la rupture internationale, de sorte que les déclarations de guerre contre l'Autriche (1792) puis contre l'Angleterre, la Hollande, l'Espagne (1793) ne le surprirent guère lorsqu'elles survinrent.

Nous devons le constater : la guerre est au cœur des conversations entre commerçants, dans les premières années de la Révolution. Ceci dit, est-ce que toutes ces informations et hypothèses échangées entre les négociants aboutissaient à des décisions tangibles ? Ont-elles une véritable efficacité pratique ? La question mérite d'être posée, quoiqu'elle puisse paraître aller de soi : si les négociants évoquent si souvent la guerre dans leurs lettres, n'est-ce pas précisément pour anticiper l'événement, et s'y préparer ?

Les rythmes de diffusions sont lents : ils n'autorisent pas une coordination comparable à celle qui devient possible à partir du XIX^e siècle, et ne cessera ensuite de gagner en efficacité. L'entreprise Chauvet peut effectivement entretenir un contact assez régulier avec les villes les plus proches, comme Lyon par exemple³⁴². Mais comment ne pas ignorer les délais nécessaires à la transmission du courrier, entre l'Europe et les Îles notamment ? L'information, lorsqu'elle arrivait à bon port, était déjà en partie (voire en totalité) obsolète³⁴³.

Compte tenu de ces conditions matérielles, les « prévisions » proposées par les

341 Ainsi, à la fin de l'automne 1791, il diagnostiquait que la guerre n'éclaterait pas pendant l'hiver 1791-1792. Même s'il ne se trompait pas (le conflit n'eut lieu qu'au mois de mars 1792), il faut tout de même reconnaître que l'hiver 1791-1792 fut tout au contraire marqué par des tensions diplomatiques multiples.

342 On songe notamment aux relations entretenues avec Sainte-Guite, ayant pour but de pouvoir suivre les évolutions des cours lyonnais, et nécessitant pour ce faire des contacts extrêmement fréquents.

343 Ce qui nous pousse aussi à considérer que la rédaction des lettres n'avait pas seulement une valeur purement utilitaire, mais qu'elle découlait de causes différentes, de l'ordre de la psychologie individuelle et collective (afin de rassurer ses partenaires et de se rassurer soi-même, en mettant en forme son appréhension du monde extérieur).

marchands revêtaient, quelle qu'en fût l'origine, un aspect très aléatoire, puisqu'elles se fondaient forcément sur des renseignements qui ne donnaient qu'une représentation imparfaite de la réalité présente. Elles n'étaient pourtant pas dépourvues de conséquences concrètes — dans la mesure où elles influaient directement sur le climat psychologique à l'intérieur d'une ville ou d'un port, donc sur la confiance (ou la méfiance) qui régnait dans les milieux d'affaires. Chauvet en fit maintes fois l'expérience : une rumeur, même fausse, pouvait fort bien entraîner toute sorte de spéculations, et il n'était alors pas inutile d'être abreuvé d'informations diverses, y compris avec un décalage temporel important.

Pour autant, il est clair que la diffusion des lettres (mais aussi des périodiques) ne permettait pas à l'entreprise de préparer la guerre, au sens rigoureux du terme : aucune stratégie préalable n'est *spécifiquement* visible, ni avant la rupture de 1792, ni avant 1793 et les débuts de la guerre maritime et coloniale. Lorsque la situation tend à se détériorer très fortement, Chauvet s'efforce de rapatrier en France le maximum de denrées coloniales (pour pouvoir les conserver en sécurité dans les magasins marseillais) et réduit parallèlement ses stocks de toiles et de marchandises destinés aux Îles : mais ce ne sont là que des adaptations opportunistes, qui n'entrent pas dans une réflexion anticipée et structurée sur le moyen terme.

Eu égard à l'histoire des sociétés Chauvet et C^{ie}, nous estimons que l'absence de toute préparation ne signifie pas pour autant un manque complet de prévoyance — ni que l'entreprise ait été démunie face au déclenchement des hostilités. En réalité, la meilleure assurance de pouvoir supporter un conflit était de disposer, au préalable, d'une organisation robuste en temps de paix. Et lorsque la crise devenait exceptionnellement grave (nous savons que ce fut le cas pendant la Révolution), qu'y pouvaient y changer les maisons de commerce ? Aucune anticipation n'était capable d'éviter une dégradation globale de la conjoncture. Si Chauvet a été en mesure, jusqu'en 1793, de faire front, c'est surtout parce que le réseau de ses partenaires était déjà solide auparavant. Quant à l'échec de 1793, nous montrerons qu'il est imputable à autre chose qu'à une trop grande impréparation.

En conclusion, l'attente de la guerre ne s'inscrit certainement pas dans une réflexion de longue haleine, qui viserait à anticiper le risque d'un conflit pour s'y préparer avec plus de sérénité, au moment où c'était nécessaire. Au contraire, une fois de plus, le court terme prévaut — dans la gestion immédiate de la fluctuation des cours, dans les opérations spéculatives, dans la prise en compte et la diffusion des informations. D'où l'impression que les négociants — ceux sur lesquels nous nous sommes penchés en tout cas — se laissent

porter par les évolutions conjoncturelles, plutôt qu'ils ne les dominent vraiment.

b) La déclaration de guerre de 1792 et ses conséquences.

La première rupture intervient dès 1792. Le 20 avril, après la proposition de Louis XVI devant l'Assemblée, une écrasante majorité de députés votaient la déclaration de guerre à l'Autriche — au « roi de Bohême et de Hongrie ». Mais c'était une guerre continentale, dont les conséquences sur le commerce, et notamment sur le négoce colonial, devaient être limitées.

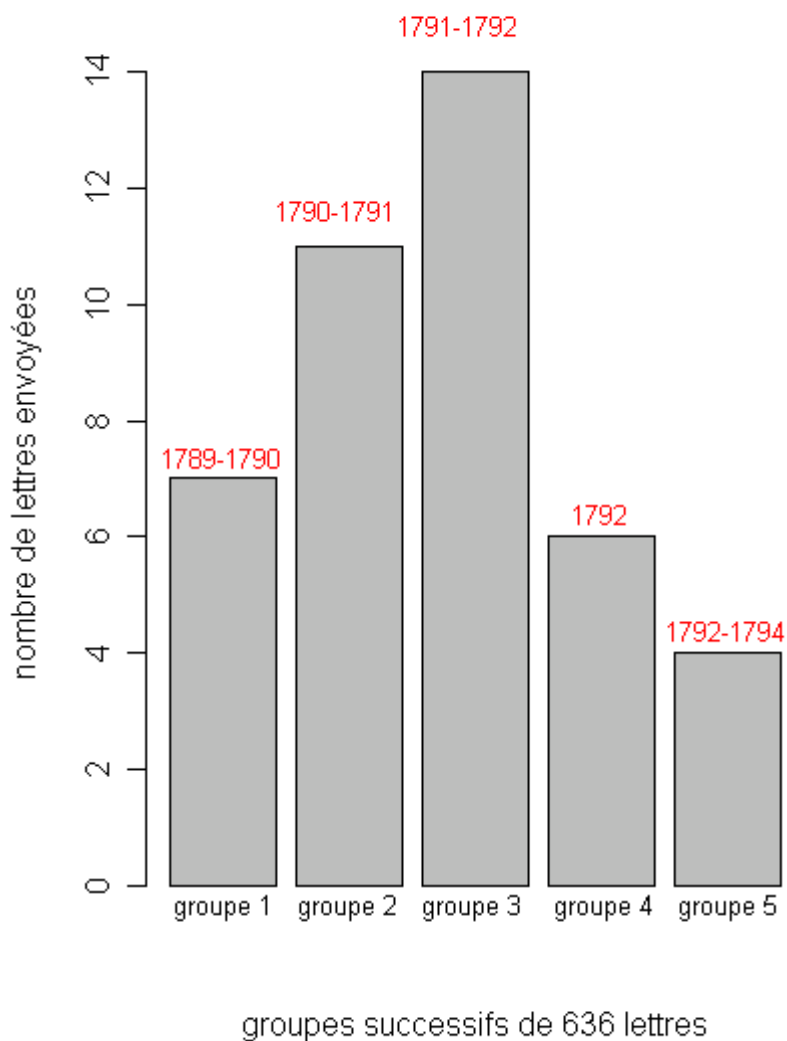


Fig. 25: Relations avec les villes allemandes sous la Révolution.

Le prix des produits antillais ne connut pas une hausse aussi spectaculaire que ce

qu'espérait Jean-Jacques Chauvet³⁴⁴. Tout au contraire, la valeur de ces marchandises enregistra une baisse sensible³⁴⁵, ce qui ne facilita pas les bonnes affaires.

Parallèlement, les taux d'assurance avaient augmenté³⁴⁶, à la fois à cause de la guerre elle-même, et parce que l'on n'écartait pas de surcroît l'éventualité d'une intervention anglaise³⁴⁷. De la sorte, les circonstances n'étaient pas particulièrement réunies pour effectuer des affaires intéressantes avec les Îles.

Malgré tout, Chauvet continuait à se concentrer, pour l'essentiel, sur le négoce antillais, et notamment sur l'importation de produits coloniaux en métropole. La guerre contre les Autrichiens n'eut donc que des effets marginaux.

Quelques centres intégrés au réseau commercial européen de l'entreprise furent cependant concernés par le conflit. Les contacts avec les villes allemandes — Elberfeld, Barmen par exemple — chutèrent à partir de 1792³⁴⁸ (fig. 25 p. 180). Cependant, les intérêts de l'entreprise outre-Rhin étaient très limités : Chauvet entretenait des relations avec quelques manufacturiers, et c'était tout. Les conséquences globales sur les affaires ne pouvaient donc être que réduites.

Il en allait tout autrement des villes de Belgique et du Nord de la France, qui alimentaient l'entreprise en pièces de toile. Au printemps 1792, les premières offensives autrichiennes et les échecs français eurent vraisemblablement des conséquences perturbatrices. Dunkerque fut menacé par les armées adverses : or, Chauvet entretenait des liens étroits avec le port, où la société Morel et fils se chargeait souvent de centraliser les marchandises issues des cités flamandes, pour les réexpédier ensuite vers Bordeaux ou vers les Îles. Les liaisons entre la France et les régions belges furent également compromises. Même si ces contretemps étaient fâcheux, Chauvet n'en fait pas mention dans sa correspondance. Il est à noter que les revers français durèrent tout de même pendant plusieurs mois, jusqu'à la victoire de Valmy (20 septembre) et à la progression des armées républicaines en Belgique.

Ce silence éveille la curiosité. Les motifs en sont variés. Tout d'abord, nous devons

344 Cf. lettre du 23 avril 1792 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/09, p. 334.

345 Cf. fig. 19 et 20, p. 149 et 150

346 « Vous avez sans doute appris la guerre que la France a déclaré [*sic*] au roy de Hongrie et de Bohême ; reste à savoir la suite. Jusqu'à présent, cette déclaration n'a fait aucune sensation sur les denrées de chez vous qui sont au calme ». Lettre du 2 mai 1792 à Rey Félix Genezy (Cap-Français). LIX-62/09, p. 342.

347 Cf. lettre du 8 mai 1792 à Veirane (Cap-Français). LIX-62/09, p. 346.

348 Très précisément entre janvier et novembre 1792. Malheureusement, il n'est guère possible d'affiner l'analyse, à cause des effectifs particulièrement faibles, qui ne nous permettent pas de distinguer clairement des tendances à une échelle temporelle inférieure.

nous réduire à l'évidence : la guerre contre l'Autriche n'a pas bouleversé autant qu'on aurait pu le croire le réseau commercial. En ce qui concerne les villes allemandes, le déclin, nous l'avons montré, est indéniable. En revanche, la situation est bien plus contrastée au niveau des centres situés à proximité de la frontière septentrionale de la France, ou bien dans les Pays-Bas et les Provinces-Unies.

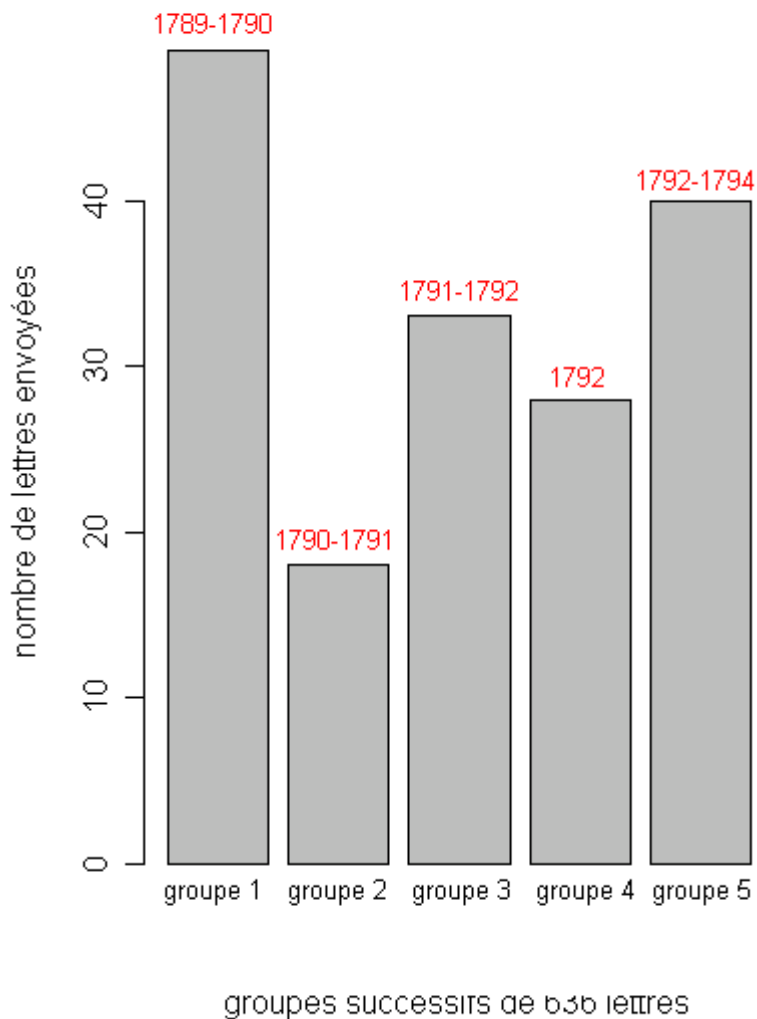


Fig. 26: Relations avec les villes flamandes sous la Révolution.

Non seulement les liaisons épistolaires ne sont pas rompues, mais Chauvet continue à passer quelques commandes auprès de fabricants locaux, de même qu'il persiste à utiliser les services de la maison Morel et fils, à Dunkerque, pour se faire acheminer la marchandise jusqu'à Marseille. De plus, à la suite des victoires françaises automnales, les problèmes

militaires ne disparurent pas, mais ils perdirent en intensité. Ajoutons que, dans la hiérarchie du réseau commercial, ces villes n'occupaient très certainement pas les premières places. Or, à la même époque, la situation coloniale n'était pas brillante. Jean-Jacques Chauvet avait très certainement d'autres préoccupations, plus importantes encore. Absorbé par la question haïtienne, n'était-il pas logique qu'il se détournât quelque peu des tensions continentales ? Ce d'autant que, pendant ce temps, les relations diplomatiques avec les autres puissances européennes — l'Angleterre surtout — ne cessaient de se déliter.

c) La dégradation continue des relations diplomatiques (1792-1793).

Après la première rupture, les relations avec les autres puissances européennes, qui n'étaient pas pour l'instant opposées à la France, se dégradèrent également.

Alors même que les Autrichiens menaçaient d'envahir la France par le Nord, il est intéressant de constater que la crainte majeure de Jean-Jacques Chauvet restait le déclenchement à venir de la guerre contre les Britanniques. C'était encore le principal sujet de la correspondance, y compris au moment même où les armées françaises subissaient de très lourds revers militaires. Cette attitude est parfaitement intelligible, si on prend en considération les intérêts directs de l'entreprise dans les colonies.

De plus, assez rapidement, Chauvet s'aperçut que le conflit avec l'Autriche menaçait à tout moment de dégénérer, et d'embraser une bonne partie de l'Europe. Le négociant en prend visiblement conscience quelques jours après la déclaration de guerre de 1792. Dans les lettres qu'il envoie à la fin du mois d'avril et au début du mois de mai, Jean-Jacques Chauvet note à plusieurs reprises que l'on pouvait s'attendre à une seconde rupture, avec la Grande-Bretagne cette fois-ci.

Les événements qui suivirent confortèrent le négociant dans ses craintes. La hausse des prix s'emballa en particulier à partir de l'automne, autrement dit lorsque les Français renouèrent avec les succès militaires. Le phénomène permit à Chauvet de réaliser des bénéfices importants, sur la vente de ses stocks de sucre et de café notamment.

Il n'est pas inintéressant de constater que, durant toute cette période transitoire qui commence en avril 1792 et s'achève au début de l'année 1793, la virtualité de la guerre maritime importe tout autant — et sans doute même davantage — que la guerre réelle, qui est en train de se dérouler, commercialement parlant en tout cas. Comme nous l'avons constaté,

les cours des denrées coloniales n'avaient pas été véritablement influencés par le conflit avec l'Autriche. En revanche, les rumeurs qui s'accumulèrent ensuite eurent un impact direct sur les prix.

2) La guerre maritime (1793).

a) L'intervention britannique.

On ne peut qu'insister sur l'importance de l'Atlantique dans le négoce colonial. À l'échelle des nations européennes, la maîtrise des océans constituait donc un enjeu stratégique majeur. Pour les négociants français en général, la crainte était d'autant plus grande, de voir périliciter leurs affaires, en cas de conflit maritime. Le Royaume-Uni, fort de ses ressources militaires exceptionnelles, était particulièrement redouté. Les rivalités économiques et coloniales entre Français et Anglais parcourraient en effet tout le siècle des Lumières.

Le monde du négoce gardait sans doute la mémoire des affrontements précédents, qui avaient sérieusement mis à mal leurs affaires, bien souvent. À Marseille, selon Charles Carrière, le « commerce [avec les Îles] est très atteint, sinon arrêté »³⁴⁹ pendant les grands conflits océaniques. Mais le phénomène touchait aussi les principaux ports français de la façade atlantique, particulièrement concernés³⁵⁰. De façon générale, à partir du moment où la guerre entre la France et l'Angleterre menace d'éclater, « le secteur le plus vulnérable est celui des échanges avec l'outre-Atlantique »³⁵¹...

Après plusieurs mois d'attente et des conquêtes territoriales françaises qui inquiétaient au plus haut point les Britanniques, la Convention entra en conflit ouvert avec l'Angleterre et la Hollande, à partir du 1^{er} février 1793. Dès janvier, cependant, diverses rumeurs circulaient à cet égard : Chauvet écrivit ainsi une lettre à ses associés Philippon Lauret et C^{ie}, pour les tenir au courant des dernières nouvelles. « Un courrier extraordinaire, arrivé ce matin de Paris, fait annonce au commerce de se tenir prêt et que la guerre avec l'Angleterre est comme décidée ; nous craignons beaucoup pour les navires partis ces jours-cy, ceux qui vont partir et ceux qui arriveront au port sous peu »³⁵². Dès lors, Chauvet considérait le conflit comme

349 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 505.

350 Cf. BUTEL (Paul), *Les négociants bordelais...*, *op. cit.*, p. 110-115.

351 MARZAGALLI (Silvia), *op. cit.*, p. 66.

352 Lettre du 15 janvier 1793 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/10, p. 9.

« inévitable »³⁵³ et imminent. Cependant, entre la fin du mois de janvier et le début du mois de février, l'indétermination dominait encore.

On dit deux autres courriers d'arrivés aux pouvoirs constitués, mais il n'y a aucune certitude. Cependant, ce qu'il fait croire qu'il y a de vraisemblance, c'est l'embargo qu'on a eu hier au soir sur tous les navire, dit-on, qui sont dans le port, ce qui seroit une preuve non équivoque d'une déclaration de guerre ; d'après toutes les matières, les nouvelles fabriquent suivant leurs idées : les uns disent que ce sont les Anglais qui nous ont déclaré la guerre, les autres disent que c'est la Convention qui leur l'a déclarée, et les plus sages laissent la confirmation à l'expérience³⁵⁴

C'est seulement le 6 février — alors que la guerre avait été officiellement proclamée depuis cinq jours déjà — que Chauvet apprit la nouvelle : « la guerre [...] vient d'être déclarée avec l'Angleterre et la Hollande »³⁵⁵. Les conséquences immédiates ne se font pas attendre. Les hostilités ayant commencé, un blocus (en principe complet) fut mis en place par les Britanniques et leurs alliés contre la France. Le procédé avait déjà fait ses preuves auparavant : mais il s'annonçait particulièrement éprouvant alors, car la France était à la fois concernée sur l'Océan et sur la Méditerranée. De surcroît, le blocus était étendu aux échanges marchands, mais aussi bancaires.

L'Atlantique était donc de moins en moins sûr. Avec rapidité, les taux d'assurances connurent une nouvelle hausse importante, selon les rapports qu'en faisait Jean-Jacques Chauvet. La Convention ne resta pas inactive. Des convois furent dépêchés, dans la mesure du possible, pour protéger les mouvements des navires de commerce³⁵⁶. Mais le succès ne fut pas au rendez-vous. Militairement parlant, la flotte française avait le plus grand mal à rivaliser avec les navires anglais. Commercialement (par un lien direct de cause à effet), le déploiement des forces républicaines ne suffit pas à rassurer les milieux d'affaires. Au grand dam de Chauvet, les assureurs continuaient à imposer des taux toujours plus élevés³⁵⁷.

Les conséquences de la guerre sur les courbes de prix et les taux d'assurance sapiaient les ressources financières de l'entreprise, en faisant augmenter les coûts de transport et en réduisant les profits tirés de la spéculation marchande. De surcroît, il faut remarquer que le conflit menaçait le réseau de l'entreprise en lui-même. Nous pensons que les problèmes

353 Lettre du 16 janvier 1793 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/10, p. 10.

354 Lettre du 5 janvier 1793 à Sainte-Guitte (Lyon). LIX-62./10 p. 24.

355 Lettre du 6 janvier 1793 à Dhollande (Bruges). LIX-62/10 p. 25.

356 Lettre du 9 juin 1793 à Duseigneur Wollaston et C^{ie} (Gênes). LIX-62/10, p. 137.

357 « Il faut que vos assureurs soyent bien difficiles, pour ne pas prendre des risques au prix que vous avons limité ». Lettre du 9 juin 1793 à Duseigneur Wollaston et C^{ie} (Gênes). LIX-62/10, p. 137.

américains déjà décrits, quoique grandement liés à la révolution haïtienne (et aux interventions hispano-britanniques à Saint-Domingue), ont également pâti du conflit maritime. De même, le rôle dévolu traditionnellement aux ports français de l'Atlantique (tels Bordeaux, Nantes, Dunkerque...) a été fortement remis en cause par le conflit. Enfin, soulignons que les hostilités ne touchaient pas uniquement l'aire atlantique : dans les eaux méditerranéennes, les positions françaises n'étaient pas non plus très confortables. Et les affaires de l'entreprise Chauvet allaient en ressentir le contrecoup.

b) Gibraltar et l'Espagne : la guerre en Méditerranée.

Il ne faut pas perdre de vue que Marseille, malgré sa position géographique, était directement liée à l'Atlantique et aux Îles. Même si les ports occidentaux — Bordeaux notamment — servaient souvent d'interfaces entre les Antilles et le marché métropolitain, le port provençal recevait aussi en ligne directe une partie des marchandises.

Or, dans le cas marseillais, la guerre pose doublement problème. Non seulement le mouvement des navires subit les conséquences du conflit océanique, mais il souffre également des affrontements qui ont lieu en Méditerranée.

Pour reprendre à notre compte les propos de Paul Masson, « les Anglais trouvèrent un avantage inappréciable dans la possession de Gibraltar et de Minorque, leurs deux acquisitions de 1713. Gibraltar, station d'hivernage pour les flottes anglaises, favorisait leur offensive de printemps dans la Méditerranée et commandait le détroit »³⁵⁸. Cela causa des dommages considérables à l'entreprise.

Il fallait aussi compter, dans la région, avec la présence espagnole. De fait, les pourtours de la péninsule ibérique étaient eux aussi sous le contrôle vigilant de bateaux ennemis, et le commerce en était d'autant plus affecté. En 1793, dans une lettre envoyée à son ami Allégret³⁵⁹, Chauvet évoquait l'exemple de trois navires américains qui avaient été pris par les Espagnols, avec la cargaison à bord, dont une partie appartenait à l'entreprise, et devait être revendue sur le marché marseillais.

Au cours de la période, ces pertes vont s'accumuler assez rapidement. Dès la fin de l'année 1793, Chauvet déplorait, pour son propre compte, un total d'une trentaine

358 MASSON (Paul), *Histoire du commerce français dans le Levant au XVIII^e siècle*, Paris, 1911, p. 120.

359 Lettre du 12 mars 1793 à Allégret cadet (Voiron). LIX-62/08, fol. 59.

d'attaques³⁶⁰. À chaque fois, la cargaison avait été confisquée, et c'était autant de marchandises perdues pour le négociant.

La guerre de 1793 se présente comme un conflit maritime total. Sur le plan géographique, elle concerne non seulement l'Océan atlantique — enjeu stratégique de tout premier plan au XVIII^e siècle —, mais aussi le monde méditerranéen. C'est qu'au-delà des objectifs militaires, le conflit maritime englobe aussi des objectifs économiques et commerciaux. Ce n'est certes pas un aspect foncièrement original : en réalité, la rivalité entre la Grande-Bretagne et la France embrasse au moins tout le siècle des Lumières. Mais sans doute cumule-t-elle à l'époque révolutionnaire... Quoi qu'il en soit, la société Chauvet et C^{ie} est profondément atteinte par ce climat de tensions permanentes. Les affaires avaient été fort mauvaises, le réseau professionnel complètement bousculé. De plus, les moyens dont l'entreprise disposait étaient finalement peu nombreux, pour résoudre des problèmes pratiques extrêmement préoccupants...

c) Contourner l'obstacle ?

La guerre maritime renvoie très directement au problème des modalités de transport. Assez rapidement, des stratégies de contournement commencent à se diffuser, pour éviter les destructions occasionnées en mer par les puissances ennemies. Le problème est double. D'un côté, les liaisons entre l'Amérique et l'Europe deviennent extrêmement difficiles, surtout pour les navires battant pavillon français, de plus en plus vulnérables aux attaques adverses. De l'autre côté, même les liaisons entre les ports européens se complexifient, pour des raisons identiques. L'enjeu pour l'entreprise était de répondre à ces difficultés, de façon réaliste, c'est-à-dire en minimisant les pertes financières.

Afin de traverser l'Atlantique, deux solutions pouvaient être envisagées. La première était de se risquer sous pavillon français, ce qui s'avérait extrêmement périlleux, compte tenu de la supériorité maritime anglaise. La seconde solution était au contraire de faire charger la marchandise sur des bateaux étrangers, précisément pour éviter ce genre de contretemps. « Les navires français risquent d'être capturés par l'ennemi, et le gouvernement, sous la pression des colons, autorise alors la navigation neutre avec ses colonies, malgré la vive opposition des armateurs »³⁶¹. Mais les soucis desdits armateurs indifféraient la plupart des

360 Lettre du 7 novembre 1793 à Vanderbeeck et fils (Elberfeld).LIX-62/10, p. 146.

361 MARZAGALLI (Silvia), *op. cit.*, p. 66.

négociants... C'est donc sans état d'âme que Chauvet, à l'instar de nombreux autres entrepreneurs de la même époque, utilisa les services des neutres, afin de faire parvenir en France les marchandises provenant du Nouveau Monde.

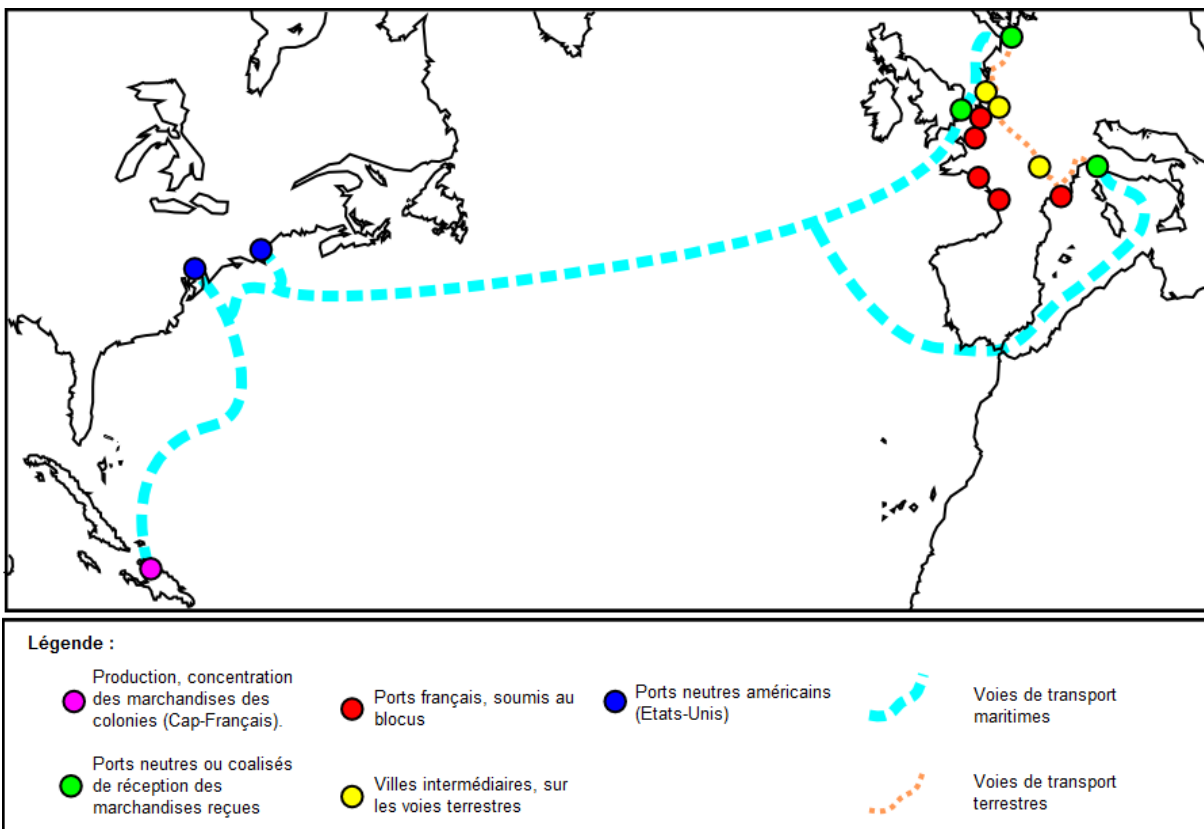


Fig. 27: Importations des denrées coloniales et stratégies de contournement de l'entreprise Chauvet en temps de guerre.

Cependant, la situation se compliqua davantage encore, à partir du moment où les navires neutres à destination de la France furent interceptés par les Britanniques. À la fin de l'été 1793, de nombreuses lettres attestent de l'état critique dans lequel se trouvaient les relations maritimes entre l'Europe et le Nouveau Monde. Selon Chauvet, « les Anglais [avaient] pavé la mer d'escortes »³⁶², et le négociant conseillait alors à ses partenaires d'utiliser des voies détournées, plus tortueuses mais également plus sûres. Il s'agissait de faire parvenir les denrées américaines en Nouvelle Angleterre, où Philippon (l'associé du Cap) s'était exilé. De là, les bateaux neutres pouvaient gagner sans trop d'encombre les ports de Hambourg (avec éventuellement une étape intermédiaire à Londres), ou passer par l'Italie et Livourne (fig. 27 p. 188). À chaque fois, Chauvet prenait soin de s'appuyer sur une maison en

³⁶² Lettre du 17 août 1793 au capitaine Thouvenier (Saint-Pierre). LIX-62/10, p. 142.

laquelle il avait toute confiance — James Cazenoves à Londres, Schutt à Hambourg³⁶³. Enfin, il fallait acheminer tant bien que mal les marchandises jusqu'en France, notamment par voies terrestres.

En effet, les liaisons avec les ports européens (ou entre les ports français eux-mêmes) souffraient tout autant du blocus. Dans le passé, les échanges entre les places portuaires étaient fréquents, notamment afin de convoier les toiles flamandes jusqu'à Bordeaux, où elles étaient ensuite réexpédiées vers les Amériques. Mais avec le conflit océanique, ce genre de parcours s'avérait fort dangereux. À cause des agressions étrangères, bien sûr, mais aussi par crainte des actes de piraterie³⁶⁴. Compte tenu des incertitudes qui minaient le commerce, Chauvet se tourna davantage vers les transports terrestres, moins incertains³⁶⁵ et qui permettaient de faire entrer la marchandise sur le territoire (*via* la Suisse ou le Nord).

Malgré tout, ces procédés exigeaient un haut degré d'organisation logistique, tout en multipliant les intermédiaires. Chauvet était épaulé, reconnaissons-le, par d'autres négociants de talent. Cependant, les limites de ce système commercial nouveau ne se firent pas attendre. La crise haïtienne perturbait à la racine le dispositif d'exportation. De plus, les relations entre les Antilles françaises et les États-Unis n'étaient pas des plus simples, comme le rapportent certaines missives³⁶⁶. En somme, la situation de l'entreprise Chauvet demeurait précaire, sans amélioration en vue.

3) La guerre : pertes et profits.

a) Profiter du conflit ?

Rupture violente, à la fois incertaine et intérieurement très organisée, la guerre n'est pas réductible à un processus purement destructeur. D'un point de vue commercial, en tout cas (et c'est bien ce qui intéressait Chauvet avant tout), le phénomène s'avère beaucoup plus contrasté et complexe.

La guerre promet son lot de destructions ; elle gêne le déroulement habituel des

363 Lettre du 17 août 1793 à Malespine (Saint-Pierre). LIX-62/10, p. 141. Voir aussi la lettre du 4 septembre 1793 à Parret (Saint-Pierre). LIX-62/10, p. 143.

364 Voir lettre du 30 avril 1792 à Morel (Dunkerque). LIX-62/09, p. 339.

365 « Pour les raisons énoncées ci-dessus, pourrez-vous nous l'acheminer par terre, sans crainte de saisie ? ». Lettre du 30 avril 1792 à Morel (Dunkerque). LIX-62/09, p. 339.

366 Lettre du 17 août 1793 au capitaine Thouvenier (Saint-Pierre). LIX-62/10, p. 142.

échanges, parfois jusqu'à en paralyser le cours³⁶⁷, c'est une chose entendue. Nous avons cependant pu constater que le conflit (et plus précisément, ici, le conflit maritime) relevait aussi d'une logique propre. Tout au long du XVIII^e siècle, les négociants avaient appris à composer avec les affrontements internationaux. Cela ne se limitait pas aux stratégies de contournement que nous venons de décrire. Ces réorientations ne sont qu'une partie du problème. Au-delà, les élites marchandes ont tenté non seulement de s'adapter aux changements du contexte international, mais encore d'en tirer le plus grand profit envisageable.

D'ailleurs, il serait faux de croire que la perspective d'un conflit prochain aurait exclusivement avivé la crainte des négociants. Si nous avons surtout insisté sur cet aspect, c'est parce qu'il nous a semblé se détacher avec netteté de la lecture des lettres : la plupart du temps, on craint que le conflit ne se produise au moment le moins opportun. Quant à la guerre avec l'Angleterre, c'était de toute manière une perspective particulièrement déplaisante pour le commerce colonial. En revanche, les réactions face à des conflits secondaires, de moindre importance pour les négociants, sont très différentes. Pendant l'hiver 1791-1792, Chauvet peut par exemple se réjouir du « parti vigoureux que vient de prendre l'Assemblée nationale, contre les princes allemands »³⁶⁸. Ce jugement exprimait peut-être le patriotisme de Jean-Jacques Chauvet...

À notre avis, ce n'est pas une explication suffisante. Dans la même lettre, Chauvet expliquait en outre qu'une guerre permettrait de rétablir la « confiance générale ». C'est là une première notion importante, pour comprendre la *positivité* d'un conflit militaire. Nous rejoignons ici le point de vue qu'Albert Soboul³⁶⁹ avait exprimé de façon plus synthétique. Autant la guerre maritime était redoutée par les milieux d'affaires dès les débuts de la Révolution (et *avant* la Révolution), autant un conflit continental laissait espérer aux négociants un dénouement relativement heureux. C'était épargner les relations avec les Îles, rendues déjà précaires par la révolution haïtienne, tout en rétablissant (avec un peu de chance...) « le crédit de l'assignat nécessaire à la bonne marche des entreprises » (Albert Soboul)³⁷⁰. Et Chauvet de conclure : « c'est la solution à tous nos maux ».

Ces propos sont suffisamment clairs par eux-mêmes. Ils s'adressaient de surcroît à un député qui comptait parmi l'aile modérée de l'Assemblée, siégeant à droite, et que Chauvet

367 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 486.

368 Lettre du 25 décembre 1791 à Amat (Paris). LIX-62/09, p. 221-222.

369 Cf. SOBOUL (Albert), *La Révolution française*, Paris, Gallimard, 1984, p. 234.

370 SOBOUL (Albert), *La Révolution française*, Paris, Gallimard, 1982, p. 234.

connaissait bien. Nous pouvons donc penser que le négociant s'exprimait alors avec franchise, sans chercher à faire valoir une ardeur patriotique supérieure... L'opinion qu'il exprime est bien la sienne, on aurait tort d'y rechercher hypocrisies ou arrière-pensées.

Dans un premier temps, la guerre, pour peu qu'elle fût maîtrisée et limitée à l'Europe, semblait donc offrir de multiples avantages au négociant. Nous savons qu'en réalité, le déroulement des hostilités s'est avéré beaucoup plus pénible que prévu, les succès français n'intervenant que sur le tard. Surtout, le climat belliqueux n'avait pas contribué à renforcer la confiance — ainsi, après une amélioration de courte durée, la dépréciation de l'assignat avait continué... Enfin, la guerre maritime semblait de plus en plus inévitable, ce qui n'était pas pour rassurer le milieu négociant — à raison, comme nous avons pu le constater.

L'attitude de Chauvet — ou pour être plus précis la conception qu'il avait de la guerre — change alors sensiblement. On passe d'une appréciation active et optimiste du conflit à une forme de résignation. Est-ce à dire, pour simplifier, que « la guerre destructrice du commerce » se substitue à « la guerre moteur du commerce »³⁷¹ ? Ce n'est pas si sûr. En réalité, si Chauvet se résout à un conflit qui, de toute évidence, ne le satisfait pas, ce n'est pas en abandonnant tout optimisme. Son attitude est au fond d'un extrême réalisme. Sachant qu'il ne pouvait rien changer au contexte international, le négociant s'adapte au mieux, une fois de plus. Ce qui change, c'est la façon dont il escompte tirer profit de la guerre. Il ne croît plus dans la perspective d'un conflit régulateur, stabilisateur. La guerre avec le Royaume Uni sera à l'inverse perturbatrice. L'option la plus valable, de son point de vue, était donc de s'appuyer sur les fluctuations qui découleraient forcément de la guerre, afin de générer du profit. Ce qui nous entraîne très directement à aborder à présent le rapport entre conflit et spéculation...

b) La guerre, source de spéculations.

Par nature, « la guerre incite violemment à la spéculation »³⁷², et ce en général, qu'elle se rapporte aux cours des marchandises proprement dites, ou bien qu'il s'agisse de spéculation monétaire. Chauvet et ses pairs en étaient parfaitement conscients. Avant même son déclenchement effectif, nous avons pu constater que l'attente d'un conflit, avec ses aspects fortement anxiogènes, entraînait déjà des oscillations importantes sur les marchés. Le déclenchement effectif des hostilités a généralement pour effet d'accélérer et d'accentuer le

371 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 477 et 521.

372 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 531.

processus. De sorte que dans les périodes de turbulence, le travail des commerçants réclamait la plus grande acuité possible, l'attention la plus soutenue qui soit.

Au cours des guerres maritimes du XVIII^e siècle, les négociants avaient généralement tiré partie de la surévaluation des denrées antillaises en Europe, et, en parallèle, de la baisse des prix dans les Îles ; ce double mouvement permettait d'obtenir des profits très avantageux, notamment en début de conflit, lorsque les taux d'assurance et le coût du fret demeuraient dans des limites raisonnables³⁷³.

Mais sous la Révolution, nous nous situons dans une optique dissemblable. La guerre maritime se double d'une guerre d'indépendance, dans la principale colonie française des Antilles. Et lorsque le conflit éclate avec l'Angleterre, en 1793, la situation haïtienne est déjà suffisamment dégradée pour empêcher une production normale de sucre, de café, et des autres denrées exportables. À cela s'ajoutent ensuite les offensives de la première coalition à Saint-Domingue, qui achèvent de déstabiliser le système productif dominicain. Même si tout le trafic avec les Antilles françaises n'était pas réduit à néant, il avait été de fait très perturbé.

Dans ces conditions, la spéculation sur les marchandises issues des colonies s'avérait bien plus ardue et surtout moins rentable que par le passé. Chauvet le pressentait lui-même, avec perspicacité³⁷⁴. Car si d'un côté la demande en produits antillais devenait plus forte en métropole, l'offre se réduisait dans les Îles, où les cours ne baissaient pas, au contraire. Au fur et à mesure que les Français perdaient pied à Saint-Domingue, les denrées coloniales devenaient de plus en plus difficiles à acquérir. Habituellement, on assistait sur les lieux de production à un phénomène d'accumulation : les marchandises, bloquées par les puissances ennemies, devenaient de plus en plus nombreuses sur place, leur exportation s'avérait donc très profitable, pour peu que l'on puisse profiter des brèches ouvertes dans le blocus. Or, à cause des événements susmentionnés, ce processus fut beaucoup moins marquant en 1793.

Pour Chauvet, le plus navrant était sans doute de constater sa propre impuissance. Que faire face à cette accumulation de mauvaises nouvelles, dont la plupart échappaient totalement à son contrôle ? Le négociant finit par estimer, sans se tromper, que la hausse des prix constituait une tendance durable, compte tenu de l'état dans lequel se trouvait Saint-Domingue. Les Petites Antilles ne pouvaient compenser les pertes haïtiennes. Dans ces conditions, la meilleure solution était encore d'acheter les produits — en dépit de leurs prix relativement élevés —, pour pouvoir les revendre ensuite avec un bénéfice appréciable. Pour

373 Voir BUTEL (Paul), *Les négociants bordelais...*, *op. cit.*, p. 107-109.

374 Voir notamment la lettre du 21 avril 1792 à Allégret cadet (Voiron). LIX-62/09, p. 332-333.

autant, il est clair que la plus-value obtenue était bien éloignée des premières espérances de Jean-Jacques Chauvet. Toutes ces conditions expliquent que la période 1792-1794 n'a pas été excessivement propice aux opérations spéculatives. Dans l'ensemble, les négociants ont moins gagné d'argent au début des guerres révolutionnaires qu'ils ne l'avaient fait lors des conflits précédents.

Venons-en maintenant à la seconde forme de spéculation, concernant cette fois-ci les moyens de paiement en général. Nous écartons pour l'heure le problème spécifique de l'assignat, sur lequel nous reviendrons plus longuement un peu plus loin³⁷⁵. Nous nous concentrerons plutôt sur la question des changes extérieurs. Le sentiment dominant est le caractère très chaotique de l'évolution des cours. « Les changes varient sans cesse du matin au soir »³⁷⁶. Ces oscillations rapides résultaient en partie seulement du conflit. Elles trouvaient aussi leur origine dans les problèmes économiques intérieurs que connaissait la République. En tout cas, elles ne simplifiaient pas la tâche des négociants ! Les relations entre Chauvet et Sainte-Guitte, ou entre Chauvet et Delessert, rendent bien compte des difficultés rencontrées, pour anticiper à temps les changements. Non seulement les temps nécessaires à la transmission du courrier posaient parfois quelques problèmes, mais en outre, les troubles à l'intérieur du pays (pendant l'été 1793 notamment) contribuèrent aussi à gêner ces opérations spéculatives.

De plus, lorsque la situation se « stabilisa », ce fut pour aboutir à une nette altération des changes sur l'étranger³⁷⁷. À la fin de la période révolutionnaire, ces problèmes gênaient considérablement la vente des articles métropolitains à l'extérieur — sans parler bien entendu des autres embûches déjà évoquées.

c) La guerre paralyse les affaires.

Les gains que l'entreprise retira du déclenchement des hostilités ne nous semblent en définitive pas très considérables, comparativement aux pertes et aux dégâts occasionnés par ailleurs. Certes, au cours des périodes les plus favorables, Chauvet a lui aussi tiré profit du conflit, pour effectuer quelques affaires relativement bonnes. Il a pu par exemple revendre à un prix plus élevé que d'ordinaire une partie des stocks de marchandises qui était entreposée à Marseille, au moment des troubles extérieurs. Mais dans l'ensemble, il n'a pas réussi à tirer le

375 Cf. *infra*, p. 96.

376 Lettre du 8 mars 1793 à Sainte-Guitte (Lyon). LIX-62/10, p. 37.

377 Lettre du 22 mai 1793 à Rey Félix et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/10, p. 120..

meilleur parti de la situation.

Avec la formation de la première coalition, les Français s'exposèrent à un embargo éprouvant, qui contraria bien évidemment les intérêts marchands. L'entrée des marchandises en France était fortement compromise, nous l'avons vu. Mais les stocks que les entreprises possédaient à l'étranger étaient eux aussi menacés de saisies. « Il est à craindre que les ennemis de la France confisquent toutes les propriétés que les Français pourroient avoir chez eux »³⁷⁸. Dès lors, Chauvet préféra interrompre l'acheminement des marchandises *via* l'Angleterre ou Hambourg. Cela constituait une fracture pure et simple, dans le système d'importations de l'entreprise.

La guerre n'a pas eu des répercussions très heureuses sur les finances de Jean-Jacques Chauvet. En dehors des problèmes commerciaux eux-mêmes, il ne faut pas oublier que le conflit entraînait aussi des exigences fiscales accrues. Or, comme nous l'avons déjà rappelé, la répartition de l'impôt avait été modifiée. En temps de crise, on eut tendance à multiplier les « emprunts » exceptionnels, destinés à renflouer les caisses de l'État. Et les négociants, ou les citoyens les plus riches, furent particulièrement sollicités par les autorités.

Autre conséquence du conflit, plus inattendue il est vrai : Jean-Jacques Chauvet fut mobilisé, en avril 1793, pour servir dans l'armée républicaine. Ce coup du sort était particulièrement défavorable à la société Chauvet et Cie, qui se trouvait déjà dans une position des plus délicates. Chauvet dut en effet se déplacer à Toulon, pour rejoindre son régiment³⁷⁹ et il ne put superviser normalement les activités de l'entreprise durant plusieurs jours.

Or, en l'absence de Chauvet, nous savons que la société ne pouvait fonctionner correctement très longtemps. C'est lui qui assumait une bonne partie du travail intérieur, et surtout qui représentait l'entreprise, en profitant de son prestige individuel ; grâce à ses connaissances personnelles et à ses compétences reconnues, il était capable de prendre en main l'ensemble des affaires en cours, contrairement aux personnes employées dans son comptoir, que nous connaissons mal, mais qui, semble-t-il, étaient moins expérimentées, ou moins habiles que lui. D'ailleurs, ce n'est pas un hasard si les diverses absences de Chauvet coïncident presque toujours avec des phases de déstabilisation apparente, pendant lesquelles les contacts avec les autres marchands semblent plus négligés³⁸⁰.

L'entreprise était donc très fortement « individualisée », dans ses modes de

378 Lettre du 15 septembre 1793 à Philippon Lauret et C^{ie} (Philadelphie). LIX-62/10, p. 243.

379 Lettres du 10, 11 et 13 avril 1793 à Jean-Jacques Chauvet (Toulon). LIX-62/10, p. 88-89.

380 Par exemple, lors de ses séjours annuels à Beaucaire, pour la foire, Chauvet continuait à prendre en charge sur place la gestion de la correspondance, sans chercher à déléguer cette tâche à ses employés.

fonctionnement pratique, et tout ce qui touchait la personne de Jean-Jacques Chauvet l'affaiblissait aussi. On comprend mieux alors quelles pouvaient être les craintes du négociant et de son entourage, lorsqu'il fut obligé de quitter Marseille : à terme, la situation semblait intenable. Une lettre, rédigée en son absence, le met clairement en exergue. « Notre sieur Chauvet aura beaucoup de peine d'obtenir un remplacement, qui nous est cependant indispensable pour ne pas fermer le comptoir : telle est notre cruelle position »³⁸¹... En fin de compte, le négociant revint à son domicile marseillais plus vite qu'il ne le craignait, en se faisant remplacer par un dénommé Pey, habitant d'Aix. Mais le contretemps, quoique passager, était advenu à un moment particulièrement inopportun. S'il ne devait pas avoir de conséquences durables, il gêna en revanche les activités de l'entreprise pendant quelques semaines.

En somme, le bilan de la guerre est clairement négatif. Les perturbations qui découlent de la rupture entre la France et l'Angleterre se multiplièrent, au niveau du réseau commercial, de l'entreprise, et même de Chauvet en personne. Les conséquences sont lourdes, et elles affectent donc tout l'édifice que Chauvet avait patiemment construit, lors de son séjour dans les Antilles, et dans les premières années de la Révolution. En termes généraux, la guerre maritime va pousser assez rapidement les négociants à abandonner le domaine de l'Atlantique et à se réfugier précipitamment sur l'espace métropolitain. Ce qui nous permet au passage de confirmer l'hypothèse que nous avons formulée dans le chapitre précédent : le retrait hors de l'espace antillais a bel et bien eu lieu au dernier moment, sans aucune préparation. Nul doute que la guerre contre les Britanniques, en gênant les relations entre l'Europe et l'Amérique, a précipité ce changement.

381 Lettre du 16 avril 1793 à Abel (Antonaves). LIX-62/10, p. 91.

« Il ne se tient presque plus rien en affaires commerciales, en France et principalement à Marseille ; cette place a causé des pertes énormes, sans compter celles qu'elle fera : c'est sa position désavantagée en tems de guerre pour son commerce [...]. On ne parle presque plus qu'affaires politiques ou de guerre, nous avons presque toute l'Europe contre nous, il faut espérer que cela ne sera pas de durée »³⁸². En quelques mois, Jean-Jacques Chauvet avait perdu toute illusion. La saisie des cargaisons, la prise des navires, l'embargo britannique asphyxiaient son commerce. En soi, pourtant, la guerre n'est pas essentiellement destructrice du négoce. Mais les circonstances dans lesquelles elle s'est déroulée, durant la période révolutionnaire, permettent d'expliquer un bilan finalement plus sombre que prévu.

Il faut bien comprendre, tout d'abord, qu'il existe une distinction fondamentale entre la guerre maritime, redoutée pour ses effets sur le négoce colonial, et une guerre continentale limitée, qui aurait pu éventuellement redonner un second souffle à l'économie française, en cas e victoire suffisamment rapide. Le problème, c'est que cette différenciation entre une « bonne » et une « mauvaise » guerre — que nous retrouvons implicitement dans le discours de Chauvet — était en grande partie fictive en 1792-1793. L'hypothèse ne résista pas, en tout cas, à l'épreuve des faits. Car le conflit continental, qui commence en 1792, va aboutir à terme à un conflit océanique, dont on connaît les conséquences néfastes sur le commerce extérieur.

Jean-Jacques Chauvet lui-même semble avoir commis plusieurs erreurs d'appréciation. On conviendra néanmoins qu'il est plus simple de recomposer l'enchaînement des événements *a posteriori* que d'en définir sur le vif la logique propre. Ce d'autant que le négociant scrutait en priorité les inflexions immédiates, les changements à court terme : il était à l'affût des rumeurs du moment, dans la mesure où le climat général devenait belliqueux, non des tendances de fond.

Malgré tout, on ne peut pas nier les qualités d'adaptation de Chauvet, confronté à une guerre difficile, sur laquelle il n'avait de toute manière pas prise. Grâce à ses contacts à l'étranger, le négociant a pu maintenir son entreprise et ses affaires, du moins jusqu'au début de l'été 1793. Cependant, la guerre contre l'Angleterre n'est pas la seule difficulté en

382 Lettre du 29 avril 1793 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/10, p. 100.

présence. Et c'est bien ce qui la différencie complètement des autres conflits antérieurs. Comme Chauvet put le constater assez rapidement, les procédés traditionnellement utilisés par les négociants, dès lors que la guerre menaçait la pérennité des affaires, étaient alors partiellement inefficaces.

Sans doute la guerre n'écrasa-t-elle pas immédiatement et totalement les transactions marchandes. Toutefois, elle participa indéniablement d'un affaiblissement des négociants. Les avantages habituels étant réduits, restaient les désagréments inhérents à tout conflit : les liaisons maritimes furent largement perturbées, les taux d'assurance augmentèrent considérablement, et le réseau commercial de l'entreprise connut, en conséquence, de puissants déséquilibres.

CHAPITRE VIII.

DÉPOLITISATION ET POLITISATION : « L'ORAGE RÉVOLUTIONNAIRE » (1793-1794).

Les négociants n'avaient pas vocation à devenir naturellement des hommes politiques ou des révolutionnaires. Le commerçant, à la tête d'une entreprise, déploie et développe certes des talents de *chef de file* ; cela ne suffit pas cependant, et son pouvoir économique ou commercial ne se transforme pas facilement en pouvoir politique ; « tout au contraire, le grand-livre et le calcul des prix de revient absorbent et isolent leurs servants » (Schumpeter).

Nous avons constaté, dans les chapitres précédents, que les révolutions, en France aussi bien qu'à Haïti, avaient été presque exclusivement appréhendées sous l'angle commercial, à la lumière des intérêts propres à Jean-Jacques Chauvet et à son entreprise. Certes, nous avons établi que Chauvet portait un regard assez favorable sur une partie du mouvement politique en cours, ainsi que sur le régime républicain. Dans son entourage, y compris au sein de sa famille, les engagements en faveur de la Révolution étaient assez nombreux. Les Perier en Isère, bien sûr, mais aussi une foule de notables provinciaux, qui profitèrent des changements politiques et administratifs pour acquérir davantage de responsabilités, ou conserver leurs anciennes prérogatives, sous des formes nouvelles.

En dépit de ce contexte, Jean-Jacques Chauvet lui-même se contenta de mener, vaillamment, ses affaires commerciales. Par-delà la simple manifestation d'un « tempérament personnel », c'était aussi (et surtout) un choix délibéré, une stratégie pratiquée en conscience, comme quelques lettres viennent l'attester. Nous devons admettre que cet apolitisme était relatif, car il faut également l'envisager dans son contexte, autrement dit en tenant compte de l'environnement familial, professionnel, social auquel appartenait le négociant. Malgré tout, il apparaît clairement que Chauvet, à titre individuel, refusa de mêler ses affaires commerciales aux affrontements politiques.

Or, et c'est précisément là que se cristallise un nouveau problème, l'apolitisme du négociant va se heurter peu à peu à une logique inverse, c'est-à-dire à des forces de politisation, de plus en plus puissantes. La suspicion qui, du point de vue des révolutionnaires, entoure l'exercice du commerce — et notamment du grand commerce — devient un élément incontournable, en dépit de toutes les précautions imaginables.

Cette contradiction marque la Révolution, y compris à son commencement, et se renforce à partir de 1793. Elle est palpable dans la correspondance des négociants, mais elle

transparaît aussi dans les textes normatifs ou les productions idéologiques de l'époque. Notre réflexion suivra particulièrement trois axes de lecture. Tout d'abord, nous nous pencherons sur les évolutions de la réglementation et sur les décisions gouvernementales en matière économique, pour essayer de comprendre leurs effets à court terme sur les échanges commerciaux. Nous nous intéresserons ensuite aux efforts de Jean-Jacques Chauvet pour se maintenir à l'écart de l'agitation politique — et nous verrons enfin pourquoi et en quoi ces tentatives furent finalement un échec cuisant.

1) Interventions politiques.

a) Crise et renouvellement du négoce.

À partir de 1793, les difficultés extérieures ont des effets ravageurs sur les affaires de Chauvet, c'est indéniable. Cependant, un certain nombre d'éléments tendent à montrer que les décisions intérieures n'ont pas forcément joué en faveur des négociants. La dégradation de la conjoncture économique — dans les conditions très particulières des années 1790 —, de même que l'internationalisation de la Révolution et la généralisation du conflit militaire, ont favorisé la mise en place de mesures qui contribuaient à redéfinir en profondeur la pratique du négoce. Ces décisions officielles ont concouru à renforcer la désorganisation intérieure, et elles ont abouti à une crise qui n'est plus seulement politique, mais qui s'est étendue au champ économique et aux entreprises. Les difficultés culminent dans les dernières années de la Révolution, sous la Terreur notamment.

Il faut tout de même préciser que la politique commerciale du gouvernement révolutionnaire n'est pas dénuée de nuances ; il serait caricatural de la réduire à une suite d'offensives contre les élites marchandes. Dans le même ordre d'idée, il convient également de rappeler que des clivages sensibles existent à l'intérieur de la mouvance révolutionnaire, y compris parmi les courants les plus radicaux, ou réputés tels.

En réalité, les principaux représentants politiques ont été rarement hostiles au négoce par principe. « Je suis contre les lois violentes sur le commerce », avait affirmé Saint-Just dans son discours sur les subsistances³⁸³. De fait, lorsque la Montagne fut plus certaine de son autorité sur le pays, elle fit quelques concessions aux milieux d'affaires. En juin 1793, par exemple, les modalités de l'emprunt d'un milliard furent discutées, et la taxe devait finalement épargner propriétés et capitaux, pour se concentrer seulement sur « les revenus fonciers, mobiliers, industriels »³⁸⁴. Il n'en demeure pas moins que le contexte national ne se prêta guère, en règle générale, aux gestes conciliateurs. Qui plus est, lorsque commence l'été 1793, le négoce extérieur et colonial était déjà mal en point, en partie pour des motifs extérieurs, en partie à cause de la politique respectée par le pouvoir central.

La réglementation s'était en effet considérablement durcie, depuis les premières interdictions sur les exportations de grains, en septembre 1788. Les restrictions furent

383 SAINT-JUST (Antoine-Louis de), *Œuvres complètes*, Gallimard, p. 485.

384 BOUCHARY (Jean), *op. cit.*, p. 73.

progressivement étendues : au final, elles touchèrent aussi, à l'époque du maximum, la quasi-totalité des produits coloniaux dont l'entreprise Chauvet faisait le commerce³⁸⁵. C'est d'ailleurs à partir de cette époque que Chauvet commença à s'inquiéter ouvertement, des effets potentiellement destructeurs des mesures révolutionnaires.

Le contrôle plus ou moins grand sur les échanges était lui-même révélateur de l'attitude très volontaire du milieu politique en la matière. Non seulement la crise du négoce, en 1793, est d'une gravité inouïe, mais il faut ajouter que les réponses apportées par les décideurs aux difficultés économiques ont, elles aussi, rompu avec les usages habituels.

b) Les assignats.

La circulation des assignats ne relève certes pas de la réglementation commerciale ; en revanche, le sujet est directement lié aux réformes politiques qui ont pesé sur le négoce et les négociants. La question des assignats n'a cessé de tourmenter entrepreneurs et décideurs au cours de la période révolutionnaire. L'angle sous lequel doit être abordé le problème diffère notablement, en l'occurrence, d'une histoire des mouvements économiques ; nous chercherons moins à dresser le bilan global du phénomène qu'à en saisir les répercussions à petite échelle.

Dès la fin de l'année 1789, la Caisse d'escompte avait émis des premières obligations d'État. Puis s'était progressivement imposée l'idée de convertir ces billets en un véritable papier-monnaie national, dans la perspective explicite de raviver le commerce et de pallier la pénurie de numéraire³⁸⁶. À partir de ce moment-là (c'est-à-dire d'avril 1790), le problème concernait très directement les milieux d'affaires.

La diffusion des assignats et la tentative de lancer une monnaie fiduciaire constituaient de façon irréfutable un procédé novateur, malgré quelques expériences précédentes — et peu concluantes. Comment cette nouvelle fut-elle reçue par Jean-Jacques Chauvet ? Étrangement, celui-ci ne semble pas s'être fortement inquiété d'éventuelles conséquences sur ses affaires, contrairement à nombre de ses confrères marseillais³⁸⁷. Pour être exact, lorsque la décision est prise par les autorités, elle ne provoque absolument aucun remous dans la correspondance de l'entreprise. Il faut attendre la fin de l'été 1790 pour que le négociant commence à s'intéresser

385 HARRIS (Seymour E.), *The Assignats*, Cambridge, Harvard University Press, Cambridge, 1930, p. 245-255.

386 Cf. AFTALION (Florin), *L'économie de la Révolution française*, Paris, Hachette, 1987, p. 101-109.

387 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 834-835.

(visiblement en tout cas) aux assignats.

En revanche, par la suite, la dégradation de la situation s'accéléra en seulement quelques mois. La mauvaise monnaie chassait la bonne³⁸⁸, et dès le 8 octobre 1790, Chauvet déplorait d'une part la baisse de la valeur des assignats, d'autre part la raréfaction du numéraire. Ce n'était pourtant qu'un début ! Le négociant confessait ainsi à la société Terme et Gazay qu'il était confronté à de lourdes difficultés financières, à cause de la dépréciation des cours.

Il nous est impossible de vous passer les deux sous d'argent que vous nous demandez, nous n'avons pas deux louis en caisse ; les capitalistes et les soy-disant aristocrates, ou pour mieux dire les égoïstes, enferment le numéraire pour faire tomber les assignats et ensuite les acheter à grosse perte. Voilà le fait.³⁸⁹

Une exagération de la part de Chauvet n'est pas à exclure — n'était-ce pas un procédé diplomatique, pour refuser de prêter de l'argent à des débiteurs indécis ? On peut toutefois en douter, parce que Terme et Gazay étaient des partenaires connus, et qu'ils n'avaient jusqu'alors causé aucune difficulté à la maison Chauvet et C^{ie}. Même si Chauvet se montrait sans doute alarmiste (après tout, l'entreprise se maintint encore un an, en dépit de ses problèmes), ses remarques correspondaient selon toute vraisemblance à des ennuis qui n'étaient pas du tout imaginaires. Et cependant, la crise n'avait pas encore atteint son apogée.

Car dans un premier temps, la baisse est imposante, mais elle reste cependant progressive. En octobre 1791, les assignats sont encore échangés pour un peu plus de 80% de leur valeur initiale. C'était déjà considérable, certes : toutefois, à la fin de l'année, les résultats furent bien plus inquiétants. En un peu plus de deux mois, le papier perdit environ 20% de sa valeur. Il ne représentait au mois de mars 1792 qu'un peu moins de 60% de sa valeur originelle... Après une courte période de revalorisation (mars-décembre 1792), les cours subirent une nouvelle chute prolongée, encore plus grave que la précédente. En 1793, l'assignat avait perdu près de 80% de sa valeur primitive !

Envisagée du point de vue des sociétés de commerce ou des individus les plus aisés, la dépréciation de l'assignat a plusieurs effets, qui ne sont pas unanimement négatifs. La monnaie est mauvaise, le constat est partagé par les milieux d'affaires. La meilleure solution est donc de s'en défaire, le plus rapidement et le plus avantageusement possible.

388 MORINI-COMBY (Jean), *Les assignats : Révolution et inflation*, Paris, Nouvelle librairie nationale, 1925, p. 54-55.

389 Lettre du 8 octobre 1790 à André Terme et Gazay (Nîmes). LIX-62/08, fol. 185.

C'est précisément pour cette raison que les plus riches (et les plus avisés) réinvestirent massivement des assignats dans des domaines fonciers, en profitant notamment de la mise en vente de biens nationaux. Cependant, les quelques tentatives de Jean-Jacques Chauvet dans cette voie ne furent pas couronnées de succès. Au cours de l'hiver 1791-1792, sur les conseils de son frère, le négociant essaya d'acheter un château non loin de Ribiers, à la marquise de Créqui — une future émigrée. Mais l'affaire échoua quelques mois après avoir commencé³⁹⁰.

À l'inverse, il semble bien que l'inflation ait concouru à des pertes financières importantes. « Nous perdrons aux environs de 45% de nos capitaux par la différence de la perte que les assignats éprouvent aujourd'hui », précisait Chauvet au cours de l'été 1792³⁹¹. Cela signifiait, de toute évidence, que Chauvet avait en main une quantité conséquente d'assignats, dont il avait toutes les peines du monde à se départir. Il est vrai que la méfiance, déjà forte au début des premières émissions, était montée en flèche. Plusieurs lettres envoyées aux financiers lyonnais et parisiens prouvent la répugnance avec laquelle on acceptait — le plus souvent en dernier recours — les paiements en assignats.

À un niveau plus général, il faut tout de même souligner que le papier-monnaie n'a pas toujours entravé les échanges extérieurs eux-mêmes. À l'échelle d'une entreprise, les effets ont pu être redoutables, surtout en cas de mauvaise de gestion. En terme de tendances globales, ce n'est pas toujours le cas. On peut même estimer que la dépréciation des assignats a favorisé partiellement les exportations françaises³⁹². Il est d'ailleurs significatif de constater que si l'entreprise Chauvet connaît des difficultés financières, elle n'est pas exposée, jusqu'en 1793 du moins, à une déstabilisation complète de ses relations commerciales. Cependant, les gains dans ce domaine ne furent pas non plus gigantesques, freinés par la cherté des matériaux et l'augmentation du coût de la main d'œuvre, qui entraînèrent à terme une augmentation du prix des produits européens³⁹³.

Le papier-monnaie n'a donc pas permis un véritable enrichissement de Chauvet, en dépit des possibilités de spéculation qu'offrait la dépréciation. Cependant, même si la dévalorisation des assignats a plutôt pénalisé l'entreprise, elle n'est vraisemblablement pas au cœur de la déstructuration de 1793. Allons plus loin : nous pouvons considérer que l'inflation a joué un rôle important mais néanmoins secondaire dans ces difficultés, surtout si on compare ses effets aux conséquences qu'eurent les lois du maximum des prix sur les affaires,

390 Lettre du 26 février 1792 à Pierre Chauvet (Ribiers). LIX-62/09, p. 298.

391 Lettre du 10 août 1792 à Morel (Lyon). LIX-62/09, p. 404.

392 HARRIS (Seymour E.), *op. cit.*, p. 245.

393 Lettre du 22 mai 1793 à Rey Félix et C^{ie} (Cap-Français). LIX-62/10, p.

à partir de 1793...

c) Négoce et économie dirigée.

Lorsque Jean-Jacques Chauvet portera, en 1796, un jugement rétrospectif sur les années 1793-1795, il considérera que deux causes ont présidé, pour l'essentiel, à ses difficultés professionnelles. D'une part, la révolution haïtienne. D'autre part — et c'est ici le sujet qui nous intéresse plus particulièrement —, le problème du maximum, qui revêtait à ses yeux une importance primordiale³⁹⁴. Soyons clairs : il s'agit en l'espèce du maximum des prix, appliqué aux marchandises et aux denrées — non du maximum des salaires, qui n'a pas d'incidence décisive sur son commerce³⁹⁵. Il faut reconnaître d'emblée que cette mesure (plus encore que la mise en place des assignats) tranchait avec les représentations classiques de l'économie. Elle heurtait de front la logique même du commerce, en substituant aux mécanismes du marché une ébauche (encore incertaine et partiellement assumée) d'économie dirigée.

La mise en place du maximum a été progressive. Rappelons que le 4 mai 1793, un premier maximum, portant sur les grains, avait été instauré au niveau départemental, puis unifié à l'échelle de tout le pays à partir du 11 septembre. Cela épargnait encore les affaires de la société Chauvet et C^{ie} et aucune lettre ne relève l'événement. En revanche, le 29 septembre, ce fut au tour de la loi du maximum général d'être adoptée.

À cette époque, l'entreprise Chauvet n'était déjà pas en très bonne santé. Les mesures prises entendaient rétablir la situation économique générale et elles n'étaient pas dirigées expressément contre les milieux d'affaires. Ce n'était certainement pas non plus la réalisation fidèle et littérale des « vœux populaires »³⁹⁶, mais plutôt un compromis, élaboré dans une situation où le gouvernement révolutionnaire devait s'imposer, face à des tendances politiques contradictoires. Malgré tout, on ne peut pas sous-estimer les effets ravageurs de cette réforme sur les affaires de Chauvet et de ses partenaires.

. Il faut ajouter que l'interventionnisme de l'État révolutionnaire ne se limitait pas, en effet, à fixer le prix des produits intérieurs : il englobait également la question des échanges extérieurs. Ceux-ci souffraient déjà du blocus imposé par les flottes ennemies, ainsi que de la

394 Cf. document p. 119.

395 Comme nous l'avons noté, les salaires n'eurent pas tendance à baisser sensiblement à la fin de la Révolution : selon Chauvet, ils étaient encore trop élevés (pour pouvoir faire baisser les prix).

396 AFTALION (Florin), *op. cit.*, p. 200.

perte de débouchés importants dans les colonies américaines. Or, les restrictions sur les exportations s'accumulèrent. La loi du maximum impliquait également un contrôle des autorités sur les marchandises, qui ne devaient être exportées qu'au tarifs fixés par le gouvernement³⁹⁷. Par ailleurs, l'importation de produits étrangers avait été fortement limitée par l'interdiction d'introduire en France des produits d'origines britanniques (sauf pour les biens de première nécessité).

Nous devons constater que ces obstacles légaux semblent avoir eu beaucoup plus de poids sur les affaires de l'entreprise que les réglementations plus anciennes, dont Chauvet se souciait relativement peu. Malgré les contraintes qui pénalisaient la bonne marche des affaires, il faut aussi préciser que le négociant marseillais ne semble pas avoir tenté de faire circuler ou d'écouler frauduleusement les articles en sa possession. En 1794, il protestait d'ailleurs de son honnêteté — et de son civisme. « Nous n'avons jamais entendu vendre au-dessus du maximum : notre justice et notre patriotisme si seroit bien opposé »³⁹⁸. N'était-ce que zèle idéologique ? Peut-être. Il n'en reste pas moins vrai que Chauvet s'est globalement plié aux exigences officielles — les pertes engrangées, la dégradation des échanges commerciaux en furent les stigmates les plus visibles et les plus immédiats.

2) Apolitisme, opportunisme.

a) À l'écart des passions politiques.

« Il y a beaucoup de divisions dans cette ville ; les esprits sont ardents et il y a à craindre en cas d'événement, mais comme je ne fais ni ne dis, que je ne m'occupe que de mes affaires commerciales, cela me rassure et je suis tranquille autant que je puis l'être ». Chauvet résumait en ces termes ses positions « politiques », dans une des lettres qu'il adressa à son oncle, Pierre Chauvet, en février 1792³⁹⁹. Mais sans doute serait-il plus judicieux et exact d'évoquer un non-positionnement, tant l'attitude du commerçant semblait en retrait, alors même que les tensions devenaient de plus en plus vives à Marseille, et un peu partout en France.

397 HARRIS (Seymour E.), *op. cit.*, p. 242.

398 Lettre du 21 prairial, an II (8 juin 1794) à Delon frères (Lunel). LIX-62/10, p. 162.

399 Lettre du 26 février 1792 à Pierre Chauvet (Ribiers). LIX-62/09, p. 298.

« Rester dans son coin et ne pas se mêler de politique ? » (Schumpeter). Il semble bien que Chauvet se tint farouchement à cette ligne et que les tensions croissantes ne firent que le conforter dans ce choix. Cela n'est pas pour nous étonner outre mesure. Comme nous l'avons montré, Chauvet n'a jamais été un « militant », au sens où il aurait pu soutenir activement telle ou telle tendance idéologique. Il ne l'a pas fait après 1789. Il ne s'est pas non plus penché sur la question de l'esclavage et de son abolition. Quoi de plus naturel, donc, que son retrait politique persistant ? Il n'en demeure pas moins qu'une telle attitude se heurte à au moins trois contradictions principales, qui soulèvent de multiples questions.

Il y a tout d'abord une opposition, sans doute la plus aisément concevable, entre la « neutralité » proclamée de Chauvet et l'ébullition politique du moment. On songe notamment à la lutte entre la Gironde et la Montagne, à la révolte fédéraliste de 1793, à la mise en place du gouvernement révolutionnaire et à la Terreur. Était-il seulement possible de garder ses distances en traversant autant d'événements conflictuels ?

Ce d'autant — et ce sera le second point de notre développement — que Chauvet n'est pas non plus tout à fait étranger au monde politique. Nous avons pu vérifier que lui-même et son entourage avaient nourri des sympathies révolutionnaires, tantôt affirmées, tantôt moins explicites. Par la suite, ces liens, même épisodiques, ne se démentent pas. Quelle était donc la nature du rapport entre négoce et politique ?

Enfin, nous aborderons également cette dernière interrogation sous un angle particulier, et somme toute assez peu exploré : l'introduction de motifs politiques dans les écritures marchandes. Que penser, par exemple, de l'assimilation par le négociant, sous des formes plus ou moins achevées, de tout un argumentaire idéologique, typiquement révolutionnaire ? Est-ce une simple preuve d'opportunisme ? Ou bien le phénomène révèle-t-il des tendances plus profondes ? Ce sont les problèmes que nous tâcherons de résoudre.

Mais avant tout, revenons aux premiers temps de la Révolution... La logique apolitique dont fit preuve Jean-Jacques Chauvet est précoce, comme le démontre la lettre à son oncle, précédemment évoquée et citée. Pendant les premières années de la Révolution, telles que nous les avons définies, le négociant fut forcément confronté à des luttes politiques variées, qui se manifestent dès son retour en France. Cependant, Chauvet n'a été tout au plus qu'un spectateur de passage — assistant de loin aux émeutes de Lyon, du Dauphiné ou d'ailleurs. En cette qualité, il est plus capable que quiconque de s'abstraire des tensions immédiates qui régnaient ici ou là. Le nomadisme du marchand (en 1789) autorisait sans

doute un plus grand détachement — ce d'autant que sa famille semble ne pas avoir été affectée par les troubles.

En revanche, lorsque Chauvet se fixe à Marseille, la situation n'est plus du tout la même. Le négociant y acquiert demeure, comptoir et magasins. Il fréquente les autres négociants à la Loge, où il se rend avec assiduité. Bref, il participe à la vie quotidienne des élites marchandes locales. Il doit aussi faire face aux tensions qui secouent la ville, même s'il se montre peu bavard sur ce sujet. Il faut reconnaître que jusqu'en 1793, aucun trouble significatif ne touche Jean-Jacques Chauvet — et le constat vaut aussi pour le milieu négociant marseillais dans sa totalité, semble-t-il⁴⁰⁰.

b) L'insurrection fédéraliste.

Le mouvement fédéraliste va en revanche propulser Marseille à l'avant-scène des luttes politiques intérieures. Les troubles lyonnais avaient eu en effet des « répercussions immédiates » à l'intérieur du port⁴⁰¹. Ajoutons que la révolte fédéraliste touchait le réseau commercial de Chauvet bien au-delà de la région marseillaise. Dans le Midi, plusieurs villes importantes furent agitées par les troubles politiques. En dehors de Marseille et Lyon, Nîmes et Bordeaux furent également concernées — quatre places avec lesquelles la société Chauvet et C^{ie} entretenait des relations fréquentes.

À Marseille, c'est au début du mois de juin qu'eurent lieu les premiers signes tangibles de révolte. Précisons tout de suite que Chauvet s'en désintéressa complètement : aucune des lettres envoyées dans la première quinzaine de juin ne fait mention des événements. À cette époque, le négociant était surtout préoccupé par l'état calamiteux du commerce colonial et par ses problèmes bancaires⁴⁰².

Les problèmes strictement professionnels suffisaient-ils à éclipser la question de l'insurrection ? C'est une première explication plausible, mais non suffisante. Nous pouvons penser qu'en réalité, la révolte fédéraliste n'a pas laissé Chauvet de marbre, et qu'elle a sans doute inquiété quelque peu le négociant. En même temps, il ne faut pas non plus en surestimer les effets sur le commerce. Les troubles ne faisaient finalement qu'ajouter à la confusion ambiante. Ils ne paralysaient par pour autant tout mouvement : Chauvet fut ainsi libre de

400 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 116-117.

401 VIALLA (Séverin), *Marseille révolutionnaire : l'armée-nation (1789-1793)*, Paris, R. Chapelot, 1910, p. 378.

402 Cf. lettre du 5 juin 1793 à Lauret (Orthez). LIX-62/10, p. 134.

quitter le port marseillais au début du moins d'août pour entreprendre un voyage à Bordeaux, qu'il atteignit le 17.

Chauvet n'avait donc pas assisté à la chute de Marseille. Une fois parvenu à Bordeaux, il s'en désintéressa même complètement — sept lettres seulement furent ensuite adressées à la place marseillaise (jusqu'en 1794), et toutes éludent le sujet, aussi surprenant que ce soit. Il ne prêta pas davantage attention aux événements bordelais, quoiqu'il restât dans la ville jusqu'au mois de novembre (donc bien après la reddition du port, face aux armées républicaines). Ce désintérêt est apparent. On peut penser qu'il tenait surtout d'une prudence élémentaire.

Pas de doute possible : c'est avant tout la politique comme « passion » qui inquiète Chauvet. L'idéologie l'effraie-t-elle ? Peut-être : mais ce sont surtout les affrontements qu'il exècre. Et c'est justement ce rejet de la violence sociale qui fonde l'apolitisme marchand. Il est vrai qu'on y trouve aussi des motivations purement professionnelles — les troubles *intérieurs* ont eu tendance à déstabiliser l'économie française, au détriment des intérêts particuliers de Chauvet.

Au vu du contexte de l'époque, il faut souligner que, pour le négociant, ce choix n'a rien d'évident ou de simple. Il repose *a contrario* sur un certain nombre de contradictions. Tout d'abord, entre la Révolution d'un côté, la Contre-Révolution de l'autre, la marge de manœuvre est de plus en plus étroite — la dialectique révolutionnaire ne tolère guère la demi-mesure. Autre aspect du problème : il existe une opposition visible entre la volonté du négociant de se faire oublier en se retranchant hors de la vie politique, et son statut privilégié, qui le propulse *ipso facto* à l'avant-plan de la société, où qu'il se trouve.

c) Dans le sillage des décideurs.

À quelques rares exceptions près, Chauvet ne livrait donc pas ses propres opinions idéologiques et s'abstenait de prendre position ; tel était le sens premier de son comportement apolitique. En revanche, l'apolitisme ne signifie pas l'ignorance des responsables eux-mêmes, des politiciens ou des administrateurs. Bref, des agents de l'État. La proximité entre négociants et décideurs n'était en effet pas du tout fictive, quand bien même elle varie sur un plan qualitatif, en fonction de l'importance des négociants.

Évitons d'entrée toute confusion. Les accointances entre les élites marchandes et les élites politiques ont souvent été dénoncées avec véhémence par les contemporains. La notion

même de *négociantisme*, qui s'épanouit pendant la période révolutionnaire, rend bien compte du phénomène : il s'agit de traquer toute connivences suspecte entre les milieux d'affaires et des représentants politiques corrompus. Ce thème a été utilisé maintes fois, à des fins polémiques ou accusatoires — bref, il participait pleinement d'une rhétorique très politique, qui allait finir par se généraliser et se banaliser jusqu'au milieu des années 1790.

En réalité, les liens entre des négociants et des politiciens ou des administrateurs s'inscrivaient dans des traditions plus anciennes. Et pour en saisir et en préciser la signification, il est indispensable d'abandonner le champ de la polémique, pour s'intéresser (au moins dans un premier temps) aux raisons qui permettent de comprendre les rapprochements entre les domaines politiques et commerciaux, lesquelles tiennent plutôt aux habitudes sociales et au fonctionnement structurel du capitalisme marchand qu'à l'intention bien définie d'une poignée de commerçants moins honnêtes que les autres.

Nous avons montré comment le réseau commercial de l'entreprise intégrait un réseau spécifique, composé en grande partie de notables dauphinois, pour qui la politique révolutionnaire avait aussi constitué (consciemment ou pas) un moyen d'élévation ou de conservation sociale. Ces hommes que Chauvet connaissait déjà ont donc acquis des responsabilités, au sein du nouveau système institutionnel. Une partie — importante — de ces relations est purement commerciale. Il n'était pas question alors de politique, mais seulement d'échanges, comme avec d'autres partenaires. Ainsi l'entreprise Chauvet fournissait-elle aux élus des municipalités de Serres et d'Antonaves certains produits de première nécessité, sans se mêler par ailleurs des affaires publiques, en dehors de la question des subsistances.

Toutefois, quelques individus, généralement plus élevés dans la hiérarchie politique — mais pas toujours⁴⁰³ — tenaient des rôles différents, qui les distinguaient sensiblement des autres membres du réseau commercial de l'entreprise. Chauvet envoya par exemple une lettre instructive au député des Hautes-Alpes, Claude-Simon Amat, le 9 décembre 1791... « Toutes les fois qu'il y aura quelque variation que l'Assemblée décrètera quelque article concernant les finances et autres objets importants, faites-moi l'amitié de m'en faire part de suite pour ma règle ». Et, un peu plus loin, dans la même lettre : « si vous aviez à l'Assemblée quelque nouvelle importante, soit de l'étranger, soit de nos Isles, vous m'obligeriez sensiblement de m'en faire part et de m'en donner tout le détail possible »⁴⁰⁴.

403 Chauvet écrivait certes au député des Hautes-Alpes, mais aussi à la municipalité de Ribiers, par exemple.

404 Lettre du 9 décembre 1791 à Amat (Paris). LIX-62/09, p. 201.

Ces extraits ont le mérite de montrer que Chauvet, malgré les silences de la correspondance, restait très attentif aux évolutions de la politique commerciale. Ils mettent aussi en lumière un aspect inédit du rapport à la politique. En l'occurrence, il ne s'agit ni d'échanger des marchandises, ni de réaliser des transactions bancaires — mais bien d'acquérir un informateur digne de confiance, capable de fournir au plus vite (et parfois en avance sur les rumeurs ordinaires) de précieux renseignements à l'entreprise. En somme, nous revenons à la question de la circulation de l'information dans les milieux d'affaires (et à ses imperfections).

La requête de Chauvet fut-elle acceptée ? Visiblement oui, puisque plusieurs lettres furent échangées entre le négociant et le député. Dans ces missives, les affaires et les intérêts individuels prennent très nettement le pas sur les considérations générales (qui ne sont pas totalement absentes, puisqu'il est aussi question de la politique commerciale de la France en général). En réalité, l'homme politique se présente fondamentalement comme un soutien de poids. Chauvet le contacte pour pouvoir acquérir plus facilement le domaine de la marquise de Créqui (près de Ribiers)⁴⁰⁵, ou pour se tenir au courant des derniers débats à l'Assemblée...

Cet exemple demeure isolé ; de plus, la relation entre Chauvet et Amat ne dure guère. Cela montre malgré tout que les soupçons pesant sur les élites marchandes (et sur une partie des élites politiques) ne reposaient pas forcément sur de pures mystifications. Des liens existaient bel et bien, mais qui doivent moins être envisagés d'un point de vue politique (contrairement à ce que croyaient un certain nombre de révolutionnaires) que sous l'angle des intérêts « économiques » privés.

Il est clair qu'un entrepreneur avait tout intérêt à disposer d'appuis dans les sphères du pouvoir. Mais dans ce domaine, les dynasties marchandes étaient en général les plus avantagées. D'ailleurs, certains de leurs membres assumèrent de hautes responsabilités, en particulier dans la première partie de la Révolution. On bute à nouveau ici sur les limites caractéristiques de la société Chauvet et C^{ie}. Quoique disposant d'un statut enviable, elle n'était pas intégrée aux grandes familles de négociants. Chauvet était issu d'un milieu social inférieur. Cela a sans doute limité *de facto* ses intrusions dans le domaine politique ; ce d'autant que Claude-Simon Amat avait quitté Paris précipitamment, au cours de l'été 1791, en laissant de côté ses fonctions officielles⁴⁰⁶.

405 Lettre du 25 décembre 1791 à Amat (Paris). LIX-62/09, p. 221.

406 Cf. *Dictionnaire biographique des députés*, Paris, P. Dehême, 1993, p. 51.

d) La politisation du langage.

La traque du négociantisme témoigne d'une volonté d'extraire le commerce de sa gangue *apolitique*, pour l'exposer au contraire à une critique *politique*. C'était toucher aux fondements mêmes du commerce.

Du point de vue révolutionnaire, l'image de la désagrégation nationale faisait figure de hantise idéologique majeure. C'est en ce sens que l'on opposait l'égoïsme au patriotisme, la recherche du profit individuel au sens de l'intérêt général⁴⁰⁷. Pour reprendre Saint-Just, « toutes les volontés isolées n'en obligent aucune »⁴⁰⁸ : il devient donc nécessaire de débusquer et de détruire les manifestations du « calcul égoïste » — symptômes d'incivisme. Au-delà, on assiste donc à une remise en cause profonde de la conception traditionnelle des sphères privée et publique (séparées).

Dans ce processus critique, le langage tient un rôle très considérable. Il ne résume pas à lui seul l'activité révolutionnaire, qui repose aussi très largement sur des mesures économiques concrètes, déjà mentionnées. Mais il n'en reste pas moins le vecteur d'un renouvellement des usages et des mentalités. Or, cette langue nouvelle pénètre toutes les strates de la société ; on en retrouve partout les illustrations, y compris là où son utilisation était inattendue et même contradictoire.

C'est ainsi que l'on constate — à plusieurs reprises — l'introduction du langage révolutionnaire à l'intérieur de la correspondance marchande. Reconnaissons d'emblée que ces exemples ne concernent qu'un petit nombre de lettres. Malgré tout, nous pensons que ces passages doivent retenir notre attention, parce qu'ils sont exceptionnels. En effet, c'est précisément parce que la correspondance commerciale se donne comme essentiellement *apolitique* que sa politisation graduelle est significative. Un seuil qualitatif (sinon quantitatif) est alors franchi.

Il convient de distinguer deux niveaux de changement. Les premières modifications, les moins importantes à vrai dire, sont dictées aux négociants par les autorités. Par exemple, les rythmes temporels changent, et avec eux une partie du vocabulaire courant (noms de mois, de jours...). Le nouveau calendrier fut officiellement adopté en octobre 1793. Dans les

407 Cf. MARTIN (Jean-Clément), *Contre-Révolution, Révolution et Nation en France (1789-1799)*, Paris, Le Seuil, 1998, p. 203-205.

408 SAINT-JUST (Antoine-Louis de), *op. cit.*, p. 486.

registres de l'entreprise, la première mention du nouveau style date de la fin du mois de décembre de la même année (très exactement le 29 décembre, autrement dit le 9 nivôse de l'an II). Des tournures langagières inédites font également leur apparition : la généralisation du terme de *citoyen*, ou bien l'extension de l'usage du tutoiement...

Mais tout cela n'a qu'un intérêt limité et ne permet pas d'identifier, fondamentalement, de mutation radicale. Il en va différemment des allusions proprement politiques qui émaillent la correspondance, et qui semblent plus spontanées.

Or, ces changements interviennent bien avant 1793, c'est-à-dire plusieurs années avant que la lutte contre le négociantisme ne soit mise à l'honneur. Dès 1790, Chauvet ne manque pas de faire valoir sa fidélité à la cause révolutionnaire. Il note ainsi :

La France est dans une position cruelle ; l'Assemblée nationale travaille constamment à la constitution. Une fois l'ouvrage achevé, notre patrie jouira au moins du droit de l'homme, *de la liberté*. Le clergé et la noblesse, comme ceux dont leur intérêt y perd, font mouvoir tous les ressorts pour occasionner une contre-révolution. Il faut observer qu'ils ne parviendront pas à leur but et que tout ira bien pour l'intérêt général.⁴⁰⁹

Chauvet se place incontestablement dans le prolongement de 1789. Humaniste et libéral, il laisse de côté toute revendications strictement égalitaires. Pourtant, il récupère des thèmes qui l'éloignent considérablement de ses positions spontanées, et qui se rattachent à une idéologie plus radicale. Deux éléments du passage précédent sont particulièrement saisissants.

Tout d'abord, Chauvet réactive dans sa lettre la notion d'*intérêt général*, et se l'approprie. D'autre part, le négociant y oppose un archétype de la Contre-Révolution — à savoir le noble et le prêtre. Quelques mois plus tard, les attaques du négociant s'étendront aux « capitalistes » et aux « égoïstes », coupables de thésaurisation, assimilés à ce titre aux « aristocrates ».

La sincérité de Chauvet pose bien entendu problème, dans la mesure où celui-ci, en dépit d'indignations ponctuelles, a toujours montré une grande retenue politique. De surcroît, les lettres postérieures (de la période 1796-1802) tendent à démentir ces propos⁴¹⁰, en apportant en contrepoint une dévalorisation acerbe de « l'orage révolutionnaire »⁴¹¹.

Peut-on alors opposer légitimement une première période d'hypocrisie à une libération

409 Lettre du 30 mai 1790 à Dumazel (Saint-Louis). LIX-62/08, fol. 146.

410 Concernant le problème de la place de l'idéologie dans les lettres post-révolutionnaires, cf. *infra*, p. 264

411 Lettre du 12 frimaire V (2 décembre 1796) à Sainte-Guitte (Veynes). LIX-62/11, fol. 7.

de la parole du négociant, une fois la Terreur achevée ? Cette thèse ne convainc pas tout à fait. Certes, lorsque Chauvet tutoie ses correspondants, ou bien quand il fait mine de considérer le maximum comme une décision juste, il ment très certainement et fait preuve de zèle idéologique. Mais nous nous situons alors en 1794, ou bien dans les derniers mois de 1793.

Or, les premiers propos « révolutionnaires » sont, comme nous venons de la constater, beaucoup plus précoces. À ce moment là, le négociant ressentait déjà les pressions qui émanaient d'une société profondément divisée. Ce climat de tension a sans doute influencé sa perception et ses réactions. Malgré tout, nous pensons qu'il exprime alors, dans le fond, une opinion qui est la sienne, à cette époque. Autrement dit, son langage ne fait que traduire, dans un ton qui est celui de son temps, des idéaux républicains.

Sincère dans son patriotisme, fidèle au nouveau régime, mais en même temps très détaché vis-à-vis des rouages de la politique, Jean-Jacques Chauvet adopte d'autant plus volontiers un langage idéologisé qu'il n'en perçoit sans doute pas les conséquences ultimes.

Le discours révolutionnaire, porté par les évolutions concrètes de la situation intérieure de la France, possède la faculté de définir le mouvement révolutionnaire d'une manière exclusive. Or, en 1790, cela n'est encore pas du tout évident. Reprenant ce discours, des individus aux points de vue très dissemblables se mêlent.

Pour Chauvet, l'unité de la nation, la pacification interne sont des principes fondamentaux — non seulement pour des raisons idéologiques, mais aussi par rationalité professionnelle. Il s'agit en somme de recréer les conditions d'une séparation apaisée entre l'exercice politique et les pratiques privées, professionnelles, marchandes, de manière à pouvoir continuer les affaires au calme. Cette vision n'est pas sans rappeler celle des représentants politiques dans leur écrasante majorité, qui n'auront cessé de prôner l'unité de la nation.

La difficulté tient à ce que d'autres groupes sociaux aspirent pour leur part à mener la révolution plus loin. Ces groupes tiennent un discours assez semblable à ce que formulait Chauvet — mais dans une optique strictement dissemblable. Inconsciemment, les propos de Chauvet alimente un état d'esprit qui va avoir des effets beaucoup plus larges que prévus, et va se retourner *contre* les négociants eux-mêmes. En reprenant la parole révolutionnaire, ceux-ci ne pouvaient s'exonérer des critiques qui commençaient à les assaillir. En réalité, ils ne faisaient qu'en justifier le contenu, dans la mesure où ils en reprenaient les ressorts argumentatifs.

3) Le négoce comme manifestation contre-révolutionnaire : essai de politisation.

a) Contre les « accapareurs » : une guerre sociale ?

L'opposition entre l'égoïsme contre-révolutionnaire et l'attachement à l'intérêt général structure des pans entiers de l'argumentation révolutionnaire. À partir de 1793, les tensions intérieures et extérieures aidant, la haine grandit vis-à-vis de la haute bourgeoisie (dont les négociants font partie). C'est à cette même époque que le négociantisme va être assimilé à la Contre-Révolution⁴¹², et que le commerce va subir les critiques les plus sévères. Prenons l'exemple du texte envoyé en 1794 (quelques temps avant Thermidor) à Saint-Just par Jullien fils, depuis Bordeaux :

Là où il y avait beaucoup de gros commerçants, il y avait beaucoup de fripons, et la liberté n'y pouvait guère établir son empire dont la vertu est la base ; là où il y avait beaucoup de riches, le pauvre était pressuré par eux, et l'égalité ne pouvait de longtemps être connue ; là où n'était que la soif de l'or, on ne pouvait guère affermir dans les cœurs l'amour de la patrie. Le moi humain absorbait tout, et les différens intérêts privés absorbaient l'intérêt public.⁴¹³

Dans le cas marseillais, les commerçants n'avaient pas non plus bonne réputation. Pour reprendre l'expression du capitaine Nicolas Clastrier, « tout le monde sait qu'à Marseille, les amis les plus chauds de la Révolution n'ont pas été les négociants »⁴¹⁴. En soi, ce genre de jugement individuel n'a certainement pas valeur de preuve. Mais de façon plus rigoureuse, il vient illustrer les travaux consacrés à la justice révolutionnaire marseillaise ou à la période de la Terreur, et qui mettent en avant la proportion importante de négociants qui eurent affaire aux tribunaux révolutionnaires locaux. Les archives judiciaires le montrent bien — ce n'est d'ailleurs pas un hasard si quelques documents furent spécialement consacrés à la question négociante et aux émigrés issus du grand commerce local⁴¹⁵.

412 MARTIN (Jean-Clément), *Contre-Révolution, Révolution et Nation en France (1789-1799)*, Paris, Le Seuil, 1998, p. 198.

413 Extrait d'une lettre de Jullien fils à Saint-Just, datée du 25 prairial II (12 juin 1794) et citée par BUCHEZ (Philippe-Joseph-Benjamin), ROUX-LAVERGNE (Pierre-Célestin), *Histoire parlementaire de la Révolution française*, Paris, Paulin, 1834-1838, t. 32, p. 421-422.

414 Cité par SCOTT (William), *Terror and repression in revolutionary Marseilles*, Macmillan, Londres, 1973, p. 303. Plus généralement, on se reportera aux p. 304-310 de cet ouvrage, consacrées aux « crimes économiques ».

415 Il s'agit des registres relatifs à la liquidation des maisons de commerce dont les chefs étaient des émigrés — et où le nom de Chauvet figurait en bonne place. A. D. B. d. R., 1 Q 556-557.

Particularité marseillaise ? Sans vouloir exagérer l'ampleur de la répression, nous devons reconnaître tout de même que la suspicion vis-à-vis des négociants fut grande, dans les principales places commerciales du pays. Les condamnés qui appartenaient aux élites commerciales furent ainsi relativement nombreux (surtout par comparaison aux strates sociales moins fortunées). Le même constat s'impose par exemple à Bordeaux, où l'on dénonça « l'aristocratie mercantile »⁴¹⁶, mais aussi à Lyon, à Nantes, à Paris.

S'agissait-il d'une véritable guerre sociale ? L'étude de la société Chauvet ne permet pas de proposer une réponse valable à la question. Nous nous bornerons à remarquer que les avis des historiens sont partagés. L'histoire politique, et singulièrement l'histoire de la pensée et du discours politiques, a eu tendance à insister sur la vindicte révolutionnaire, vis-à-vis des milieux d'affaires⁴¹⁷. Les travaux concernant les négociants eux-mêmes ou l'histoire économique sont plus nuancés : ils évitent en général de surévaluer la portée de la répression.

Tout dépend bien sûr ce que l'on entend par « guerre sociale ». Que les entreprises aient souffert des mesures révolutionnaires, nous ne saurions le nier. Et spécialement des réformes des années 1793-1794, nous l'avons montré. Individuellement, bon nombre de commerçants ont aussi été menacés par la justice révolutionnaire.

Quelques nuances s'imposent toutefois. Si l'on considère la société Chauvet et les négociants avec lesquels elle commerçait, il apparaît tout de même que la répression a moins porté sur les hommes que sur les entreprises. Et dans ce dernier cas, les dégâts ne sont pas forcément irréparables. Du reste, la maison Chauvet en est un excellent exemple : presque anéantie en 1794, elle renaît de ses cendres en 1796...

Plus généralement, nous devons aussi rappeler que le réseau de l'entreprise, quoique sérieusement bousculé, ne fut pas anéanti pour autant, très loin s'en faut. Si on compare les 200 premières lettres rédigées à partir de 1796, on constate que seulement un quart des partenaires étaient nouveaux venus. D'autre part, 57% des lettres rédigées entre 1789 et 1794 avait été envoyée à des correspondants dont on retrouve la trace après 1796. Même si de profonds changements ont eu lieu, il n'a jamais été fait table rase des acquis de la période révolutionnaire et « pré-révolutionnaire ».

À l'échelle de la maison Chauvet et Cie, on ne peut donc que s'accorder avec le constat dressé par François Hincker en 1989 : il n'y a pas eu d'« hécatombe » parmi les

416 *Bordeaux au XVIII^e siècle*, François-Georges Pariste, Paris, Fédération historique du Sud-Ouest, 1968, p. 422.

417 MARTIN (Jean-Clément), *Contre-Révolution, Révolution et Nation en France (1789-1799)*, Paris, Le Seuil, 1998.

entrepreneurs — en tout cas parmi les principaux partenaires de la société. Autour de Chauvet, les exécutions sont rarissimes : le libraire Jean-Marie Bruyset, à Lyon, est le seul cas précisément identifié. La plupart des autres partenaires traversèrent indemnes la Révolution, même si quelques-uns endurent des peines de détention — à l'image de Jean-Baptiste Dugas, de Saint-Chamond. Certes, le sort de nombreux partenaires nous est mal connu, notamment en ce qui concerne les personnes avec lesquelles les liens étaient faibles, et qui ne sont que brièvement évoquées dans les lettres, sans plus de précisions. Mais les correspondants les plus illustres ou les plus réguliers, en tout cas, ne périrent pas.

En ce sens, on ne peut pas vraiment parler d'une épuration sociale réelle, y compris à la fin de la période, lorsque la Révolution gagne en intensité. Selon F. Hincker, il n'y pas eu de « terreur dirigée contre un groupe au motif de son appartenance de classe, réelle ou assignée. Certes, la suspicion à l'égard de l'agiotage et de l'accaparement peut en être considérée comme une esquisse. Mais il en alla de cette suspicion comme du mouvement déchristianisateur : elle fut un trait de mentalité populaire et le passage à l'acte le fait de minorités activistes ; l'une et l'autre furent freinées et parfois combattues par les Montagnards, dont une minorité pouvait, il est vrai, les comprendre, et dont la grande majorité était fondamentalement éloignée »⁴¹⁸.

Au final, les hommes semblent avoir été moins durement touchés que les entreprises. — c'est en tout cas la conclusion qui s'impose, à propos du réseau commercial de Chauvet. Après la rupture de 1794, de nombreuses maisons ressortent en effet ruinées de la crise, tandis que bon nombre de négociants se sont retirés des affaires : Philippon et Lauret, Sainte-Guitte, Rey Félix et Genezy, pour n'évoquer que des partenaires particulièrement importants. Cependant, la Révolution française est loin d'être seule en cause. Beaucoup de ces sociétés ont d'abord été victimes de la révolution haïtienne, puis de la guerre. L'exacerbation des tensions révolutionnaires en France a parfois servi de catalyseur à un déclin déjà prononcé. Ce fut notamment le cas pour les sociétés implantées en métropole — pour les entreprises antillaises, en revanche, les effets sont plus négligeables, ou plus indirects.

b) L'étai se resserre (1793-1794).

Chauvet prit la décision de quitter Marseille au cours du mois d'août 1793.

418 HINCKER (François), *op. cit.*, 1989, p. 94.

L'insurrection fédéraliste n'était pas encore terminée, mais la chute de la place marseillaise n'était qu'une question de semaines. Chauvet s'éclipsa à partir du 4 août. Il n'atteignit Bordeaux que treize jours après son départ, le 17 du même mois. On ne connaît pas dans le détail les causes de ce voyage. En théorie, il s'agissait d'aller visiter le port girondin pour affaires. Mais n'oublions pas que le contexte méridional — de Toulon à la Guyenne — était extrêmement perturbé.

Plusieurs détails sont particulièrement troublants, et ils nous forcent à remettre en question les explications que Chauvet donnait, à propos de son voyage. Le négociant avait pris soin d'apporter avec lui, à Bordeaux, les grands registres de correspondance, d'un maniement peu facile, et qui étaient généralement laissés à Marseille, en cas de déplacements⁴¹⁹. De plus, une fois parvenu à Bordeaux, les lettres adressées à Marseille se raréfièrent (on n'en compte plus que sept, jusqu'en 1794, soit un peu moins de 6% de l'ensemble de la correspondance). Ces éléments montrent que les relations avec le port provençal s'étaient fortement (et rapidement) distendues.

Les incertitudes de l'époque empêchaient — et de plusieurs manières — la libre pratique du négoce ou de la banque. Chauvet s'en rendait parfaitement compte. Il finit par laisser en suspens les importations de denrées coloniales et c'est à dessein qu'il commanda à ses associés américains, Philippon Lauret et C^{ie}, désormais installés à Philadelphie, de retenir dans le Nouveau Monde les capitaux appartenant à la société et à son propre compte, sans tenter de les diriger vers la métropole⁴²⁰. Cette externalisation des capitaux constituait un moyen relativement sûr d'éviter les difficultés subies en France.

Il démontrait tout autant les graves soucis du négociant, qui dut, faute de mieux, se tourner vers un commerce presque purement intérieur, centré sur les régions méridionales.

Son retour en Dauphiné, à la fin de l'année 1793 (9 nivôse, an II) n'annonçait pas des jours meilleurs, mais plutôt une situation passablement mauvaise. Pourquoi Chauvet retournait-il dans la vallée du Buëch, à l'écart des grands pôles commerciaux et financiers ?

Parallèlement, l'inquiétude gagnait aussi une partie de l'entourage du négociant. À Grenoble, Claude Perier gardait désormais le silence, ce qui lui permit de ne pas se compromettre, aux yeux des modérés comme des révolutionnaires les plus ardents. En Bochaîne, en revanche, les tensions idéologiques avaient déjà produit quelques effets

419 Pendant les séjours à la foire de Bordeaux, Chauvet n'avait jamais emporté ces registres. Et dans la période suivante (1795-1802), les registres n'accompagnaient pas non plus le négociant, y compris lorsque ses voyages durèrent plusieurs mois.

420 Lettre du 7 novembre 1790 à Philippon Lauret et C^{ie} (Philadelphie). LIX-62/10, p. 146.

notables. Le député des Hautes-Alpes, Amat, avait dû se réfugier à Ribiers dès 1793 ; affaibli, il avait été emporté en 1794 par une maladie de poitrine⁴²¹. Quant à l'oncle de Chauvet, Pierre, il allait être emprisonné pendant quelques semaines, en tant que prêtre réfractaire — affaibli et âgé, il mourut quelques mois après sa libération...

c) De l'exil à la fuite (1794-1795).

Pendant les derniers mois de 1794, notre perception des événements se brouille considérablement. L'activité habituelle de l'entreprise, d'abord bouleversée, finit par prendre fin. De sorte que les renseignements sur la fin de cette année si difficile pour le négociant nous font grandement défaut.

Nous savons pourtant que cette époque occupe une place importante dans le devenir de la société. Cela nous conduit également à envisager plus directement que jamais la question de la répression de la haute bourgeoisie marchande, thème fortement présent dans le discours révolutionnaire lui-même, mais assez peu étudié par les historiens en tant que tel.

Avant tout, quelques courts rappels événementiels sont nécessaires. Chauvet retourna dans le Dauphiné à partir du mois de nivôse, en l'an II (à la fin de l'année 1793), d'abord à Grenoble le 9 nivôse (29 décembre)⁴²² puis dans le pays du Buëch, à Ribiers⁴²³, à partir du 14 ventôse (4 mars 1794). Il y séjourna longtemps, en effectuant une rapide excursion à la Faurie, le 27 floréal (16 mai 1794). Plus qu'une retraite paisible et temporaire, ce déplacement ressemble à une fuite prolongée. Chauvet s'éternisa dans la région, au moins jusqu'au 22 prairial (10 juin) après quoi nous perdons sa trace. Un séjour aussi long suscite légitimement des questions. Qui plus est, les motivations du négociant sont loin d'être éclaircies par la correspondance.

De toute évidence, les autorités marseillaises éprouvèrent les mêmes interrogations. L'absence du négociant éveilla les soupçons ; comme dans de nombreux cas, elle fut assimilée à une fuite, et Chauvet dénoncé puis condamné comme émigré⁴²⁴. Sur ce sujet, les sources dont nous disposons sont peu nombreuses et très arides : le nom de Chauvet figure parmi la liste des négociants émigrés dont les biens avaient été saisis en 1794.

421 Cf. *Dictionnaire biographique des députés*, Paris, P. Dehême, 1993, p. 51.

422 Lettre du 9 nivôse II (24 décembre 1793) à Lauret (Orthez). LIX-62/10, p. 147.

423 Lettre du 4 mars 1794 à Charles Defagues (Nîmes). LIX-62/10, p. 149.

424 A. D. B. d. R.. I Q 556 — Liquidation des maisons de commerce dont les chefs sont émigrés (an II-an III), p. 47.

Malencontreusement, le dossier de Chauvet s'illustre surtout par sa brièveté : un simple procès-verbal avait été dressé le 17 brumaire an III (7 novembre 1794), et les scellés apposés au domicile de Chauvet, rue de la Darce. Les autres informations nécessaires avaient été laissées en suspens, ou purement et simplement occultées, par négligence. Ces mesures intervenaient presque cinq mois après que Chauvet eut écrit et recopié la dernière lettre du registre épistolaire.

D'autre part, une requête adressée par Chauvet aux administrateurs de l'Isère en l'an V (1796)⁴²⁵ démontre que le marchand avait été mis hors de cause assez rapidement, grâce à « un décret du 26 nivôse de l'an III, portant radiation définitive de [son] nom de la liste des émigrés de Marseille ».

Chauvet s'était-il réfugié dès 1794 dans le pays du Buëch, ou en tout cas dans le Dauphiné ? C'est bien probable, mais nous en sommes réduits ici à un discours très hypothétique. Après son retour aux affaires (1796), le négociant fit toujours preuve de la plus grande discrétion sur cette période, évoquant seulement une « fuite » salutaire, qui lui avait permis de sauver sa tête⁴²⁶... Il est certain qu'il vécut en tout cas une période de clandestinité, ou de semi-clandestinité⁴²⁷, pendant plusieurs mois, avant de pouvoir être rétabli dans ses droits, à la faveur de la réaction thermidorienne. Pour les sociétés Chauvet, on peut donc retenir que le processus révolutionnaire « s'achève » vers 1795. Les guillemets sont de rigueur, car, en pratique, les effets des révolutions sont durables. Disons que c'est en tout cas la dynamique révolutionnaire qui se brise alors, et qui n'aura plus d'effets directs sur l'entreprise.

Le sort individuel de Chauvet, en dépit de particularités importantes qu'il n'est pas question de mésestimer, pose aussi la question de l'utilisation des institutions judiciaires comme moyen de répression sociale (avec les limites que nous avons préalablement fixées). Autrement dit, dans quelle mesure la justice révolutionnaire a-t-elle servi de fer de lance à une déstructuration des entreprises ?

Comme nous l'avons noté, un nombre négligeable d'individus ont été réellement supprimés pendant la Révolution. Ce qui, nous l'avons également signalé, ne signifie pas que la bourgeoisie ait été épargnée par la répression. Les prisonniers, et surtout les émigrés, échappèrent à la peine capitale. Certains purent ensuite reprendre une vie normale, et ne sont

425 Voir le document en annexe, p. 118.

426 Voir le document en annexe p. 120.

427 Sans doute bénéficiait-il du soutien de ses proches, éventuellement des habitants locaux — c'est ce qui peut expliquer que Chauvet n'ait pas été jeté en prison à l'époque.

donc généralement pas inclus au nombre des « victimes » de la Révolution.

Notons que le concept même de *bourgeoisie* est d'un maniement délicat, dans la mesure où il risque d'être compris ou utilisé de façon anachronique. Dans la mesure où le mot englobe à la fois des producteurs (manufacturiers), des financiers ou encore des entrepreneurs plus ou moins polyvalents, on pourrait y substituer le terme plus large de pré-bourgeoisie (qui nous permet de bien marquer la distinction entre le pré-capitalisme de l'époque moderne et le capitalisme contemporain⁴²⁸).

En tout cas, ces contradictions internes à la pré-bourgeoisie compliquent l'analyse historique, comme le faisait très justement remarquer Donald Greer dans son ouvrage consacré à l'émigration pendant la période révolutionnaire⁴²⁹. Selon les travaux de ce dernier, on peut estimer que ce qu'il appelle la « classe moyenne supérieure » (*upper middle class*) comptait pour environ 11% du total des émigrés, au plan national. Au niveau des Bouches-du-Rhône, la proportion atteindrait 40%. Le concept même de « classe moyenne supérieure » n'est certes pas sans poser lui-même des problèmes définitionnels. Affirmons-le d'emblée : les résultats présentés excèdent alors, et de loin, le seul groupe des négociants. Ils ne permettent que de fournir un ordre de grandeur, certes appréciable, mais nécessairement imparfait.

En s'appuyant sur des travaux qui leur sont plus précisément consacrés, dans l'ensemble, les élites marchandes ont été touchées par la répression et par le phénomène de l'émigration, notamment à Marseille⁴³⁰. Pour autant, l'ont-elles été plus que les autres ? L'étude des activités de Chauvet ne permet évidemment pas d'apporter une réponse à cette question. À l'échelle du réseau commercial en question, il est également difficile de procéder à une analyse exhaustive. La justice révolutionnaire a certes contribué à faire rentrer dans le rang les marchands les plus récalcitrants, ou bien les a contraint à s'exiler. Mais dans quelle proportion ? La répression ne concerne vraisemblablement qu'une forte minorité, qui ont été plus ou moins menacés.

Au fond, l'effet le plus destructeur du processus révolutionnaire — du point de vue des négociants — réside moins dans les institutions judiciaires, qui veillent au respect de la loi,

428 Cf. GILLE (Bertrand), *Naissance de la grande entreprise capitaliste (1815-1948)*, Paris, SEVPEN, 1959, p. 162. Ce passage de B. Gille est notamment cité par Taylor « Types of Capitalisme in Eighteenth-Century France », dans *The English Historical Review*, Oxford, Oxford University Press, 1964, vol. 79, n° 312, p. 478. D'autres précisions historiographiques sont mentionnées dans cet article, à ce propos.

429 Voir GREER (Donald), *Incidence of the Emigration*, Cambridge, Harvard University Press, 1951, p. 66.

430 Voir SCOTT (William), *Terror and repression in revolutionary Marseilles*, Londres, Macmillan, 1973, p. 305.

que dans les mesures concrètes qui ont limité les libertés marchandes. La justice n'a été qu'un moyen — qui intervient souvent après coup, lorsque le mal est déjà fait. L'exemple de Chauvet est, sur ce plan, emblématique : le négociant fut effectivement condamné plusieurs semaines après son retrait en Bochaîne et l'arrêt de ses activités.

L'impact de la Révolution sur les affaires des négociants est donc très important. On assiste à une transformation des conditions d'exercice du commerce, qui s'accélère à partir de 1793. Ce mouvement, qui touche directement les entreprises de négoce, reflète des dissensions politiques multiples. L'hostilité vis-à-vis des négociants, du grand commerce ou de la spéculation grandit dans le mouvement sans-culotte. Une partie du personnel politique, sous la Terreur, va reprendre ce genre de critique, rejetant bien souvent les riches, les élites économiques, dans le camp de la Contre-Révolution.

Dans les années 1793-1794, les milieux d'affaires subissent à la fois des pertes matérielles et une dévalorisation idéologique. C'est à ce moment que s'exprime pleinement les contradictions qui, jusque là, n'avaient eu que des effets limités. Le négoce, en général, avait eu tendance à ne pas trop se mêler de politique. Certains commerçants, nombreux dans l'entourage de Chauvet, avaient néanmoins jugé avec sympathie une révolution, perçue comme essentiellement libérale.

Retrait politique d'un côté, adhésion idéologique de l'autre : ce type d'attitude résume assez bien les orientations de Chauvet. Cela permet aussi d'expliquer l'écart existant entre son discours et la réalité pratique du mouvement révolutionnaire. En adoptant les usages d'un citoyen vertueux, vers le début des années 1790, Jean-Jacques Chauvet était sans doute sincère. Mais il n'avait pas saisi la complexité intérieure de la Révolution et ses possibles effets. La radicalisation du mouvement conduit à une situation bien éloignée des espoirs du négociant.

TROISIÈME PARTIE :
UNE RECONSTRUCTION INACHEVÉE
(1795-1805).

CHAPITRE IX.

REBÂTIR (1795-1796).

La période révolutionnaire avait finalement réduit à néant l'activité de l'entreprise Chauvet. Elle n'avait néanmoins pas tout à fait détruit ses réseaux, ni épuisé tous ses capitaux. Jean-Jacques Chauvet avait été personnellement épargné, malgré son exil forcé de 1794. De plus, pendant la deuxième moitié de 1794, la situation s'apaisa pour les négociants. Dans le sillage de Thermidor, on mit fin à un certain nombre de mesures économiques, commercialement contraignantes⁴³¹. Dans cette société post-révolutionnaire⁴³², c'en était également fini de la dévalorisation idéologique du négociant. Les thèmes du discours révolutionnaire furent généralement abandonnés, du moins par les agents de l'État et le pouvoir politique en place⁴³³. Pour autant, les milieux d'affaires restaient confrontés à de graves problèmes. Leur relatif retour en grâce⁴³⁴ n'empêchait pas la perte *de facto* du contrôle sur les Antilles françaises. Et à l'extérieur, la guerre continuait, lourde de conséquences sur le système d'importations et d'exportations.

L'entreprise Chauvet a été particulièrement affectée : pertes financières, déstructurations des liens avec le Nouveau Monde, qui ont perturbé son réseau commercial. Le négociant, retiré en Bochaîne, pouvait principalement compter sur les capitaux qu'il avait sauvé du naufrage, ses anciennes relations et le cercle de ses proches afin de relancer ses affaires.

Les deux premières années de la période post-révolutionnaire, de 1795 à 1796, sont donc placées sous le signe d'une reconstruction progressive. Dans cette mise à l'épreuve, les atouts et les faiblesses de l'entreprise se révèlent ou se confirment nettement : difficultés à s'adapter à des phénomènes historiques nouveaux, rôle déterminant de Jean-Jacques Chauvet, relative faiblesse des moyens financiers et matériels. De notre point de vue, l'intérêt de ces

431 Cf. SOBOUL (Albert), *La révolution française... op. cit.* ou, par exemple, AFTALION (Florin), *op. cit.*

432 Certes, la présence de la Révolution continue à planer sur les dernières années de la décennie 1790 — et bien au-delà sans doute. Mais le *processus révolutionnaire* proprement dit est bel et bien achevé. C'est en ce sens que nous désignerons cette période comme post-révolutionnaire.

433 La critique du négociantisme perdure, mais l'influence concrète des sans-culottes, qui soutenaient largement ces points de l'idéologie révolutionnaire, s'était quant à elle considérablement amoindrie.

434 Au juste, il n'y a de « retour en grâce » que dans la mesure où l'influence du mouvement sans-culotte sur les responsables politiques décroît. Ces derniers n'ont jamais été extrêmement hostiles, par principe, aux milieux d'affaires. Néanmoins, la crainte de l'égoïsme marchand, d'un manque de civisme, etc., perdure, y compris *après* Thermidor.

premières années post-révolutionnaires est donc de permettre une évaluation du dynamisme de la société, de ses capacités (et stratégies) de résistance.

Dans cette perspective, nous nous intéresserons aux deux grandes étapes de cette reconstitution entrepreneuriale : le séjour dans les Hautes-Alpes (1795-1796) et les débuts du retour à Marseille (1796-1797). Cela nous permettra aussi de poser la question cruciale des ressources de la société Chauvet, et en particulier sur le plan de ses finances.

1) Le refuge dauphinois (1795-1796).

a) Une reconstruction silencieuse.

La dernière lettre connue de l'entreprise était datée du 22 prairial, an II (10 juin 1794)⁴³⁵. Le registre s'interrompt ensuite brusquement. C'est seulement le 14 brumaire, an V (4 décembre 1796) que la correspondance de la société Chauvet et Cie reprend⁴³⁶. La même interruption apparaît au niveau des archives comptables. Celles-ci ont été perdues, pour la plupart, en ce qui concerne l'époque révolutionnaire : reste un journal de compte, qui embrasse les années 1788-1798⁴³⁷. Au milieu de ce journal, on retrouve certes quelques éléments concernant la période de l'an II à l'an V : mais ils ont été rajoutés *a posteriori*⁴³⁸. L'ordre chronologique, qui prévaut d'ordinaire, n'est en effet plus du tout respecté — des opérations datées de l'an II, de l'an III et de l'an IV se mêlent. De plus, il est explicitement mentionné que la mise par écrit de cette partie de la comptabilité a été réalisée seulement en l'an IV, le 26 vendémiaire (18 octobre 1795), à Ribiers⁴³⁹.

Cela nous permet en tout cas d'insister sur le fait que ce long silence archivistique ne résulte certainement pas de la perte ou de la destruction des registres produits à ce moment-là. Quelques lettres ont sans doute été échangées pendant l'exil dauphinois de Chauvet, mais en nombre très limité — il est significatif que la correspondance de 1796 (ou du début de 1797) ne fasse presque aucune allusion à des missives antérieures. Par ailleurs, trois années de comptabilité se résument alors à seulement six pages ! L'absence de documents trouve donc son origine dans l'histoire propre à la société, non dans des causes extérieures et postérieures. Dès lors, quelles sont plus précisément les causes qui permettent d'expliquer de telles lacunes ?

De toute évidence, le manque de source lui-même complique considérablement nos recherches, afin de mieux comprendre la période 1795-1796. Nous devons, par nécessité, nous tourner soit vers des documents extérieurs à l'entreprise, soit vers des archives ultérieures, traitant *a posteriori* du parcours de Chauvet à cette époque.

Or, les documents extérieurs en question sont eux-mêmes peu nombreux. De surcroît,

435 Lettre du 22 prairial II (10 juin 1794) à Teckelembourg et C^{ie} (Sète). LIX-62/10, p. 162.

436 Lettre du 14 brumaire V (4 décembre 1796) à Clerjou frères et C^{ie} (Lyon). LIX-62/11, fol. 1.

437 Il s'agit du registre LIX-62/04 (journal de caisse).

438 LIX-62/04, p. 331-335.

439 LIX-62/04, fol. 331.

il s'agit presque exclusivement d'archives fiscales, n'offrant qu'un intérêt limité⁴⁴⁰. En réalité, c'est donc la correspondance de 1796-1802 et certains passages de la comptabilité qui nous permettront de tirer les conclusions les plus éclairantes, concernant cette période de reconstruction — et de difficultés.

Il est en tout cas un élément à propos duquel toutes les archives consultées s'accordent. La localisation de Chauvet pendant l'été, l'automne et le début de l'hiver 1794 reste incertaine⁴⁴¹. Il en va de même jusqu'à la fin de l'année 1795. Mais les rôles destinés à préparer l'emprunt forcé à 600 millions⁴⁴² nous permettent de savoir, de source sûre, que Jean-Jacques Chauvet se trouvait toujours à Ribiers en décembre 1795. On ne sait en revanche s'il était demeuré dans le bourg pendant tout ce temps, ou bien si son séjour avait connu des interruptions. Un second document fiscal démontre très clairement que le négociant habitait encore là en juin 1796 : son nom figure en effet dans les dossiers indiquant les sommes assignées (dans chaque commune) par l'administration centrale des Hautes-Alpes, en vue de lever de nouveaux impôts⁴⁴³.

Chauvet a peut-être voyagé entre les Hautes-Alpes et l'Isère, à cette période : mais ce n'est pas certain. La région fut en tout cas, pour lui, une retraite nécessaire, au milieu d'une mer orageuse. Bien inséré dans les réseaux de notabilité locaux, il pouvait dans un premier temps, espérer échapper aux poursuites

Pourquoi, alors, ce long silence du marchand ? C'est là un élément d'autant plus surprenant que ses activités exigeaient au contraire une certaine visibilité. Tout nous porte donc à croire que la très grande discrétion de Jean-Jacques Chauvet s'est accompagnée d'un retrait professionnel durable.

Les pertes de l'entreprise ont, sans conteste, fortement pesé sur cette mise à l'écart. La société de Jean-Jacques Chauvet ne disposait plus librement de ses possessions marseillaises. Surtout, il lui fallait renouer avec ses anciens partenaires, trouver des solutions face à la perte des espaces coloniaux, reconstituer ses forces financières. Au vue de ces obstacles matériels, il apparaissait donc préférable, pour les intérêts de Chauvet, de demeurer plus longtemps que prévu dans les Hautes-Alpes.

440 Ces archives nous permettent essentiellement de définir les capacités financières de Chauvet ou de son entourage...

441 Même si nous supposons que le négociant avait déjà trouvé refuge dans les départements de l'ancienne province dauphinoise, sans doute dans les Hautes-Alpes. À noter que le journal de compte LIX-62/04 n'indique pas la localisation de Chauvet *à ce moment*, mais l'endroit où il se trouvait (Ribiers) pendant le mois de vendémiaire, en l'an IV (fin octobre 1796), peu de temps avant de revenir à Marseille.

442 A. D. H. A., L 527.

443 A. D. H. A., L 531.

Mais ces problèmes, propres à l'entreprise ne sont pas seuls en cause. Il ne faut pas non plus oublier qu'en 1795, un climat d'incertitude perdurait. Thermidor constitue certes une rupture politique d'importance : mais, quoi qu'il en soit, elle ne marque certainement pas la fin des clivages politiques. C'est plutôt le rapport de forces qui évolue, en faveur des contre-révolutionnaires⁴⁴⁴ (et des milieux d'affaires). Or, cette évolution, bien que relativement rapide, ne se fait pas en quelques jours, mais en plusieurs mois. Il est d'ailleurs significatif que les scellés aient été placés sur le domicile de Chauvet le 17 brumaire an III, après le 9 thermidor, et non pendant la Terreur. De même, les clivages politiques demeuraient vivaces dans la France du Directoire. C'est sans doute une des raisons qui engagea Jean-Jacques Chauvet à la plus grande circonspection : mieux valait attendre quelques mois, avant de réintégrer en paix l'univers marseillais, plus urbain, plus politisé, plus dangereux que les vallées alpines.

Pour Chauvet, comme pour ses contemporains, le processus révolutionnaire ne pouvait être appréhendé dans sa linéarité. De leur point de vue, les révolutions ne sont pas objets d'une compréhension historique (objets d'histoire) ; il s'agit du contexte dans lequel leurs actions prennent place. Naturellement, Chauvet saisit donc les faits comme des phénomènes contingents. Ce n'est que progressivement que s'impose à lui le sentiment qu'une page s'est définitivement tournée, que c'en est fini de la Révolution proprement dite. En 1796, l'essentiel de ses doutes se sont évanouis, concernant une hypothétique relance de la révolution « populaire ». Le négociant ne fait pas mention dans son courrier de possibles revirements politiques. À la fin de l'année, Chauvet considérait déjà la période précédente avec recul, c'est-à-dire comme un *fait achevé*. Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si, pour différencier et caractériser cette époque troublée, il utilise à partir de ce moment-là, l'expression d'« orage révolutionnaire ».

Dans cette métaphore, d'un abord anodin, Chauvet condense toute la conception qu'il a de son passé et de son avenir. La dynamique révolutionnaire est alors présentée dans son caractère négatif, imprévisible et momentané. L'orage, aussi destructeur soit-il, n'est pas fait pour durer : le nommer, c'est déjà prendre acte de sa fin effective. Et c'est à partir de ce moment que le négociant peut, de nouveau, prendre la parole qui lui avait été confisquée et revenir sur le devant de la scène économique.

Chauvet est convaincu de cela en décembre 1796 — et peut-être le sait-il déjà avant de

444 Cette appréciation globale ne doit pas masquer la diversité de ce que l'on désigne par le terme de *contre-révolution*. Cf. MARTIN (Jean-Clément), *op. cit.*, p. 245-297.

recommencer à écrire ses lettres commerciales. Sa prise de conscience, graduelle, n'en demeure pas moins assez rapide. Plus rapide en tout cas, et plus nette à n'en pas douter, que ne l'avait été sa compréhension des révolutions des années 1789-1794 et de leur logique propre. Sans doute parce que la prise en main des affaires politiques par des représentants modérés, et surtout l'impuissance croissante du peuple parisien, était plus conforme aux vœux et aux opinions de la moyenne et grande bourgeoisie libérale du pays. Mais aussi parce que les « excès » de la période précédente ont ouvert les yeux des milieux marchands sur la nature du mouvement qui s'était enclenché dans le pays, et qui s'avérait bien plus complexe que prévu. Malgré tout, ce ne sont encore que des perspectives générales qui s'ouvrent à Jean-Jacques Chauvet, en 1796 : sur la voie d'une seconde réussite, les embûches abondent.

b) Les difficultés de l'entreprise.

Parallèlement aux doutes personnels de Chauvet, les activités de la société se trouvaient au point mort. Au vue des blocages des années 1795-1796, c'est même l'existence concrète des sociétés Chauvet qui pose question.

Celles-ci sont en effet confrontées à des perturbations inédites, depuis leur création, en 1785. En premier lieu, Jean-Jacques Chauvet ne disposait plus de son comptoir marseillais, ni de moyens logistiques adéquats. Il ne récupèrera ses biens qu'en 1796, semble-t-il⁴⁴⁵. L'entreprise avait donc perdu son point d'ancrage géographique : à Ribiers, elle ne pouvait plus compter sur des lieux de stockage adéquat et la circulation des marchandises devenait problématique.

D'autre part, l'entreprise semble ne plus produire d'archives. Certes, pour compléter ses registres en 1796, il a bien fallu que Chauvet tienne à jour ses comptes. Mais, à considérer le résultat final — très chaotique⁴⁴⁶ — on peut légitimement conclure à un travail plutôt précipité, qui ne correspondait pas à l'organisation rigoureuse de la période révolutionnaire. Quant à la correspondance, rappelons qu'elle disparaît complètement. Des lettres personnelles ont peut-être été envoyées, mais en petit nombre. Elles ne furent pas rapportées en tout cas dans les registre suivants. Était-ce pour dissimuler des activités à propos desquelles le négociant souhaitait faire preuve de discrétion ? C'est peu probable, du moins dans la majorité

445 La récupération dudit comptoir n'est pas un épisode très clair. Elle n'est pas évoquée dans la correspondance, mais nous savons que Chauvet disposait de nouveau de locaux en 1796.

446 On se reportera à l'édition de la comptabilité de cette période, présentée en annexe, p. 338.

des cas.

Les dysfonctionnements archivistiques constituent le symptôme le plus patent (du moins à nos yeux) de graves complications, qui touchent aux structures les plus fondamentales de l'entreprise. À savoir, son épuisement financier et la profonde déstabilisation de son réseau commercial.

En Bochaîne, Chauvet vivait en effet à l'écart des principaux centres économiques. Les quelques fragments de comptabilité que nous conservons montrent que la plupart des relations avec les grandes villes furent rompues de la fin de l'été 1794 à l'hiver 1794-1795 : le nombre d'opérations signalées dans les registres comptables est lui-même particulièrement peu élevé à cette époque⁴⁴⁷. Puis, la situation connaît une légère amélioration. Chauvet renoue avec quelques anciens partenaires, à Bordeaux, à Lyon, et même à Dunkerque ou Nîmes par exemple. En revanche, les contacts avec le Nouveau Monde restent profondément perturbés. De façon générale, la circulation des biens marchands était donc plongée dans un état de paralysie, à quelques exceptions près.

Les deux problèmes sont en fait interdépendants. Les pertes financières n'étant que le pendant logique des blocages constatés au niveau des échanges entre les divers agents commerciaux. La perte d'influence de la France sur ses colonies eut des conséquences négatives et durables. Après 1796 — à partir du moment où nous pouvons nous appuyer sur les lettres expédiées par l'entreprise — la situation empire. En tout, seules trois missives furent directement envoyées au Cap-Français, à l'adresse d'un marchand resté sur place, un certain Treillard⁴⁴⁸. Le total est donc négligeable. Et les liens directs avec l'Amérique en général (États-Unis compris) demeureront faibles jusqu'en 1802 (fig. 21 p. 154).

Or, nous avons montré que les relations avec les Antilles représentaient auparavant un axe *structurant* du réseau commercial. Leur destruction — qui plus est leur destruction brutale, qui n'avait pas été anticipée — eut donc des effets ravageurs sur l'équilibre de l'entreprise Chauvet.

Les stratégies de contournement, déjà décrites, furent réemployées à l'époque post-révolutionnaires (avec parfois des variantes⁴⁴⁹). Mais elles s'avéraient, à terme, insuffisantes pour permettre une bonne circulation des marchandises. Le négociant avait en effet perdu le

447 Cf. fig. 28, p. 232.

448 Lettres du 18 fructidor V (4 septembre 1797), 6 pluviôse VI (25 janvier 1798), 29 pluviôse VIII (17 février 1800) à Treillard (Cap-Français). LIX-62/11, fol. 53 et 69, LIX-62/12, fol. 156.

449 Au Nord, de nouveaux contacts furent pris avec Copenhague. Pendant ce temps, au Sud, la libération partielle du trafic sur la Méditerranée rapprocha l'entreprise de certaines villes espagnoles et, surtout, italiennes (Livourne, Gênes, etc.).

contrôle qu'il exerçait, à travers ses associés du Cap, sur la sélection des denrées coloniales, leurs modalités de conditionnement, leur acheminement... À partir de 1796, Chauvet se chargeait beaucoup moins souvent de superviser l'exportation des articles antillais de bout en bout. Il lui arrivait de solliciter d'autres négociants, lorsque ceux-ci disposaient déjà de stocks en magasins. Les capitaines de navires étaient eux aussi devenus des partenaires privilégiés : à leur arrivée, Chauvet achetait ou faisait souvent acheter une partie de leurs cargaisons. L'acquisition de denrées coloniales était donc devenue très opportuniste.

Ces apports demeuraient en même temps insuffisants et trop aléatoires pour faire l'objet d'une véritable spécialisation. La disparition des anciens liens avec l'Amérique et la relative faiblesse de ses finances forcèrent Chauvet à réviser l'organisation de ses affaires. Le projet de fonder une nouvelle société Chauvet et Cie, supposait nécessairement de s'intéresser davantage au commerce européen ou métropolitain. Même si des liens secondaires étaient conservés avec les Îles, c'était là une modification d'envergure. Pour l'entreprendre, Chauvet n'était cependant pas isolé : il comptait à la fois sur les ressources dont il disposait depuis 1785 (familiales, sociales, locales) et sur les contacts accumulés depuis lors. En revanche, Chauvet était vraisemblablement la seule personne à jouer un rôle actif dans cet effort de reconstruction et de réorganisation. Les rares individus à son service l'avaient sans doute abandonné au cours de l'année 1794 — et ce n'est qu'à Marseille (1796) que le négociant recommença à s'entourer d'un personnel, d'ailleurs toujours aussi peu nombreux⁴⁵⁰. Il nous a donc paru intéressant de nous pencher plus précisément sur le travail assumé individuellement par Jean-Jacques Chauvet, entre 1794 et 1796.

c) L'activité de Jean-Jacques Chauvet (septembre 1794-octobre 1796).

Les transactions opérées de la fin de l'été 1794 au début de l'hiver 1796 s'inscrivent dans un contexte singulier. Chauvet, malgré sa position inconfortable, s'efforce de maintenir en partie ses activités habituelles. Dès 1794, l'entreprise a connu un déclin certain. En septembre, la situation empire. Le négociant se dissimule, bat la campagne⁴⁵¹, ne revient à Ribiers qu'au début de l'année 1795. Dès lors, comme nous l'avons signalé, l'existence de la société Chauvet et C^{ie} n'est plus du tout évidente. Le travail de Chauvet n'a guère de rapport

450 Le nombre de commis varia, entre zéro et deux, en 1796-1802, selon nos estimations (c'est-à-dire d'après une analyse de la graphie des copies de lettres, accompagnée de la lecture de certaines lettres).

451 Lettre du 2 prairial X (21 mai 1802) à Vanderbeeck et fils (Elberfeld). LIX-62/12, fol. 279.

avec le négoce, à ce moment-là. Il s'apparenterait plutôt à une activité de simple marchand, à un détail près néanmoins : le réseau professionnel dont Chauvet dispose est bien celui d'un négociant.

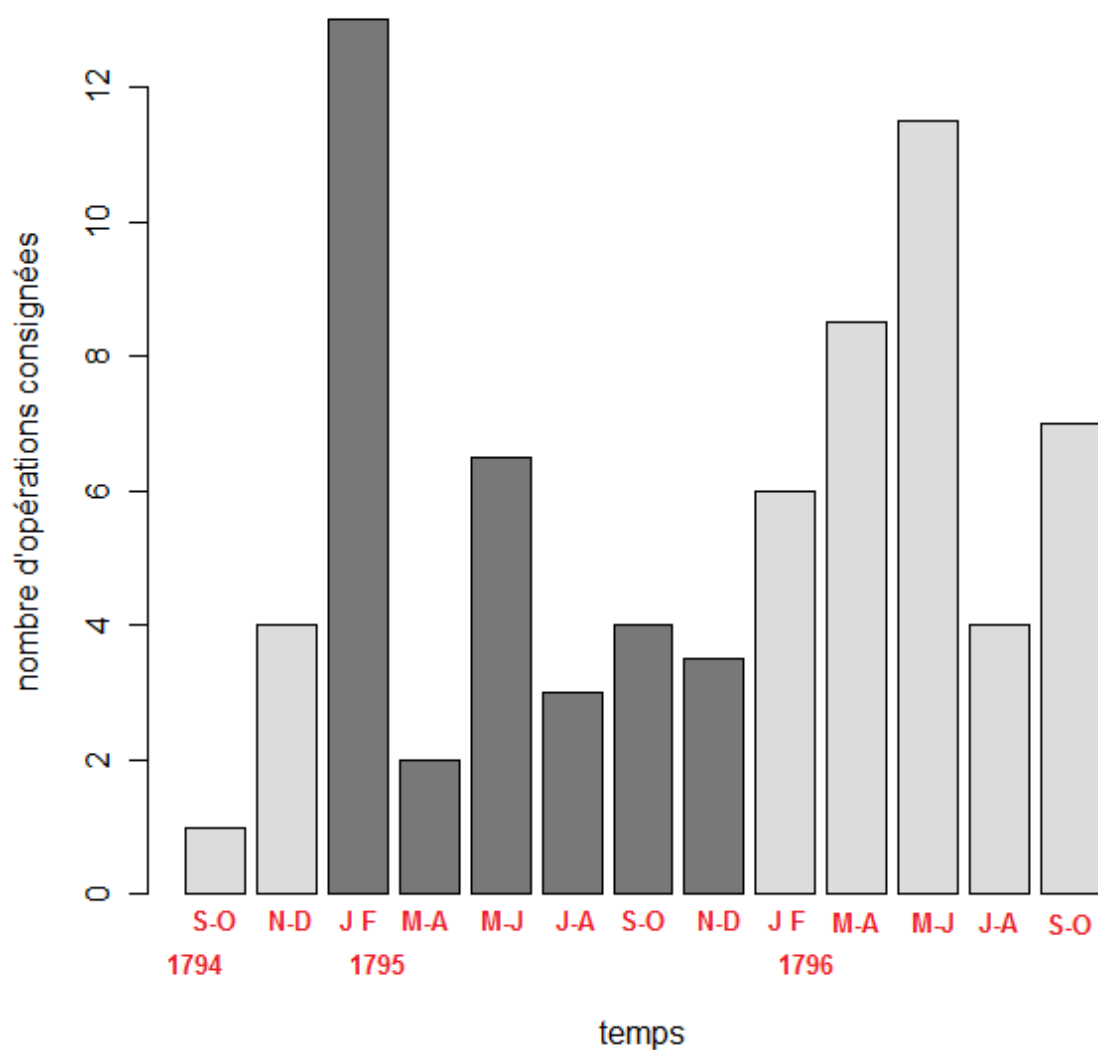


Fig. 28: Les opérations comptables réalisées de septembre 1794 à octobre 1796.

Globalement, la quantité des échanges chute fortement, comme le montrent bien les rares documents comptables de l'époque (fig. 28⁴⁵²). Les affaires amorcèrent une reprise

⁴⁵² Ces chiffres peuvent-ils être considérés comme fiables ? Compte tenu de la désorganisation de la comptabilité, cette question s'impose. La correspondance ne nous est d'aucun secours, puisqu'elle ne fait pas état des échanges effectués en 1794-1796. Il est certes possible que des opérations marginales aient

— encore timide — à partir de janvier et février 1795 : Chauvet, désormais à l’abri des poursuites, était en effet plus libre de ses mouvements. Son commerce connut ensuite une amélioration générale, mais qui resta limitée, jusqu’à son retour à Marseille.

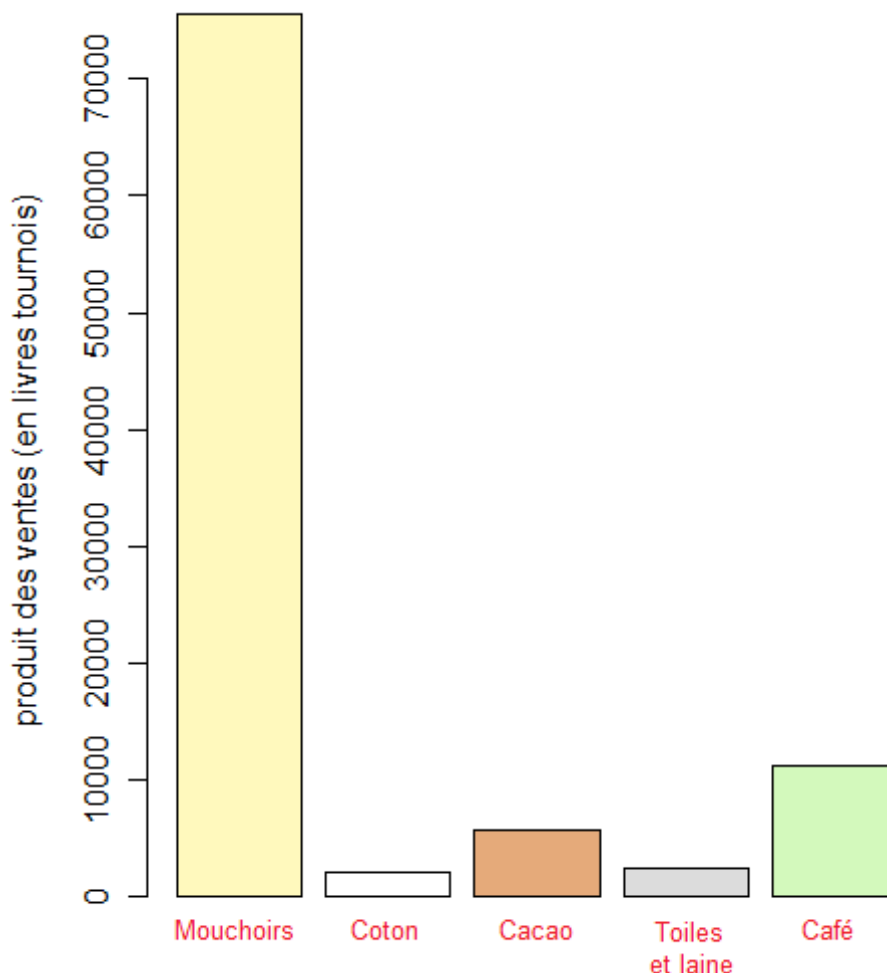


Fig. 29: Les ventes de Jean-Jacques Chauvet dans les années 1794-1796.

Ces opérations demeuraient donc peu nombreuses. De plus, elles étaient de natures contrastées. Quelques-unes concernaient encore le commerce international (environ 22% des opérations totales, mais cela ne représentait qu’un peu moins de 10% du total des sommes engagées). Chauvet contacta personnellement ses anciens associés (Lauret et Philippon), ou bien un négociant de Gand, François Verhegghen. Mais les relations en question ne

été omises, dans la mesure où la comptabilité a été vraisemblablement recomposée par Chauvet *a posteriori*, peu avant son retour à Marseille, en 1796. Nous pensons néanmoins que les principales transactions avaient été recensées fidèlement par le négociant, soucieux de ne pas perdre le fil de ses affaires les plus importantes. En ce sens, le graphique que nous avons obtenu en quantifiant, tous les deux mois, la masse des opérations recensées, nous apparaît comme significatif.

concernaient que rarement les échanges marchands proprement dits, ou bien la spéculation monétaire. Il s'agissait plutôt du remboursement de dettes anciennes (datant pour la plupart de 1793), que les événements avaient empêché jusqu'alors. Au cours de l'été 1796, plus de 100 000 l. t. avaient été dépensées pour s'acquitter de factures, envoyées par Lauret en 1793, à propos de l'achat de mouchoirs de Madras.

En revanche, Chauvet s'impliqua dans le commerce régional ou local, surtout entre 1795 et 1796. La spéculation semble avoir été totalement abandonnée, en l'occurrence. Quant aux marchandises achetées ou vendues, elles étaient de plusieurs catégories (fig. 29 p. 233).

La vente de mouchoirs dominait nettement : des sommes considérables étaient en jeu, ce qui montre tout de même que les efforts de Chauvet n'étaient pas restés vains. On ne manquera pas non plus de remarquer que le trafic des denrées coloniales ne s'était pas totalement interrompu, en dépit du blocus et des difficultés de Chauvet lui-même. Des stocks circulaient encore sur le continent. Si Jean-Jacques Chauvet n'avait certainement plus les moyens de gérer à distance les importations, il lui était toujours possible d'en acquérir localement, à Lyon, Marseille ou Grenoble par exemple.

Il est d'ailleurs attesté que Chauvet n'avait pas interrompu ses déplacements. Rappelons qu'il avait sans doute sillonné une partie des départements des Hautes-Alpes ou bien de l'Isère, au cours de l'année 1795⁴⁵³. Assurément, il effectua en 1796, avant de revenir à Marseille, un « voyage de quatre mois »⁴⁵⁴. L'itinéraire ne nous est pas connu : selon toute vraisemblance, le négociant avait dû passer par Grenoble et Lyon. La comptabilité démontre que les contacts avec ces deux places étaient alors importants. Mais les sources manquent là encore, pour pouvoir donner plus de précisions. Logiquement, le long déplacement de Chauvet, qui précédait immédiatement son retour aux affaires, devait être destiné à préparer la réinsertion de l'entreprise, à l'intérieur des cercles d'affaires. Cela exigeait de pouvoir rendre visite aux partenaires (ou aux partenaires éventuels) que Jean-Jacques Chauvet comptait privilégier, une fois sa situation rétablie.

Il n'est donc pas question de minimiser ici l'apport personnel du négociant. Celui-ci fut indispensable au processus de reconstruction de l'entreprise. Étant donné la gravité des problèmes, le poids financier des révolutions et de la guerre, les mérites de Jean-Jacques Chauvet ne sont pas minces. Néanmoins, gardons-nous de trop individualiser ce parcours.

453 Cette hypothèse est rendue d'autant plus probable que les deux départements vont prendre une place accrue dans les réseaux commercial et épistolaire post-révolutionnaires.

454 « De retour depuis deux jours d'un voyage de quatre mois, un nommé Chamont m'a rendu à mon arrivée la lettre que m'avez envoyée [...] ». Lettre du 4 novembre 1796 à Remy (Lille). LIX-62/11, fol. 1.

Même si Chauvet semble isolé, il est resté en contact avec d'autres négociants, et il réussit à préserver une part significative de ses relations professionnelles. Donc, malgré la crise révolutionnaire, il pouvait s'appuyer sur une partie de ses anciens partenaires. Il n'est nullement question d'un travail purement individuel. Ajoutons que l'aide de sa famille et de quelques amis fut également très profitable au sursaut de l'entreprise.

d) Renouvellement ou permanence des réseaux d'affaires ?

Il semble donc légitime de délaisser l'analyse individuelle de Chauvet, pour nous pencher à présent sur la reconstruction du réseau commercial. Nous n'aborderons pas encore le sujet dans toute son étendue⁴⁵⁵ : nous nous contenterons pour l'instant d'évaluer l'ampleur des changements qui ont affecté le réseau, pendant les années 1796-1797.

Si nous comparons les 200 dernières lettres envoyées avant la rupture de 1794⁴⁵⁶ aux 200 premières copies de la période post-révolutionnaire⁴⁵⁷, nous constatons que 46% des lettres envoyées en 1796-1797 l'ont été à des correspondants qui n'apparaissent pas en 1793-1794. La part de correspondants réellement nouveaux (c'est-à-dire inconnus de Chauvet avant 1795) représente quant à elle 40% du courrier. La proportion demeure tout de même conséquente, dans les deux cas. En même temps, les partenaires ayant disparus dans l'intervalle constituaient quant à eux 48% des destinataires de 1793-1794.

Ce renouvellement considérable des réseaux épistolaires ne correspondait pas à une phase d'expansion. Le nombre de correspondants est d'ailleurs assez stable, de la fin de la Révolution aux débuts de l'ère post-révolutionnaire. Dans les deux cas, la proportion de correspondants pour 100 lettres envoyées avoisine 34. De nouveaux partenaires prenaient la place d'autres. Quelle était exactement la nature et la portée de ces remplacements ?

Plus de la moitié (53%) de la correspondance de 1796-1797 concernait de nouveaux correspondants. Quelques-uns étaient des partenaires réguliers : Clerjou frères et C^{ie} à Lyon ou Durant de Bordeaux par exemple. Mais la plupart faisaient figure de destinataires occasionnels : la valeur médiane des lettres envoyées aux nouveaux correspondants n'était que d'une lettre, contre six pour les anciens.

Ces nouveaux protagonistes sont principalement européens et la plupart résident en

455 Nous développerons dans le chapitre XI davantage d'explications. Voir p. 224.

456 C'est-à-dire de mai 1793 à juin 1794.

457 Soit de novembre 1796 à avril 1797.

France. Le renouvellement affecte l'ensemble de l'ancien réseau des entreprises Chauvet, ou peu sans faut. Quelques points sont plus particulièrement concernés. C'est notamment le cas de Lyon, de Bordeaux, de Paris. Mais dans l'ensemble, la répartition des nouveaux correspondants dans l'espace (fig. 30) ressemble fort à la carte du réseau de l'époque révolutionnaire, et même pré-révolutionnaire (fig. 11 p. 83).

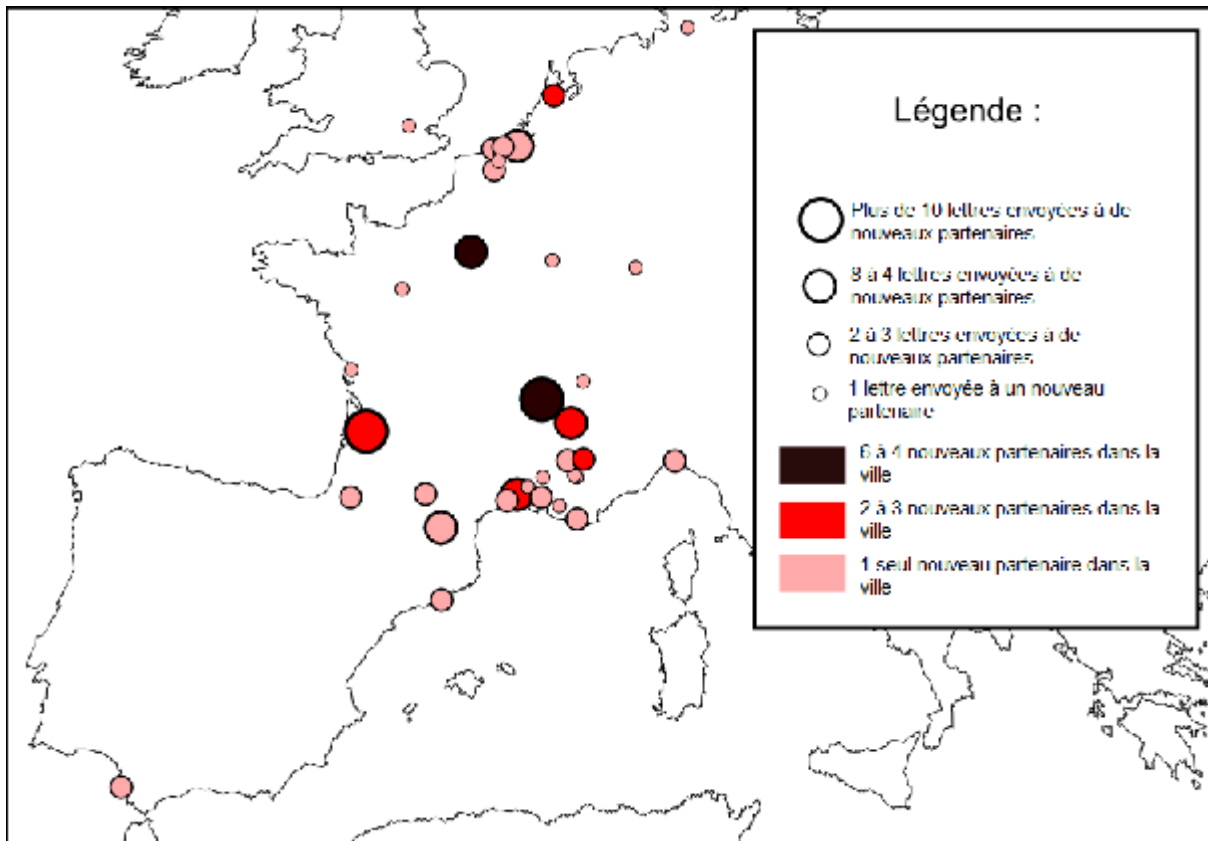


Fig. 30: Le renouvellement du réseau de l'entreprise après la Révolution (1796-1797).

Quant aux correspondants anciens, ils étaient majoritairement installés dans le Sud-Est. C'était le cas de neuf d'entre eux, sur un total de treize individus ou entreprises. Cinq avaient également changé de lieu de résidence, dont plusieurs négociants antillais : Philippon se trouvait à Baltimore, Lauret à Orthez. Un ancien marchand martiniquais, Malespine, avait quant à lui trouvé refuge à New York.

Les changements qui suivent Thermidor et la réhabilitation de Chauvet correspondent à deux processus majeurs. D'une part, la perte progressive des contacts américains trouve son point de conclusion après 1795 : désormais, seules demeurent quelques relations éparses, qui ne sont que rarement sollicitées⁴⁵⁸. D'autre part, il y a bel et bien des modifications qui se

⁴⁵⁸ Par exemple, Treillard, Philippon, Pilkington, etc..

jouent non outre-Atlantique, mais dans les milieux d'affaires métropolitains. En France, de nombreux négociants ou marchands que connaissait Jean-Jacques Chauvet avaient mis un terme à leur activité.

Nous avons déjà évoqué les trois grandes causes de la déstabilisation des entreprises commerciales : les révolutions en France, à Haïti, et la guerre. Beaucoup de négociants ou de marchands, désormais retirés des affaires, ne furent plus jamais sollicités par la société Chauvet et Cie.

Le processus révolutionnaire, français et haïtien, avait donc eu un impact prépondérant sur cette évolution des réseaux de commerce. Ce n'est toutefois pas le seul facteur en cause. Il convient en effet de prendre en compte les phénomènes de renouvellement inhérents à l'activité ordinaire de l'entreprise elle-même. Cependant, cette variabilité naturelle des réseaux commerciaux n'atteignait pas d'ordinaire les taux relevés après 1796. D'autre part, le changement de générations était aussi un phénomène courant. Nous savons par exemple qu'un négociant comme Sainte-Guitte s'est retiré des affaires parce qu'il était désormais trop âgé. Le mouvement révolutionnaire n'a parfois fait que précipiter ce genre d'évolution.

Pour conclure, nous dirons que le changement consécutif à la Terreur a été profond, sans que ne s'éteignent pour autant toutes les formes préexistantes de solidarité. La solidarité familiale et locale en premier lieu : ce n'est pas par hasard que Chauvet vint se réfugier en Bochaîne et qu'il y resta pendant de longs mois. Mais il s'agit aussi d'une solidarité professionnelle, entre négociants. Il est significatif de constater que les liens entre Chauvet et les entrepreneurs lyonnais, grenoblois, marseillais, bordelais ou parisiens n'ont pas été totalement rompus. Les révolutions de la fin du siècle ont considérablement déstructuré le réseau commercial de la société. Néanmoins, une bonne partie des points qui composaient ce réseau n'ont pas disparu pour autant. Tout l'enjeu des années 1795 à 1797 fut de nouer avec ces partenaires potentiels de nouveaux rapports.

2) Le retour à Marseille (1796-1797).

a) Un contexte économique médiocre.

À son retour à Marseille, Jean-Jacques Chauvet est confronté à des difficultés semblables à celles qui s'étaient posées lorsqu'il avait quitté la ville — les menaces politiques

et judiciaires en moins. La guerre maritime, en Méditerranée et principalement sur l'Atlantique⁴⁵⁹, conditionne l'activité marchande, et notamment les prix des marchandises. C'est donc une époque de « marasme économique »⁴⁶⁰ qui voit Chauvet se lancer à nouveau dans les affaires.

Soyons justes : la crise ne commence pas à l'époque post-révolutionnaire. Elle dure déjà depuis plusieurs années. Avec le mouvement thermidorien, elle change de forme, du moins en partie. Pour autant, aucun renversement des tendances économiques générales ne peut être vraiment évoqué. La guerre civile est peut-être moins rigoureuse en métropole⁴⁶¹, mais elle se perpétue à Saint-Domingue. La guerre extérieure perdure quant à elle, en dépit des succès que vont connaître les armées françaises. Enfin, l'inflation continuait à sévir⁴⁶² — d'abord avec le problème persistant de l'assignat, puis avec celui des mandats.

Nous concèderons néanmoins qu'une conjoncture économique globalement défavorable n'entravait pas forcément l'enrichissement de certains négociants en particulier, ainsi que de leurs maisons de commerce. Chauvet lui-même n'avait-il pas réalisé des affaires avantageuses, au début de la décennie 1790 ?

En ce sens, l'espoir de constituer une nouvelle entreprise rentable n'était pas tout à fait vain. Ce d'autant qu'il convient de replacer la vie économique de Marseille dans son espace et dans son temps. Par rapport aux années qui précèdent, la pratique du commerce s'avère malgré tout un peu moins malaisée. Et relativement aux autres centres économiques du pays, Marseille n'est pas lourdement désavantagé. Les autres ports français n'ont pas été non plus épargnés par la guerre et le blocus britannique. À Bordeaux, à Nantes, à Dunkerque, le conflit maritime a eu des retombées significatives sur les affaires des négociants. Quant aux villes continentales, comme Lyon, elles en subissaient elles aussi le contre-coup indirect, sur le plan commercial. Tout ceci ne minimise en rien les difficultés rencontrées à l'époque par Chauvet et les autres négociants : mais ces difficultés sont globales, elles ne concernent pas qu'un fragment isolé du territoire français ou européen.

b) Pourquoi revenir à Marseille ?

459 Cf. chapitre X, p. 247.

460 TEMINE (Émile), *Histoire de Marseille de la Révolution à nos jours*, Paris, Perrin, 1999.

461 Dans la mesure où les relations entre milieux d'affaires, milieux politiques et sans-culotte varient, notamment en faveur des négociants.

462 Voir *infra*, p. 251.

Malgré tout, Jean-Jacques Chauvet ne se laissa pas décourager. Quand il fait son entrée à Marseille, au début de novembre 1796, il ne s'attarde pas, dans la correspondance, sur les raisons qui l'avaient entraîné dans cette voie. La fin de la guerre maritime qui opposait l'Espagne à la France est néanmoins mentionnée à plusieurs reprises. Le 4 thermidor an III (22 juillet 1795), le traité de Bâles avait en effet scellé la paix entre les deux pays. Cette amélioration des relations diplomatiques avait déjà contribué à faciliter la circulation des navires marchands en Méditerranée. L'alliance passée entre l'Espagne et la République, le 2 fructidor IV (18 août 1796), avait en outre rendu la situation britannique extrêmement difficile, et avait rejeté les navires de guerre anglais loin des rivages méditerranéens⁴⁶³.

Chauvet ne s'y trompait pas. Il estimait que la paix aurait des conséquences très positives sur le commerce. Le lendemain de son arrivée à Marseille, le négociant rapporte que « l'escadre espagnole est dans ses mers ; les Anglais ne paroissent plus sur nos cottes, ce qui nous amené quantité de petits navires : hier seulement, en entré soixante dans le port, ce qui a occasionné un grand calme sur toutes les marchandises »⁴⁶⁴. Quelques jours plus tard, Chauvet se félicite de cette pacification — toute relative ! — des rivages méridionaux. « Le débouché que va produire l'ouverture de la Méditerranée va donner un peu d'activité aux affaires »⁴⁶⁵, explique le négociant.

En pratique, cette amélioration demeure tout de même limitée, car les Anglais contrôlent toujours Gibraltar, donc les mouvements des navires entre l'Océan et la Méditerranée. En fait, comme Chauvet l'a expliqué lui-même, l'accalmie de novembre 1796 dépend non pas exclusivement de l'attitude des navires de guerre espagnols, mais aussi du moindre nombre de navires britanniques engagés, à ce moment-là, contre les bateaux à direction des ports français.

Le contexte s'avérait donc d'un équilibre précaire. De plus, l'espace méditerranéen n'était pas, on le sait, privilégié par les sociétés Chauvet. Or, les colonies antillaises, quant à elles, demeuraient dans un état critique. Officiellement, le traité de Bâles stipulait le retrait des troupes espagnoles de la partie française des Îles. En théorie, la République devenait en outre maîtresse de l'ensemble de l'île de Saint-Domingue⁴⁶⁶. Mais dans la réalité, les tensions

463 Cf. CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 529.

464 Lettre du 14 brumaire V (4 novembre 1796) à Liotard (Aspres-sur-Buëch). LIX-62/11, fol. 1.

465 Lettre du 18 brumaire V (8 novembre 1796) à Carol et Sabatier fils aîné (Toulouse). LIX-62/11, fol. 2.

466 C'était ce que stipulait l'article 9 du traité de Bâles (*paz de Basilea* en castillan). « *En cambio de la restitución de que se trata en el artículo IV, el rey de España, por si y sus sucesores, cede y abandona en toda propiedad á la república francesa toda la parte española de la isla de Santo Domingo en las Antillas* ». Cf. CANTILLO (Alejandro del), *Tratados, convenios y declaraciones de paz y de comercio que*

intérieures, les attaques des Noirs révoltés, sans oublier les offensives anglaises rendait caduque la « domination » française. En 1795-1796, les conflits entre les différents protagonistes étaient bien vifs⁴⁶⁷.

De notre point de vue, ce n'est pas une éclaircie aussi ponctuelle que limitée qui, à elle seule, a pu emporter la décision de Chauvet. Pour comprendre le négociant, il faut aussi tenir compte de son expérience passée, de la connaissance qu'il avait des milieux commerciaux de Marseille. Ainsi que nous l'avons expliqué, la Révolution n'a pas anéanti les négociants, quand bien même elle les a partiellement affaiblis. La place marseillaise n'était donc pas devenue, en l'espace de quelques années, une *terra incognita*, qu'il aurait fallu reconquérir entièrement.

3) Les difficultés financières.

a) De lourdes pertes.

Le bilan financier de l'époque révolutionnaire était catastrophique. Chauvet lui-même, dans une lettre du 18 nivôse V (7 janvier 1795), accusait « les événements des Isles et le maximum » de lui avoir enlevé les sept huitièmes de sa fortune⁴⁶⁸. Plus tard, dans une autre lettre de 1802, il reverra à la hausse cette proportion⁴⁶⁹ :

Dans l'intervalle est venue la tourmente révolutionnaire, dont tous — ou presque tous — les bons citoyens furent victimes ou proscrits. Nous sommes du nombre, et nous avons été obligés de courir les champs et de nous cacher pour sauver notre tête et, dans cette entrefaite, on nous a enlevé les 19/20^e de notre fortune

Rappelons pour mémoire que la société avait perdu plus de 430 000 l. t., par suite de la révolution haïtienne⁴⁷⁰. De mauvaises opérations spéculatives sur les assignats occasionnèrent des pertes supplémentaires.

Mais jusqu'en 1796, nous manquons de témoignages directs, en particulier d'une documentation comptable suffisante. Nous disposons néanmoins d'archives fiscales et de

han hecho con las potencias estranjerias los monarcas españoles de la casa de Burbón, Madrid, Imprenta de Alegria y Charlain, 1843, p. 665.

467 Cf. PAMPHILE DE LACROIX (François-Joseph), *op. cit.*, p. 193-204.

468 Voir le document en annexe, p. 335.

469 Lettre du 13 nivôse X (2 janvier 1802) à Delaville (Nantes).LIX-62/12, fol. 271.

470 Cf. *supra*, p. 172.

sources détournées, qui permettent d'évaluer la fortune du négociant. Les rôles destinés au prélèvement de l'emprunt forcé à 600 millions sont particulièrement utiles. Jean-Jacques Chauvet figure en bonne place, parmi les habitants de Ribiers. Selon les estimations des administrateurs, datées du 19 frimaire, an IV (9 décembre 1795), le négociant jouissait d'une fortune d'environ 15 000 fr.⁴⁷¹. À la même époque, et selon les mêmes documents⁴⁷², son père était en possession de « seulement » 3 000 fr. (et il pouvait gagner quelques 1 200 fr. chaque année). L'écart entre les deux individus était donc considérable. Or, le père de Chauvet comptait lui-même parmi les plus riches de sa commune⁴⁷³. Jean-Jacques Chauvet appartenait quant à lui à la 16^e classe fiscale — fort peu représentée dans les villages de la région. À Ribiers, il était de loin le citoyen le plus fortuné.

Le prestige local, et même régional de Jean-Jacques Chauvet ne fait donc pas de doute. Mais quelle en est la valeur réelle ? Quel jugement porter sur cette fortune personnelle, quand on la compare au niveau de richesse des autres négociants — ou aux biens que Chauvet possédaient avant 1793-1794 ?

Il est vrai que la comparaison ne laisse pas de doute sur l'appauvrissement du négociant. Sa richesse de 15 000 fr. correspondait à peu près à une somme oscillant entre 15 000 et 16 000 l. t.⁴⁷⁴. On se situe bien loin des centaines de milliers de livres tournois que brassaient les négociants — et que Chauvet lui-même avait manipulées au cours des années précédentes...

Le tableau des finances personnelles de Jean-Jacques Chauvet était donc assez sombre. Quelques notes positives pouvaient cependant apparaître. Tout d'abord, on doit se méfier des indications contenues dans la documentation fiscale : après tout, le négociant avait intérêt à ne pas surévaluer ses biens⁴⁷⁵. De plus, il était vraisemblablement difficile, pour un simple responsable administratif local, d'évaluer avec précision une fortune dispersée dans l'espace, sous des formes diverses, et en partie immatérielle. Nous songeons en particulier aux dettes que des partenaires avaient contractées auprès de la société Chauvet et C^{ie}, et qui n'avaient pas

471 A. D. H. A., L 527.

472 Il s'agit en réalité de documents de même nature, mais qui ont été rédigés séparément (l'un par les administrateurs de Ribiers, l'autre à la Faurie). Des divergences dans les méthodes d'évaluation des biens de chaque individu sont donc possibles. Mais la comparaison reste globalement instructive et valable.

473 Il était intégré à la 15^e classe fiscale (sur un total de 16 classes existantes, la 16^e étant la classe supérieure).

474 Officiellement, la valeur du franc avait été fixée à 1 l. t. 1 s. 3 d., mais, en réalité, cette valeur était inférieure (et ne tient pas compte du problème de l'inflation).

475 Sans compter qu'à Ribiers, il bénéficiait très certainement de soutiens dans la municipalité — à commencer par son propre frère.

encore été remboursées dans leur intégralité. En ce sens, les sources utilisées sont valables lorsqu'on raisonne en terme de tendances. Il ne fait guère de doute que les finances de Chauvet sont moins brillantes que par le passé, mais sa position n'était pas tout à fait calamiteuse. On se situe dans un entre-deux, qui autorise un possible rebond.

b) Dettes et circulation des capitaux.

À partir de 1796, Jean-Jacques Chauvet va s'efforcer de se faire rembourser les sommes qu'il avait prêtées çà et là, pendant la période révolutionnaire. Cela nous permet d'insister sur une question particulièrement importante, à l'époque post-révolutionnaire : la question de la vitesse de circulation des capitaux.

Dans les derniers moments des années 1789-1794, la société Chauvet et C^{ie} avait pris garde, avec prudence, de laisser une partie de ses capitaux outre-atlantique. Ainsi que nous l'avons expliqué, de nombreux contacts dominicains s'étaient enfuis en direction des États-Unis, à partir de 1793 et dans les années qui suivirent. Les capitaux se trouvaient en majorité entre les mains des associés de Chauvet, donc de personnes qui étaient *a priori* dignes de confiance.

Ces capitaux se présentaient soit sous forme de marchandises, stockées pour le compte de Chauvet et C^{ie} par des commerçants américains⁴⁷⁶, soit sous forme de dettes immatérielles. Il s'agissait notamment des sommes dues par Lauret et Philippon à leur ancien associé. Selon les termes des contrats signés avec la maison Lauret Philippon et C^{ie}, une commission devait être versée à Chauvet pour les marchandises qu'il avait sélectionnées et envoyées d'Europe. Or, depuis 1794, certaines commissions n'étaient jamais parvenues à bon port.

Les ennuis de Chauvet découlent donc autant de la révolution en France que de celle qui se déroulait au même moment dans les Îles. Pendant son retrait, tenu éloigné du monde des affaires, Chauvet n'eut visiblement qu'une vision très imparfaite de l'activité de ses associés antillais. Ce d'autant que ces derniers s'étaient eux-mêmes séparés. Lauret était revenu à Orthez, tandis que Philippon s'était déplacé à New York⁴⁷⁷, où il avait fondé, tant bien que mal, une nouvelle société. Dès lors, les informations entre les trois anciens associés se propagèrent de plus en plus laborieusement. Le 22 pluviôse an V (10 février 1797), Jean-

476 Comme par exemple les denrées coloniales détenues par Malespine en Amérique. Cf. lettre du 4 novembre 1796 à Malespine (New York). LIX-62/11, fol. 1.

477 Lettre du 24 pluviôse V (12 février 1797) à Lauret (Orthez). LIX-62/11, fol. 16.

Jacques Chauvet faisait ainsi remarquer à Lauret qu'il manquait de renseignements sur les agissements et les projets de Philippon⁴⁷⁸ :

Quoique nous ayons reçu des lettres de Philippon, nous ne connaissons pas plus la situation que le dernier étranger à notre société. Il ne nous a envoyé en [17]93 que la note des pertes du Cap, qui sont immenses, et un retour des débiteurs et créditteurs. Les premiers sont tous perdus et il ne faut pas compter sur un seul ; les meilleurs ne donneront pas le quart que sera ce des autres.

Philippon et Lauret, fortement touchés par les événements, n'étaient plus en mesure de s'acquitter en bloc de leurs dettes⁴⁷⁹. Mais le silence de Philippon n'était pas vraiment le fruit de la mauvaise volonté... « Si Philippon ne nous a pas fait part des affaires qu'il a faites, c'est que la prudence lui le commandait, du moins nous le présumons, parce que une lettre ouverte étoit dans le cas de le compromettre », notait Chauvet⁴⁸⁰. Le renseignement n'est pas très clair : nous pouvons supposer que Philippon, pour rembourser la somme qu'il devait, s'était lancé dans des projets illégaux ou frôlant l'illégalité. Il faut dire que la contrebande, déjà assez fréquente dans les Îles, trouvait dans la guerre un terreau fertile.

Les enjeux de toutes ces tentatives, visant à reconstituer les richesses évanouies en quelques années, étaient considérables. N'oublions pas en effet que les créances de Chauvet dans les Îles étaient évaluées à 250 000 l. t.⁴⁸¹. La somme était considérable, surtout si on la comparait aux capitaux immobilisés à la fin du siècle dans les Antilles par d'autres négociants marseillais⁴⁸². Chauvet se classaient parmi les négociants les plus tournés vers les Antilles, derrière les Audibert, les Hugues et les frères Clément.

Signalons tout de même, pour finir, que le problème des dettes non-respectées concernaient les Antilles en priorité, mais pas seulement. On relève aussi plusieurs créances de partenaires européens qui ne furent que lentement ou imparfaitement respectées. La liste des « débiteurs douteux » permet d'en dresser une liste non exhaustive⁴⁸³. Beaucoup avaient été proches de l'entreprise Chauvet : par exemple, Sainte-Guite de Lyon, ou Garcin de Marseille.

478 Lettre du 22 pluviôse V (10 février 1797) à Lauret (Orthez). LIX-62/11, fol. 16.

479 Lettre du 14 brumaire V (4 novembre 1796) à Philippon (Baltimore). LIX-62/11, fol. 1.

480 Lettre du 22 pluviôse V (10 février 1797) à Lauret (Orthez). LIX-62/11, fol. 16.

481 A. N., D III 31, dossier 2, p. 312-313.

482 CARRIÈRE (Charles), *op. cit.*, p. 983.

483 La catégorie comptable des « débiteurs douteux » (cf. annexe, p. 344) ne recouvre pas tous les mauvais débiteurs. Elle sert surtout à regrouper des négociants retirés des affaires ou très affaiblis, qui n'avaient plus les moyens de rembourser rapidement les sommes dues.

Tous ces blocages ont eu à la fois une origine commune (les révolutions et leurs conséquences) et, surtout, des effets communs : l'affaiblissement financier de l'entreprise. La remise en circulation des capitaux ainsi immobilisés devenait donc un enjeu de taille, même si les sommes ne furent dégagées qu'en partie et avec lenteur. Ce d'autant que l'argent manquait cruellement :

Voilà trois ans et demi que ce que nous réclamons nous est dû, voilà quinze à dix-huit mois que M. Meunier nous promet de nous payer d'un jour à l'autre, qu'il nous assure que cette succession ne doit qu'à nous, et qu'il y a pour des sommes immenses de marchandises pour son compte dans l'étranger, sans que nous ayons touché un sou ; il n'y a plus de doute à mettre que M. Meunier veut jouir de ses fonds aux dépens des créanciers et dans un moment où l'argent est si rare, où on le place à raison de 3% par mois. Mais ce n'est pas peu de chose que cette jouissance, et nous plus que personne avons besoin des quatre sous qu'avons pu sauver du naufrage pour recommencer à travailler et rattraper non les sommes considérables qu'on nous a pris ou que nous avons perdu, mais une partie. Nous vous prions de croire, Monsieur, que c'est le besoin qui nous fait réclamer ces fonds avec insistance.⁴⁸⁴

c) Un succès en demi-teinte.

Si l'on souhaite tirer un bilan général des années 1795-1796, nous pourrions dire qu'elles correspondent à un intense effort, visant à mobiliser le maximum de capitaux utilisables, que Chauvet pouvait légitimement revendiquer.

Au premier abord, on pourrait penser que Chauvet, malgré les nombreuses difficultés qui se posaient, a réussi sa tentative. Après tout, l'entreprise finit par reprendre le fil de ses affaires et par se réinstaller à Marseille. Et les événements des années 1797-1801 donnent tous les signes d'un regain de fortune : union avec la famille Perier, prospection dans le domaine bancaire, association avec Tivollier...

Néanmoins, les sociétés Chauvet n'ont que très imparfaitement réglé la question du remboursement des dettes. La mobilisation des capitaux bloqués fut partielle. C'est surtout vrai en ce qui concerne les Îles. La révolution haïtienne avait rendu très précaire la position des propriétaires coloniaux. Par ricochets, ces difficultés avaient ensuite rejailli chez les négociants métropolitains, en particulier ceux qui se chargeaient du commerce antillais et ceux qui avaient prêté des capitaux à des colons. Les faillites dans les Îles avaient enclenché un cercle vicieux, que la guerre maritime n'avait fait qu'accentuer.

Encore Chauvet pouvait-il caresser l'espoir de se voir rembourser une petite partie des

⁴⁸⁴ Lettre du 12 frimaire V (2 décembre 1796) à Sainte-Guite (Veynes). LIX-62/11, fol. 7.

sommes gagées. Tel n'était pas le cas, en revanche, des biens qui avaient été confisqués à l'époque révolutionnaire ou des pertes liées à la dévaluation des assignats. Il n'était nullement question d'une quelconque indemnisation.

Comment, dans ces circonstances, la société Chauvet et C^{ie} réussit-elle son retour dans les milieux d'affaires ? À notre avis, ce sont moins les capitaux financiers qui ont autorisé cette seconde naissance que les capitaux socioprofessionnels accumulés depuis plus d'une dizaine d'année. Ce sont les fréquentations de Chauvet et les quelques fonds conservés qui ont facilité le retour aux activités commerciales, et, par la suite, le dégagement de nouveaux profits — et non l'inverse.

Après la tourmente révolutionnaire, Jean-Jacques Chauvet a eu tout loisir de prendre la mesure des transformations occasionnées. Son entreprise a été momentanément balayée de la scène commerciale, à cause de ses ennuis personnels. La gestion très individualisée de ses affaires revêtait certes quelques avantages (une plus grande cohérence dans l'action, par exemple), mais elle rendait également la société très dépendante du destin d'un seul homme, avec toutes les incertitudes que cela sous-tendait. Ce d'autant que la société Chauvet et C^{ie} n'était pas une entreprise familiale, dans le sens où aucun parent du négociant ne pouvait réellement prendre le relais...

Il ne faut donc pas s'étonner si les différents phénomènes révolutionnaires ont provoqué des ruptures profondes dans le réseau commercial, un remaniement majeur des contacts de l'entreprise. S'y sont ajoutées de graves pertes financières, qui ne furent jamais compensées par ailleurs.

Pourtant, et contrairement à d'autres entreprises, la société Chauvet réussit finalement à refaire surface. Cela tient essentiellement à deux raisons. Tout d'abord, les finances *personnelles* du négociant n'ont jamais été réduites à zéro, comme nous l'avons signalé. Chauvet avait préservé un pécule peu important, mais suffisant pour commencer à se livrer à des transactions et à des spéculations intéressantes.

Ensuite, ces fonds ont pu être investis efficacement, parce que Chauvet disposait encore de quelques contacts très solides dans les milieux d'affaires. La structure du réseau commercial devait nécessairement changer, étant donné les bouleversements de la situation intérieure et extérieure. Pour autant, il n'avait pas été fait totalement table rase des liens passés. Chauvet conservait un nom, une réputation et des contacts dispersés dans diverses places. Les anciens correspondants de l'entreprise n'ont pas disparu : ce sont leurs fonctions, leurs positions, leurs situations qui ont changé.

CHAPITRE X.
DE NOUVELLES POLITIQUES (1794-1805).

La période qui commence en 1794 fut marquée, sur un plan strictement politique, par un endiguement progressif du mouvement révolutionnaire, mais aussi par des succès militaires français. Une évolution des politiques intérieures et extérieures se profile peu à peu, qui influe aussi sur l'évolution des affaires.

L'image d'une embellie du commerce, dans le prolongement de Thermidor, a souvent été mise en avant. En premier lieu, les réformes prises mettaient un terme à l'économie dirigée qui avait prévalu à l'époque de la Terreur. De plus, de grands négociants, de grands banquiers, connurent un renouveau notable au même moment.

Cela tient certainement à plusieurs facteurs, que nous examinerons tour à tour. Nous nous pencherons donc à la fois sur la politique économique générale adoptée dans les années post-thermidoriennes, sur leur concrétisation et l'esprit qui y présida. Nous nous intéresserons également aux décisions diplomatiques et à leur impact sur le commerce, ainsi qu'aux nouveaux rapports entre politiciens et entrepreneurs.

Globalement, nous nous interrogerons ici sur la façon dont ces nouvelles lignes politiques — au sens large — ont été perçues par les négociants. Nous nous efforcerons également d'évaluer dans quelle mesure les relations entre les milieux politiques et les milieux d'affaires ont connu des transformations.

1) Politique économique et commerciale : l'impossible retour à l'ordre.

a) Conceptions économiques : libéralisme et « dirigisme ».

Thermidor est assez souvent présenté comme une ligne de crête. D'un côté, l'époque révolutionnaire et la « dictature économique » ; de l'autre, le « recul du dirigisme », puis la mise en place du Directoire, à partir du 4 brumaire an IV (26 octobre 1795). D'une part, les hommes politiques de la Terreur, engagés dans « une lutte sans merci pour la conquête du pouvoir et par son exercice au nom des citoyens, même lorsque ceux-ci en sont les victimes »⁴⁸⁵. D'autre part, le reflux inexorable du mouvement révolutionnaire, et la *nécessité* de faire marche arrière, pour tenter de réparer les erreurs économiques commises.

Dans cette perspective, la fin de la « tourmente révolutionnaire » s'enracine dans la crise économique et une politique à la fois aventureuse et opportuniste. Cette interprétation présente le défaut de sous-estimer la place des conflits sociaux et politiques qui parcourent les années 1789-1794. Pourtant, ces antagonismes se trouvent au cœur du processus révolutionnaire et on ne saurait en mésestimer la portée.

Il est vrai que l'étude de la conjoncture économique est cruciale, pour la compréhension de Thermidor et de la Révolution en général. Les contemporains eux-mêmes le savent pertinemment : l'inflation galopante, l'inertie du commerce, les perturbations liées à la circulation des capitaux et des biens sont autant de difficultés.

Mais ce n'est là *qu'un aspect* d'un problème plus complexe. On ne peut raisonner comme s'il existait à ce moment-là en France un pouvoir politique unitaire et prépondérant. Jusqu'en 1794, plusieurs puissances s'affrontent sur la scène politique, sans que l'une ne parvienne à s'imposer de manière décisive. Contrairement aux affirmations de Florin Aftalion⁴⁸⁶, la lutte a moins pour objet « le pouvoir » (déjà constitué) que l'affirmation d'une forme d'exercice du pouvoir spécifique, par rapport à d'autres formes concurrentes.

Pendant la Terreur, la politique économique de la Convention obéissait à plusieurs objectifs. Il fallait d'un côté garantir la sécurité du pays, donc lutter contre les puissances

485 AFTALION (Florin), *op. cit.*, p. 216. Florin Aftalion affirme par ailleurs que les responsables thermidoriens étaient eux-mêmes les « anciens complices d'une politique économique dont ils comprenaient la perversité et la malignité » — des démagogues en somme — mais qui, parvenus au pouvoir pour sauver leurs têtes (et sans réel projet de gouvernement) durent, par la force des choses, « abolir les interventions et les réglementations les plus néfastes » (p. 218).

486 On notera d'ailleurs que F. Aftalion, malgré ses conclusions, remarque par ailleurs que « de nombreux conventionnels se sentirent libres d'exprimer leurs véritables convictions » à partir du moment où le mouvement sans-culotte s'affaiblit. AFTALION (Florin), *op. cit.*, p. 219.

extérieures. En même temps, les représentants élus s'efforçaient de faire valoir leur autorité contre les adversaires intérieurs. Ces politiciens s'efforcèrent non seulement de lutter contre les ennemis déclarés de la Révolution (ceux que l'on pourrait englober sous le terme générique de « royalistes »), mais aussi contre des tendances politiques diverses assimilées à la Contre-Révolution (les fédéralistes par exemple). Enfin, il s'agissait également d'imposer le pouvoir des représentants, au détriment de l'influence des sans-culottes parisiens.

Or, c'est bien ce dernier objectif qui est à peu près totalement rempli lors du 9 thermidor, et dans les mois qui suivirent. La période thermidorienne n'est pas un coup d'État contre les Terroristes : il n'y a pas d'épuration drastique du personnel politique. Seule une partie du Comité de salut public est arrêtée, puis exécutée. Les partisans les plus actifs de Robespierre font essentiellement l'objet de la répression thermidorienne. Mais ceux qui avaient soutenu de plus loin son action restent bien souvent en place.

Thermidor n'est pas non plus la conséquence d'une débâcle économique, qui aurait contraint quelques démagogues à réviser brutalement leurs positions, et à prendre des mesures opposées à celles qu'ils avaient poursuivies jusque là. Les politiciens de la Terreur se retrouvent bien souvent parmi les responsables politiques des années post-thermidoriennes. Ont-ils fait volte-face ? Certes, leur langage va souvent changer. Ils ne se présentent plus de la même manière, car la représentation du politique dans la société a elle-même connu des modifications⁴⁸⁷. Ils se montrent souvent très sévères vis-à-vis de la Terreur ; en revanche, ils ne rejettent généralement pas son bilan économique. « la Convention thermidorienne assume unanimement le dirigisme économique du gouvernement révolutionnaire. Nul ne se défousse, tous invoquent la nécessité, les circonstances »⁴⁸⁸.

Nous pensons que la cause fondamentale du mouvement thermidorien est à rechercher ailleurs, dans une évolution des rapports de forces *politiques*, qui s'enracine elle-même dans des difficultés socioéconomiques diverses, sur lesquelles nous ne nous étendrons pas ici. « Ce qui a changé entre 1793 et l'an III c'est, hors de l'enceinte de l'Assemblée, la capacité du peuple parisien de peser sur [les] convictions [des Conventionnels] »⁴⁸⁹.

Les politiciens de l'époque révolutionnaire n'avaient jamais été favorables *par principe* à un quelconque « dirigisme ». De même, ils n'étaient pas hostiles au négoce en soi.

487 Du point de vue des négociants, cela se traduit surtout par un retour à des relations plus régulières et plus proches. Entre les deux milieux, les relations vont progressivement se renouer.

488 HINCKER (François), « Comment sortir de la terreur économique ? », dans *Le tournant de l'an III...* *op. cit.*, p. 150

489 HINCKER (François), « Comment sortir de la terreur économique ? », dans *Le tournant de l'an III...* *op. cit.*, p. 150.

Dans l'esprit de nombreux penseurs des Lumières, le commerce était appréhendé au contraire comme une composante — et seulement une composante⁴⁹⁰ — essentiellement pacificatrice de la vie publique⁴⁹¹. Dans le fond, les représentants révolutionnaires s'inscrivaient dans cette conception traditionnelle du commerce ; ils en dénonçaient les *excès*, non l'*existence*⁴⁹². Nous estimons que les thèmes de l'anti-négociantisme s'imposèrent malgré eux, bien qu'ils les aient parfois repris à leur compte par la suite⁴⁹³.

Quant à l'intervention de l'État sur le commerce, elle ne participait pas à l'époque d'une théorie économique constituée. S'il est légitime d'évoquer une *économie dirigée* pour désigner la politique du maximum des prix et des salaires, on ne peut évoquer le dirigisme qu'avec de grandes précautions. Il n'existe pas encore de conceptualisation de l'économie dirigée, semblable aux écrits théoriques des siècles suivants. Les pratiques interventionnistes sont pensées, sauf quelques rares exceptions, comme des recours pragmatiques, sans une volonté explicite de *rupture* avec des principes libéraux.

Cela peut paraître paradoxal. En réalité, l'opposition entre dirigisme ou libéralisme économique n'est pas présente telle quelle⁴⁹⁴, pour la bonne raison qu'il n'existe pas encore de conception ou d'expérience dirigiste organisée⁴⁹⁵. Il faut donc se garder de tout anachronisme, éviter de reprendre des considérations contemporaines, pour analyser la situation propre au

490 Ce qui signifie que le commerce n'est pas une condition exclusive à la paix sociale. En fait, c'est le commerce tempéré, la régulation des égoïsmes (que cette régulation soit naturelle ou institutionnelle) qui garantit la stabilité de la société.

491 On retrouve notamment cette idée chez Montesquieu. Cf. MONTESQUIEU, *Œuvres complètes*, vol. 20, livre 19, p. 99-126, et plus particulièrement les p. 99-102, sur « le commerce » et « l'esprit du commerce ».

492 « Nous voulons un ordre de choses [...] où le commerce [soit] la source de la richesse publique et non seulement de l'opulence monstrueuse de quelques maisons ». Discours prononcé par Robespierre le 18 pluviôse an II et cité dans BUONARROTI (Philippe), *Conspiration pour l'égalité dite de Babeuf*, Bruxelles, Librairie romantique, 1828. Même dans l'ordre du discours, on notera que Robespierre n'aspire pas à réduire le commerce à une activité purement *publique* ; il s'agit de réconcilier l'intérêt public et privé, mais non de mettre un terme au commerce comme source d'enrichissement personnel. Ce qui *fait scandale*, ce n'est pas le commerce en soi, mais le décalage entre l'opulence supposée du marchand et l'état financier catastrophique de l'État, la pauvreté des citoyens, etc..

493 La plupart des grands courants de l'historiographie révolutionnaire s'accordent sur ce point, mais selon des axes interprétatifs parfois très différents : le discours politique révolutionnaire fut fortement influencé par les revendications sans-culottes (reste ensuite à caractériser cette influence, la nature de la sans-culotterie, etc.).

494 Nous voulons dire par là que le clivage entre l'économie dirigée pratiquée de fait sous la Terreur et l'économie libérale prônée, souhaitée — et exercée — par la bourgeoisie française n'est pas semblable au clivage entre libéralisme et dirigisme, tel qu'il a par exemple marqué le XX^e siècle. Il n'y a pas d'opposition théorique forte, et les décisions terroristes, par exemple, ne sont pas expressément interventionnistes, mais se fondent la plupart du temps sur des circonstances exceptionnelles.

495 On peut notamment souligner l'absence de remise en cause, y compris de la part des sans-culottes, du principe de la (petite) propriété privée, qui montre bien toute l'originalité des conceptions économiques de l'époque révolutionnaire, distinctes des problématiques futures. Cf. SOBOUL (Albert), *Les sans-culottes*, Paris, Le Seuil, 1968, p. 67-75.

XVIII^e siècle.

La politique thermidorienne, directoriale ou consulaire entre dans ce cadre de pensée et d'action, caractéristique d'une époque. Si l'économie dirigée terroriste n'est désormais plus en vigueur c'est que, du point de vue des décideurs, la situation a changé (pour autant, toutes les formes d'interventions de l'État ne sont pas absolument délaissées). À présent, les dangers intérieurs et extérieurs qui les menaçaient se sont progressivement éloignés. C'est le sens que l'on peut donner aux réformes de la deuxième partie de la décennie 1790.

b) Les problèmes monétaires.

La question de l'inflation était au centre de toutes les préoccupations, depuis les débuts de l'époque révolutionnaire. L'assignat avait subi une nouvelle dévaluation. La dégradation de la situation économique était source de mécontentement, donc d'instabilité. Le problème préoccupait autant les milieux politiques que négociants. En dépit des opportunités spéculatives que l'inflation avait offertes précédemment, le bilan s'avérait finalement négatif. Le constat est plus particulièrement valable pour les individus qui, à l'instar de Chauvet, n'avaient réussi que de médiocres opérations, en conservant trop d'assignats, qu'il n'avaient pas pu ou su investir judicieusement. La dynamique inflationniste s'était en effet prolongée, avec des effets très dommageables. À la mise en place du Directoire, le 9 brumaire an IV (31 octobre 1795), l'assignat ne valait plus que le centième de sa valeur nominale, et sa dévaluation continuait de plus belle⁴⁹⁶.

La politique monétaire de l'époque fut très incertaine. Les mesures visant à juguler la dévalorisation du papier-monnaie — et à soustraire une partie des assignats en circulation — s'acheva par un échec patent.

De nouvelles mesures furent prises, qui eurent des effets économiques désastreux. La mise en circulation des mandats territoriaux eut ainsi des conséquences nettement négatives. Le constat est partagé par les divers courants de l'historiographie révolutionnaire. Les mandats avaient été institués par la loi du 30 pluviôse an IV (19 février 1796) : leur dévaluation fut fulgurante, beaucoup plus rapide que celle des assignats⁴⁹⁷.

Les négociants ont retenu les leçons de l'époque précédente : en ce domaine, ils se

496 AFTALION (Florin), *op. cit.*, p. 225.

497 « En six mois, le mandat territorial parcourut la carrière que l'assignat avait traversé en cinq ans ». SOBOUL (Albert), *La Révolution française, op. cit.*, p. 447.

montrent pour la plupart très conscients des risques encourus. Jean-Jacques Chauvet ne fait pas exception. Après avoir délaissé les assignats, il refusa catégoriquement de toucher aux mandats, comme il l'indiquait à un autre négociant parisien — Blondel — en 1796⁴⁹⁸.

La crainte principale était bien sûr d'accumuler des fonds en mandats territoriaux, dont la valeur baisserait ensuite graduellement. La dévalorisation fulgurante de la nouvelle monnaie n'encourageait pas les négociants — entravant même le réinvestissement des mandats dans des biens fonciers, par exemple. Par ailleurs, cela ne résolvait pas, bien au contraire, le problème de la circulation de la bonne monnaie — dont les négociants ne cessaient de se plaindre.

Pour se montrer tout à fait juste, il est nécessaire de préciser que la persistance des problèmes monétaires, et la politique peu concluante du Directoire, eurent des conséquences différentes en fonction des localités. Les difficultés étaient certes générales, mais plus ou moins accentuées selon les places considérées. À Marseille, Chauvet se plaignait de la rareté du numéraire, ce qui rendait difficile tout investissement, pour des négociants durement touchés dans leurs finances. En revanche, « le papier sur l'étranger [était] bien meilleur marché »⁴⁹⁹.

Ce n'est que peu à peu que la situation monétaire s'améliora — avec des disparités géographiques notables. Tous ces tracas, liés aux moyens de paiement, gênaient par définition les transactions marchandes. Quel pouvait donc être, dans ces conditions, le regard porté par les milieux d'affaires sur les décisions du pouvoir politique dominant ?

c) Réception des réformes et activités des négociants.

Face aux réformes proprement dites — c'est-à-dire en laissant pour le moment de côté les questions idéologiques — les réactions des négociants furent partagées. La ligne économique poursuivie par les Thermidoriens, puis par le Directoire et le Consulat, abondait dans le sens des intérêts entrepreneuriaux. Mais il existe un écart entre l'esprit général des réformes — et leur mise en pratique.

Les mesures de libéralisation des échanges avaient des effets directs sur le commerce. Elles permirent un retour aux affaires des négociants, qui purent reprendre, ou s'efforcer de

498 « Quant aux mandats, nous refusons d'y toucher ». Lettre du 16 brumaire V (6 novembre 1796) à Blondel (Paris). LIX-62/11, fol. 3.

499 Lettre du 8 frimaire V (28 novembre 1796) à Perier-Lagrange (Grenoble). LIX-62/11, fol. 6.

reprandre, leurs activités habituelles. Cette libéralisation fut progressive, mais elle avait déjà très largement progressé lorsque Jean-Jacques Chauvet revint aux affaires. Le soulagement du négociant, à ce sujet, ne peut faire de doute. Il exprime à partir de 1796 son net rejet de la période tourmentée qui précède — la Terreur. La critique du maximum des prix (supprimé le 4 nivôse, an III) constituait alors la pierre angulaire de ce rejet⁵⁰⁰. Ainsi que nous l'avons précédemment remarqué, Chauvet accusa toujours la loi sur le maximum des prix d'avoir englouti une très grande partie de sa fortune⁵⁰¹. Le négociant n'était pas le seul à fustiger les effets de cette décision...

Le *maximum* est donc la plus grande de toutes les violences contre les plus pures dispositions des droits de la nature parmi lesquels le droit de propriété tient le premier rang. Il est tellement une des principales bases des sociétés politiques, que sans lui elles ne peuvent pas subsister.⁵⁰²

Néanmoins, cette adhésion aux grandes orientations libérales, qui étaient revenues à l'ordre du jour après le tournant thermidorien, ne signifiait pas pour autant une réception égale de toutes les mesures. Car à court terme, nous avons pu constater que d'abondantes entraves continuaient à pénaliser les négociants.

Les milieux d'affaires, globalement satisfaits des libertés qui s'offraient de nouveau au commerce, ne purent en revanche que déplorer la façon dont était organisée la politique monétaire. La défiance fut la réaction la plus répandue. Chauvet lui-même se tourna plus volontiers vers des valeurs sûres, ou du moins relativement sûres : les changes sur l'étranger⁵⁰³ ou, dans une plus large mesure, la spéculation sur les lettres de change. À son ami, le notaire Allégret, Chauvet fit par exemple des propositions d'affaires en commun :

Voici une autre opération que je vous propose de compte à demi et qui donnerait un joli bénéfice pour réaliser de suite. Ce seroit de placer vous-même à Grenoble ou chez vous des papiers sur Paris depuis 10 jours de date jusqu'à 2 décades, que placez à moins de perte possible. Vous tirerez sur Delessert et C^{ie} à Paris et m'en donnerez avis. Je prendrai ici pour faire les fonds de ces traites de Paris à court jour à 3% et, plus long, de

500 Le problème tient plus à cœur au négociant que celui des assignats. Chauvet désignait la loi du maximum comme une mesure qui lui fut particulièrement préjudiciable.

501 Lettre du 18 nivôse V (7 janvier 1797) à Faucher (La Rochelle). LIX-62 Cf. document en annexe, p. 276.

502 LOYSEAU (Jean-René), *Réflexions sur la loi du maximum et sur les réquisitions*, Paris, Vialard, 1794-1795 p. 22.

503 Mais en 1796-1797, la spéculation sur les monnaies étrangères était à la fois potentiellement avantageuse et aventureuse. Cf. lettre du 16 brumaire V (6 novembre 1796) à Blondel (Paris). LIX-62/11, fol. 3.

4% à 5% des fonds de vos traittes. Vous prendrez de Marseille le plus court possible.⁵⁰⁴

Aussi, même si la politique monétaire du Directoire était jugée avec sévérité, cela n'empêchait pas les négociants de continuer par ailleurs leurs propres opérations, sur des moyens de paiement différents.

Il n'en demeure pas moins vrai que les mauvais résultats de la politique économique ne favorisa pas un retour rapide à un climat de confiance. Or, au-delà des inquiétudes sur tel ou tel sujet particulier, c'était là une préoccupation commune à l'ensemble des milieux d'affaires. Concrètement, une monnaie solide, une meilleure circulation des capitaux, et enfin la levée des incertitudes diplomatiques étaient fortement souhaitées.

Le négociant guettait les signes d'une amélioration conjoncturelle. L'état du négoce connut certes des améliorations ponctuelles — perçues en tout cas comme telles par Chauvet. « La confiance s'emble vouloir renaître, ce qui fait sortir quelque espèce et fait baisser nécessairement le haut prix du dépôt »⁵⁰⁵.

Sans doute ces améliorations locales préfiguraient-elles un redoux général pour les affaires de l'entreprise, qui s'initie vers 1797. Mais c'est une amélioration qui demeura toute relative, et ce jusqu'en 1802. La dernière phase de l'histoire des sociétés Chauvet est donc marquée par une persistance globale de la mauvaise conjoncture, même si les difficultés sont moins prononcées à la fin de la période qu'à son commencement.

2) La marche à la paix.

a) La pacification progressive du continent.

Le passage de la paix à la guerre peut être mis en perspective avec la période qui précède le déclenchement d'un conflit. Dans les deux cas, on se situe à l'intérieur d'une phase de transition, qui inclut de multiples incertitudes et alimente toutes les rumeurs, déclenche d'incessantes conjectures. Alors que les années 1780 et le début des années 1790 avaient été marqués par la menace de la guerre, la deuxième moitié des années 1790 va être caractérisée par le sentiment d'une paix imminente et inéluctable.

La perspective de la paix n'est pas moins délicate que celle de la guerre, notons-le.

⁵⁰⁴ Lettre du 22 brumaire V (12 novembre 1796) à Allégret (Voiron). LIX-62/11, fol. 3.

⁵⁰⁵ Lettre du 4 nivôse 5 (24 décembre 1796) à Perier-Lagrange (Grenoble). LIX-62/11, fol; 10.

Elle engendre, pour le négoce, les mêmes doutes et des risques similaires. La paix, encore une fois à l'image du conflit, est appréhendée à la fois dans sa réalité et dans sa virtualité. Dans les années 1795-1802, l'amélioration des relations diplomatiques entre les puissances rivales s'est effectuée très progressivement. Les traités se sont succédés, et ce sont ces premiers signes qui vont influencer l'état d'esprit de Chauvet et de ses partenaires.

En réalité, la paix est d'abord continentale. Au cours de l'an II et de l'an III, la République avait réussi à conforter ses positions en Europe. Ses armées avaient remporté plusieurs victoires décisives : l'heure des tractations diplomatiques semblait désormais venue.

Plusieurs traités furent signés, qui allaient dans le sens d'un apaisement des relations entre les puissances rivales. Outre les traités passés avec l'Espagne en 1795 puis en 1796, la France avait également fait la paix avec la Prusse (traités de Bâles de 1795) et la Hollande (traité de La Haye en 1795 également). De plus, le territoire belge était désormais sous domination française. La paix était donc dans l'air du temps.

Lorsque Chauvet revint aux affaires, la situation extérieure était donc en partie apaisée. Cela concernait essentiellement les frontières continentales. Les hostilités avaient pris fin avec l'Espagne. Par ailleurs, les militaires français poussèrent leur avantage au Sud vers les territoires italiens, au Nord en Belgique et le long du Rhin. Quant à la Méditerranée, elle était alors beaucoup plus sûre⁵⁰⁶.

La pacification extérieure continua après le retour de Jean-Jacques Chauvet à Marseille. Le 14 floréal V (3 mai 1797), le négociant faisait part à son futur beau-père, Perier-Lagrange, des effets satisfaisants du réchauffement des relations diplomatiques avec l'Empire : « la paix qui vient d'être faite avec l'Empereur semble vouloir donner quelque activité aux affaires ». Et il ajoutait : « celle avec l'Angleterre ne peut être bien éloignée et va nécessairement mettre le commerce à même de reprendre son cours ordinaire : notre opinion seroit d'opérer dans ce moment sur divers objets qui ne peuvent moins faire que de donner un superbe bénéfice, la paix avec la Grande-Bretagne arrivant »⁵⁰⁷.

Ces quelques mots nous inspirent plusieurs commentaires. Tout d'abord, l'extrait montre bien que la politique extérieure menée par les gouvernements post-thermidoriens satisfaisait plutôt le négociant. Il n'était pas le seul dans ce cas : nous pensons que, dans l'ensemble, les milieux d'affaires ont soutenu les progrès de la paix.

506 Cf. *supra*, p. 239.

507 Lettre du 14 floréal V (3 mai 1797) à Perier-Lagrange (Grenoble). LIX-62/11, fol. 30.

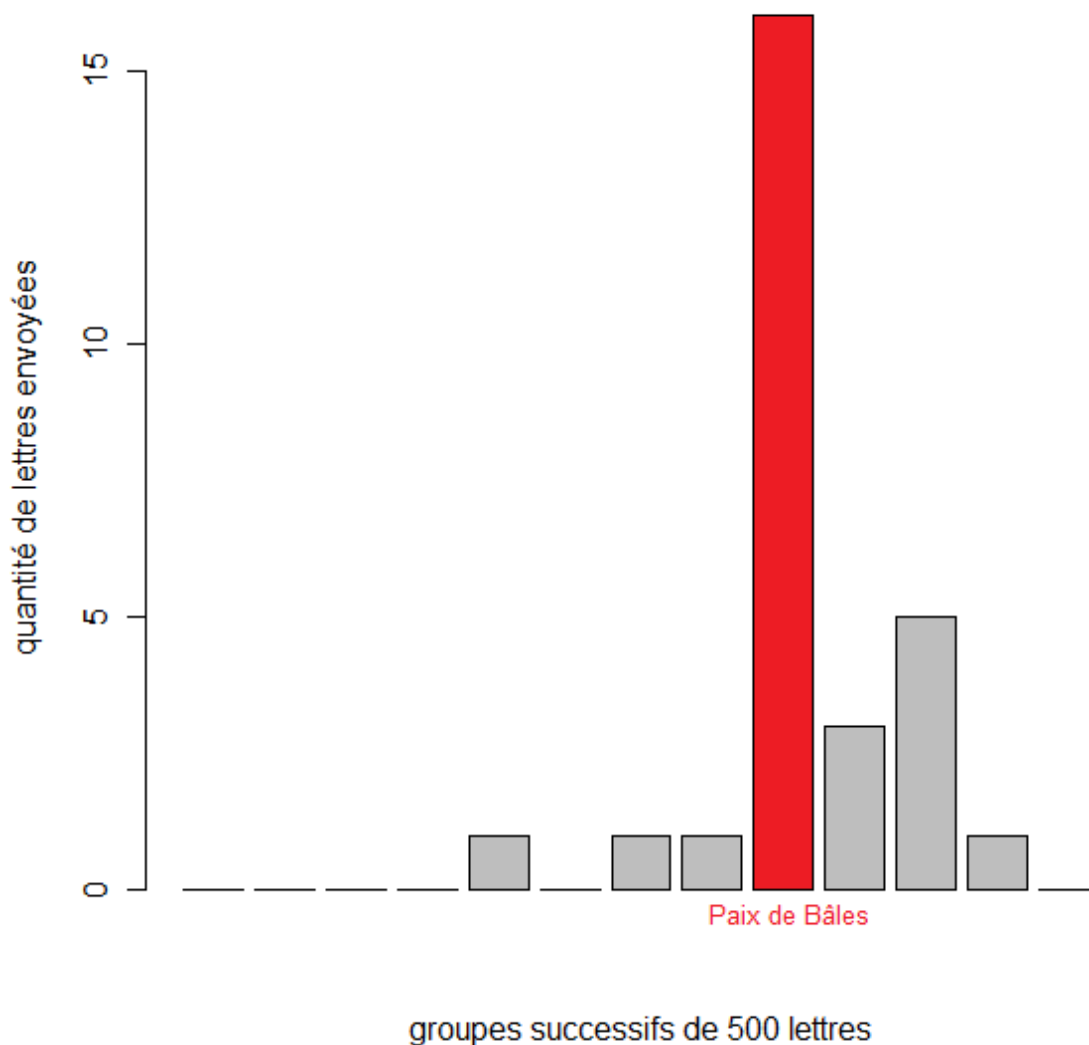


Fig. 31: La paix de Bâles et les relations avec l'Espagne (1785-1802).

Celle-ci intervient en même temps non de façon brutale et uniforme, mais graduellement. En ce sens, la période de pacification est instable par nature. D'un côté, cela stimule la spéculation : c'est la raison pour laquelle Chauvet cherchait à anticiper le cours des négociations diplomatiques⁵⁰⁸. D'un autre côté, cela signifiait que la reprise des contacts à l'étranger ne se fit, elle aussi, que de manière progressive. La société Chauvet et Cie commença par nouer des relations avec certaines villes espagnoles — des lettres ont été envoyées en abondance à Barcelone et Cadix en 1796-1797. Les traités de Bâles avaient

⁵⁰⁸ À travers certains contacts avec des politiciens bien placés. Nous reviendrons avec plus de détails sur la question des rapports entre les responsables politiques

considérablement avivé l'intérêt des commerçants, et surtout celui des spéculateurs, attirés par le commerce des piastres ou le trafic des lettres de change (fig. 31 p. 256).

Au fil des évolutions diplomatiques, Chauvet s'efforçait également de réactiver d'anciennes relations. Les traités signés avec l'Empire furent par exemple l'occasion de contacter de nouveau Arnaud et Pierre Hazencleverd, de Remscheid, le 11 mai 1797⁵⁰⁹. Bien sûr, cette ouverture des frontières, favorisant la circulation des biens, tendait en général à faire baisser les prix. Mais les pertes étaient minimales, dans la mesure où, depuis plusieurs années, le commerce avait souffert au plus haut point des blocages induits par la guerre. La réutilisation de certains centres de production (il s'agissait en l'espèce de manufactures allemandes) offrait plus de libertés d'action aux hommes d'affaires.

En somme, la paix européenne libère en partie les mouvements de capitaux. Cela eut des effets positifs sur la circulation des monnaies métalliques et des lettres de change, mais aussi sur celle d'autres marchandises. De nouveaux débouchés s'offraient parfois aux négociants ; mais l'entreprise Chauvet importa plus de produits de l'étranger qu'elle n'exporta de marchandises.

Les premiers traités rendaient aux entrepreneurs un peu plus de confiance. Malgré tout, c'est la fin de la guerre sur les mers — et spécialement sur l'Océan — qui préoccupait le plus l'entreprise Chauvet ainsi que ses partenaires. Dans ces conditions, tous les regards se tournèrent vers l'Angleterre, parce qu'elle représentait la principale puissance maritime adverse.

b) La paix maritime est en vue.

Le souci de libérer la circulation maritime était commun aux négociants et aux responsables politiques. La paix avec les puissances navales européennes devenait donc un enjeu de tout premier ordre.

La paix avec l'Espagne de 1795 avait coïncidé avec un retrait de la plupart des navires de guerre britanniques, au-delà du détroit de Gibraltar. L'espace maritime méditerranéen était donc devenu bien plus calme, offrant un peu d'air frais aux milieux d'affaires marseillais.

Ce n'était pourtant pas suffisant. La société Chauvet, en tant qu'elle était concernée par le commerce avec l'Amérique, avait les yeux tournés vers l'Atlantique et le Royaume-

⁵⁰⁹ Lettre du 11 mai 1797 à Arnaud et Pierre Hazencleverd (Remscheid). LIX-62/11, fol. 32.

Uni. Il est vrai que les navires de guerre de ce dernier avaient occasionné, depuis le début des hostilités, des pertes nombreuses. Depuis 1793, neuf navires sur lesquels se trouvaient des marchandises appartenant aux entreprises Chauvet avaient ainsi été pris par l'ennemi, et leur cargaison détruite ou confisquée⁵¹⁰.

Le thème revenait donc très régulièrement dans la correspondance. Et le négociant n'avait de cesse d'annoncer la paix comme « prochaine ». C'est en tout cas l'impression que l'on retiendra des lettres expédiées entre 1796 et 1797.

Quelles étaient les conséquences possibles de la paix ? Comme sur le continent, cela risquait d'entraîner une grande variation du prix des denrées. En 1796-1797, ceux-ci se maintinrent à un niveau assez élevé — le café valait par exemple de 27 à 34 sous la livre et le sucre atteignit les 27 sous la livre en 1797. Nous n'avons malheureusement pas la possibilité de tester plus généralement l'influence des rumeurs sur la valeur de ces marchandises, tout au long des années 1796-1802. En effet, à partir de 1798, l'entreprise donnait à ce sujet des informations beaucoup moins précises qu'auparavant, se contentant la plupart du temps d'indiquer dans le courrier les évolutions tendanciennes et de donner des instructions générales (visant, bien sûr, à « acheter au meilleur prix »...).

c) La question coloniale.

Comme nous l'avons suggéré, le problème de la guerre maritime était inséparable de la question coloniale, et tout particulièrement du déroulement des conflits à Saint-Domingue. Le traité de Bâle consacrait *en principe* la suprématie française sur l'ensemble de l'île, et non plus sur les seules colonies françaises. En pratique, la guerre faisait toujours rage.

Le retrait espagnol n'apporta pas d'amélioration sensible de la position française. Le Sud de l'île était dominé par Rigaud. Ailleurs, les tensions entre Louverture et ses troupes d'une part, les autorités françaises de l'autre, s'accrochèrent en 1796-1797⁵¹¹. Jusqu'en 1800, les armées françaises connurent d'incessants reculs. À tel point qu'à l'aube du XIX^e siècle, la France n'était plus présente sur place, au contraire de l'Angleterre ou des États-Unis⁵¹².

Le commerce colonial en ressent directement les effets. L'absence de contacts directs est un premier élément révélateur, bien entendu. Désormais, ce sont des intermédiaires qui

510 A. N., D III 31, dossier 2, p. 312-313.

511 SOLÉ (Jacques), *op. cit.*, p. 133.

512 SOLÉ (Jacques), *op. cit.*, p. 134.

achètent aux producteurs les denrées américaines. Et une partie de la production ne provient plus d'Haïti, mais des colonies britanniques, quelquefois de plantations des États-Unis (coton, tabac).

La politique française était certes de conserver, dans la mesure du possible, les possessions outre-mer : cependant, cette volonté se heurtait aux échecs militaires sur le terrain. Quelle fut l'attitude des négociants, face à ce lent recul ? Les partenaires de Chauvet ne pouvaient, pour la plupart, que regretter la période « pré-révolutionnaire » : leurs fortunes avaient périclité et s'étaient souvent évanouies dans la révolution. Chauvet lui-même ne semble avoir porté sur la politique coloniale qu'un regard assez lointain. Il ne s'était pas engagé dans la première moitié des années 1790 au profit des visées colonialistes. Dans la seconde moitié de la période, il s'intéressa d'autant moins au problème qu'il n'avait dans les Îles plus de correspondants réguliers ni d'associés.

La maigre correspondance échangée avec Treillard, au Cap, ne livrait que peu de renseignements. En dehors de remarques purement commerciales ou techniques, Chauvet y évoqua la perspective de la paix avec l'Angleterre. Plus tardivement, il abordait aussi le problème de la guerre et de la piraterie :

Les principes de justice de notre gouvernement actuel font espérer que l'on ne se permettra plus aucune piraterie sur mer, et que toutes les positions neutres seront respectées de toutes les puissances et que l'on pourra par ce moyen se livrer à des expéditions dans la nature de celles précisées cy-dessous.⁵¹³

En 1800, la confiance que Chauvet plaçait dans le pouvoir politique semblait donc intacte, malgré les déboires accumulés à Haïti. La perte des colonies n'était pas abordée directement, il faut le noter. Chauvet était-il dupe pour autant ? Nous ne le pensons pas. Mais en matière de politique extérieure, le négociant s'en tenait à l'attitude qu'il avait toujours observée : volonté d'anticiper les éventuelles transformations, tout en s'adaptant au cours des choses.

Au final, que ce soit en période révolutionnaire, pendant la réaction thermidorienne ou sous le Directoire et le Consulat, c'est peut-être ce qui fonde précisément l'attitude du négociant face au politique : une activité essentiellement spéculative — où l'adaptation prend donc le pas sur l'intervention.

513 Lettre du 29 pluviôse VIII (17 février 1800) à Treillard (Cap-Français). LIX-62/12, fol. 156.

3) Les négociants et le pouvoir politique.

a) Des relations apaisées.

Après les tensions des années précédentes, la période post-révolutionnaire constitue une époque d'apaisement, pendant laquelle les relations entre négociants et politiciens deviennent souvent plus étroites et, surtout, plus amicales. Le négociant n'est plus perçu ni présenté comme un ennemi intérieur en puissance, égoïste et profiteur.

On a quelquefois insisté sur le rapprochement entre les élites politiques et les élites marchandes et affairistes, au moment de Thermidor puis sous le Directoire — « bacchanale de la bourgeoisie »⁵¹⁴, qui aurait favorisé au bout du compte les intérêts de quelques « profiteurs » haut placés. Sur un ton moins polémique, les relations entre la politique et le grand commerce avaient été soulignées dès le XVIII^e siècle, de même que les avantages que trouvaient les milieux d'affaire à contrôler (ou à surveiller) l'activité de leurs gouvernements. Montesquieu note déjà, à propos des négociants, que « leurs affaires sont très souvent liées avec les secrets de l'État ; et ils ne négligent rien pour les pénétrer »⁵¹⁵. Qu'en est-il réellement dans les années 1795-1802 ?

Indéniablement, le souhait de s'immiscer dans les milieux politiques était présent, chez Jean-Jacques Chauvet comme chez ses correspondants principaux. Après s'en être relativement éloignés pendant de longs mois, les négociants pouvaient de nouveau correspondre librement avec les décideurs, sans crainte d'accusations graves. Mais les contacts que l'on peut qualifier de « politiques », au sens propre, sont extrêmement minoritaires dans la correspondance de Chauvet et C^{ie}. Une lettre fut néanmoins expédiée en juin 1797 à « Boutin, chef du bureau des lois au directoire exécutif »⁵¹⁶. Il y était question de se rapprocher du bureau, dans l'intérêt de l'entreprise. Jean-Jacques Chauvet pouvait espérer de telles relations des avantages substantiels. Sans doute souhaitait-il s'adresser à un individu « initié dans le secret du gouvernement », afin d'être tenu averti des délibérations en cours, concernant une paix éventuelle avec l'Angleterre. La lettre de 1797 détaillait tout un système d'échange d'informations élaboré, qui devait permettre au négociant marseillais de recevoir rapidement les courriers issus de Paris. Ce projet n'aboutit jamais, néanmoins, à une mise en pratique. La

514 KROPOTKINE (Pierre), *La Grande Révolution*, Paris, éd. du Monde libertaire, 1989.

515 MONTESQUIEU, *op. cit.*, p. 102.

516 Lettre du 18 prairial V (6 juin 1797) à Boutin (Paris). LIX-62/11, fol. 35. La lettre a été éditée en annexe (cf. p. 350).

missive adressée à Thomas Boutin resta lettre morte.

Aucun autre contact strictement politique n'a eu lieu pendant l'époque post-révolutionnaire. Nous n'entendons pas par cette expression des relations qui auraient pour objet des affaires politiques, bien sûr : même avec Boutin, Chauvet ne traite que d'opérations commerciales. Nous voulons simplement dire que les contacts directs avec des politiciens spécialisés⁵¹⁷ sont extrêmement rares.

Cela était-il dû au rang de l'entreprise et de son dirigeant ? Il faut admettre que la société Chauvet et C^{ie} n'avait pas le prestige des plus grandes maisons de négoce dauphinoises ou marseillaises. Cela peut expliquer partiellement le silence de Boutin. On notera d'ailleurs que cette tentative infructueuse fut aussi la dernière : Chauvet ne semble pas avoir essayé d'entrer en relation directe avec d'autres décideurs ensuite. Toutefois, ce constat ne doit pas nous conduire à des conclusions trop hâtives. Car si Jean-Jacques Chauvet ne fréquentait pas des milieux *spécifiquement politiques*, il n'était pourtant pas dépourvu de contacts dans les *milieux politiques*.

b) Les négociants au pouvoir ?

À côté de représentants qui font du travail politique leur activité prépondérante, il existe une foule d'individus pour lesquels la politique ne représente qu'une partie de leurs occupations ordinaires. C'est particulièrement vrai sous le Directoire. À cette époque, l'État s'efforçait de résorber une grave crise de ses finances. Les insuccès de la politique monétaire menée pendant plusieurs années, et qui n'a finalement fait qu'accentuer l'inflation, poussent les responsables à se tourner vers les banquiers importants du pays.

De la sorte, de nombreux banquiers, investis dans des établissements de crédits, forts de leur rayonnement social, vont s'impliquer dans les affaires publiques, avec les encouragements de l'État directorial ; c'est un véritable « secteur para-public » (Michel Bruguière⁵¹⁸) qui émerge ainsi après Thermidor. Rappelons aussi que plusieurs négociants, non des moindres, s'étaient toujours intéressés à la vie politique. Favorables à la Révolution à ses débuts, ils se rapprochèrent de nouveau du pouvoir d'État (et de l'administration) à la faveur d'un contexte changeant.

517 Nous différencierons ici les politiciens spécialisés de négociants dont les affaires les conduisent à des activités en rapport avec la politique (des négociants politiques, en somme).

518 BRUGUIÈRE (Michel), *op. cit.*, p. 132-137.

Tout autour de Chauvet, les exemples de ces négociants politiques ne font pas défaut. Les plus proches étaient bien sûr les Perier. Après s'être montrée extrêmement discrète sous la Terreur, la belle-famille de Jean-Jacques Chauvet s'était de nouveau intéressée à la vie politique du pays, après Thermidor. Les Perier se montrèrent actifs pendant le Directoire, puis au cours du Consulat. Avec d'autres négociants ou financiers, qui « avaient prospéré dans les fournitures d'État et les opérations périphériques de la Trésorerie depuis 1794 »⁵¹⁹, ils avaient acquis une indéniable influence sur une partie de l'appareil administratif et étatique. Leur importance sociale, mais aussi leur intégration progressive aux cercles financiers avait de surcroît favorisé leur intégration.

Mais d'autres noms peuvent être aussi évoqués. L'entreprise Chauvet se rapprocha également d'un certain nombre de banquiers parisiens, qui étaient eux aussi fortement liés au nouveau régime et à la vie politique (révolutionnaire et post-révolutionnaire). C'était le cas de Carrié et Bézard, associés dans un établissement bancaire et actionnaires de la caisse des comptes courants en l'an VII (1798-1799)⁵²⁰.

De la même façon, Delessert avait intégré l'« Assemblée du commerce », et Chauvet ne manqua pas de solliciter des conseils avertis de sa part. Les Delessert étaient issus d'une famille de négociants, fortement impliqués dans la finance, qui avait été partie prenante de la Révolution — dans ses premières années. Un membre de la famille avait même assisté et participé à la prise de la Bastille ! Tous ces hauts personnages — Perrier, Delessert, Carrié, Bézard, etc. — étaient bien intégrés au réseau épistolaire des sociétés Chauvet. Ou, pour nous montrer plus exacts, nous devrions dire que Chauvet et C^{ie} appartenait à l'entourage professionnel, qui s'épanouissait dans la périphérie de ces grands entrepreneurs et banquiers.

Ces contacts politiques et commerciaux sont souvent liés aux départements de l'Isère ou des Hautes-Alpes. C'est bien sûr le cas des Perier, mais pas seulement. Chauvet écrivit plusieurs lettres à un ami gapençais, Pinet⁵²¹, qui appartenait à la grande bourgeoisie régionale. Ce commerçant avait fourni du blé à plusieurs places dauphinoises pendant la Révolution, pour se tourner ensuite vers le commerce de l'argent — il fut d'ailleurs nommé correspondant de la Banque de France à Gap, en 1800. C'était lui qui avait conseillé à

519 HINCKER (François), *Gestionnaire et profiteurs... op. cit.*, p. 150.

520 C'est ce que rapportait le *Moniteur* n° 61 du samedi 1^{er} frimaire an VII. Cf. Réimpression de l'*ancien Moniteur*, éd. Léonard Gallois, p. 496

521 Étudié par Favier (René), « Négoce, impôts et fourniture aux armées. Pierre-Daniel Pinet, manieur d'argent à Gap à la fin du XVIII^e siècle », dans *Bulletin du Centre d'Histoire moderne et contemporaine de l'Europe méditerranéenne et de ses périphéries*, Montpellier, 2002, n° 8 (L'argent dans la ville : France, Espagne, Italie, XVII^e-XVIII^e siècles), p. 211-226.

Chauvet de tenter de se rapprocher de Thomas Boutin, en 1796.

Tous ces négociants, initiés à la politique, se connaissaient bien entre eux. Les Delessert, Carrié, Perier avaient fait ensemble des affaires. De son côté, Pierre-Daniel Pinet était lié à la famille Perier... Il n'y a pas de cloisonnement entre ces partenaires : dans ce réseau nettement politisé, Chauvet apparaît surtout comme un maillon, plutôt excentré.

Le pouvoir détenu par les négociants demeure limité. Limité par sa nature propre : il s'agit essentiellement d'un pouvoir financier et administratif, qui permet simplement d'influencer plus ou moins les milieux politique. Mais également limité au sens où il ne concerne directement qu'une fraction du milieu négociant — en général, la plus élevée sur l'échelle professionnelle et sociale. Chauvet, pour sa part, n'a d'autre autorité entre ses mains que celle dont dispose couramment l'entrepreneur. Politiquement, sa capacité d'action est très négligeable. Elle se cantonne, à la rigueur, à quelques municipalités des Hautes-Alpes, d'un intérêt second.

Il y a donc bel et bien une intrusion de la bourgeoisie marchande dans le cadre politique, qui devient plus prégnante à cause de facteurs politiques (la fin de la Terreur), économiques et financiers (l'inflation et ses effets sur les caisses de l'État). Il semble que seule une minorité des négociants ait été néanmoins concernée. Il n'empêche : pour les autres, qui n'avaient pas les capacités ou l'opportunité d'assumer des fonctions de politiciens, cette imbrication reste un atout. Même si elle consacre la suprématie de quelques grandes familles ou entreprises, cela permet aux autres commerçants d'avoir un œil sur les affaires d'État et sur leur traitement. Ce regard permettait d'évaluer, par avance et avec plus de discernement, les transformations de la conjoncture — avantage à la fois pratique et psychologique.

Bien sûr, un telle organisation n'est pas sans induire des formes de déséquilibres entre les agents commerciaux. L'asymétrie de l'information devient la règle, à partir du moment où l'accès à des renseignements plus ou moins confidentiels est subordonné à la surface sociale des négociants. Les entreprises les mieux connues, les plus anciennes, les mieux implantées dans le milieu négociant, bénéficiaient le plus souvent des meilleures informations. Le phénomène, au reste, n'avait rien de nouveau⁵²². Il ne gêna guère Chauvet qui, pour ce qui le regardait, pouvait s'enorgueillir d'une bonne réputation et d'une intégration sociale correcte..

⁵²² À tel point que l'on pourrait s'interroger sur la pertinence du concept de *transparence du marché*, au moins à l'époque étudiée. Voir aussi les remarques effectuées sur le marché antillais (p. 55-59) et sur l'information et sa circulation (p. 105-109).

c) Transformations idéologiques.

En général, les négociants avaient donc accueilli favorablement le changement de régime, pour les raisons qui viennent d'être évoquées. Parallèlement, le ton des écritures marchandes change fondamentalement. Nous avons vu comment le langage révolutionnaire avait été intégré par les négociants, avec une sincérité initiale, mais sans une conscience complète de ses conséquences ultimes. La contradiction de la position des négociants n'est apparue en pratique qu'au cours des années 1793-1794. La tension entre les intérêts marchands et les projets révolutionnaires les plus audacieux se manifeste alors avec la plus grande netteté.

Après Thermidor, le contexte politique est bien différent. Et simultanément, l'écriture négociante abandonne la plupart des références à l'idéologie révolutionnaire. Le titre de citoyen ne tombe pas tout à fait en désuétude, mais il est moins fréquent. Le tutoiement est totalement délaissé. Enfin et surtout, on cesse de louer le gouvernement terroriste et la Révolution dans sa radicalité.

L'impression qui en ressort est celle d'une volte-face idéologique. Comme nous l'avons déjà signalé, cette hypothèse ne nous satisfait pas tout à fait pourtant. Bien sûr, dans les dernières années de la Terreur, le zèle idéologique de Chauvet était vraisemblablement forcé. Néanmoins, le négociant a sincèrement adhéré aux idéaux républicains et révolutionnaires — en tant qu'idéaux libéraux, au sens où nous l'avons expliqué dans la partie précédente.

En réalité, la correspondance post-révolutionnaire témoigne plutôt d'une prise de conscience. Jean-Jacques Chauvet pense le processus révolutionnaire — et le juge — dans la mesure où ce processus est désormais perçu comme globalement achevé. Pour autant, il n'est pas question de renier la République, ni les principes qui la fondent : Jean-Jacques Chauvet s'en garde bien. Non seulement le négociant loue le gouvernement directorial, mais il continue à porter haut et fort des principes idéologiques qui lui tenaient à cœur⁵²³.

Reste que cette expression se cantonne, cette fois, au domaine purement privé. Il n'est plus question, comme autrefois, de mêler les deux aspects. Au reste, l'instabilité politique n'émeut guère le négociant ; les coups d'État ne retiennent jamais son attention. La

523 Cela se traduit sur des modes très variés. Au niveau du discours, des allusions sont faites ponctuellement aux grands idéaux de justice, de liberté, etc.. Outre ces traits de langage, on ne manquera pas de noter l'activité de Chauvet en faveur de l'éducation des jeunes : on se reportera aussi bien aux conseils donnés à son frère, à son père, qu'aux clauses de son testament. Cf. p. .

correspondance est tout à fait silencieuse, que ce soit à propos du 8 fructidor an V (4 septembre 1797), ou du 18 brumaire an VIII (9 novembre 1799), pour ne retenir que deux événements spectaculaires.

Les gouvernements de l'époque post-thermidorienne vont, par leur politique, satisfaire généralement les entrepreneurs. Le contraste avec l'époque de la Terreur était en effet souligné. Pour Chauvet comme pour les négociants dans leur ensemble, c'est la fin de l'économie dirigée (du maximum des prix s'entend) qui représente sans doute la mesure la plus notable — et la plus appréciée. Qui plus est, le nouveau régime ne se ferme pas aux milieux d'affaires. Bien au contraire : les liens entre négoce et politique ne sont pas seulement rétablis, mais ils gagnent en intensité. La crise économique n'avait pas affaibli que les entreprises. Les finances de l'État se trouvaient elles aussi dans une situation délicate. Dès lors, on fit appel aux ressources de financiers privés, en privilégiant les banquiers les plus puissants, qui étaient parvenus à conserver leurs réseaux professionnels et une partie conséquente de leurs fonds, en dépit des événements. Pour autant, la réceptivité du monde négociant ne doit pas masquer les difficultés persistantes auxquelles les entreprises sont confrontées — en particulier quand on délaisse les hautes sphères du négoce, pour diriger le regard vers des sociétés de commerce un peu moins prestigieuses. Les mesures prises par les Thermidoriens, puis par le Directoire, sont loin d'avoir des effets uniformément heureux. Au final, on ne parvient pas à mettre un terme rapide à une crise qui ne va pouvoir réellement se résoudre qu'après plusieurs années supplémentaires⁵²⁴. Si Chauvet porte néanmoins un regard indulgent sur la période, c'est vraisemblablement pour trois raisons. D'abord, parce que le Directoire est effectivement bien mieux disposé vis-à-vis des négociants que ne l'étaient les sans-culottes ou les robespierristes. La politique retrouve la place qui était, dans l'esprit du négociant, la sienne : elle repose entre les mains d'un personnel spécialisé, dégagé des pressions des sans-culottes, plus respectueux de l'expression et des biens privés. Deuxièmement, parce que la politique extérieure mène à la paix, ce qui comble là aussi les espérances du négoce. Enfin — c'est le troisième point —, parce que la présence de négociants connus dans les sphères du pouvoir administratif ou politique favorisa en partie la reconstruction des entreprises Chauvet.

524 C'est à dire, globalement, après 1815, après une pacification intérieure toute relative et, surtout, une pacification extérieure à laquelle aboutit la défaite de la France.

CHAPITRE XI.

L'INTÉGRATION AUX MILIEUX D'AFFAIRES DAUPHINOIS (1797-1801).

Les sociétés Chauvet furent, dès leurs débuts, très liées à la société dauphinoise, et tout particulièrement aux milieux d'affaires dauphinois. Cette proximité s'exprime sous des formes diverses, que nous avons déjà mentionnées, au moins en partie : origines familiales, contacts avec des marchands de la vallée du Buëch, relations avec Grenoble ou avec des négociants dauphinois expatriés...

Nous venons de montrer que la rupture révolutionnaire avait affecté considérablement le réseau commercial de l'entreprise et que la période qui suivit Thermidor avait été marquée par un recentrage sur le pays du Buëch. Mais cette reconstruction des années 1795-1796 n'avait pas été terminée : il s'agissait avant tout de reconstituer une partie des forces perdues pendant la période révolutionnaire, de s'acclimater à un monde nouveau, pour pouvoir prétendre ensuite à une véritable réintégration professionnelle, à une seconde expansion.

Les mécanismes de reconstruction furent au départ essentiellement familiaux et locaux ; ils doivent beaucoup aux talents personnels de Jean-Jacques Chauvet et à sa connaissance des milieux d'affaires. La seconde phase de la période post-révolutionnaire est d'une nature différente. Ce n'est plus simplement la reconstitution d'un capital perdu, mais un retour aux affaires ; non un processus de résistance et de défense, mais une dynamique de reconquête. Ce renouveau outrepassa le cadre local, même s'il doit beaucoup à des soutiens régionaux — et notamment au rapprochement avec la famille Perier. Les sociétés Chauvet doivent beaucoup à ses contacts dauphinois, mais aussi à ses partenaires marseillais, lyonnais, parisiens ou bordelais.

Nous changeons donc d'échelle. Nous quitterons ici les montagnes qui entourent le Buëch, cet univers de paysans enrichis, où Chauvet prit un instant de répit, pour retourner dans l'univers de la ville et du comptoir. Cette transition nous invite à reposer une fois encore la question de l'insertion professionnelle ; le problème, cependant, ne se présente pas sous le même rapport qu'à l'époque « pré-révolutionnaire ». Il n'est plus question ici d'une expansion commerciale classique, celle d'un jeune marchand — mais plutôt du travail de restitution, entrepris par un négociant aguerri mais vieillissant, après des événements exceptionnels, imprévus, car imprévisibles. Il s'agit moins de se pencher sur une *intégration sociale* que sur

la *solidité* d'une intégration sociale déjà effective, remise en cause par les révolutions et les conflits extérieurs des années 1790.

1) Rapprochement avec la famille Perier.

a) Premiers contacts (1785-1795).

Les relations entre la famille Perier et la société Chauvet sont anciennes, ainsi que nous avons pu le constater. Dès 1785, on relève l'existence de transaction entre Chauvet et Lafaye d'une part, et d'autre part la maison Perier père et fils Berlioz⁵²⁵. Les négociants grenoblois occupaient une position privilégiée dans la fabrication et le commerce de la toilerie — un domaine très important pour les sociétés Chauvet. La totalité des affaires conclues pendant la période antillaise avec cette maison concernait d'ailleurs l'exportation dans les Îles de pièces de toiles diverses (toile blanche, indiennes, etc.), sans doute issues des manufactures détenues par les Perier eux-mêmes.

Le retour de Chauvet en France n'amointrit nullement la fréquence de ces relations. En réalité, la quantité de lettres échangées avec les Perier peut varier selon les périodes, mais, en proportion, elle représente toujours plus de 1% de l'ensemble des missives expédiées (plus de cinq lettres sur cinq-cents), ce qui est loin d'être négligeable, comparativement aux autres correspondants⁵²⁶. La maison Perier compte donc parmi les contacts les plus assidus et les plus réguliers dans le temps.

Ces bonnes relations ont des causes multiples. Nous avons déjà souligné, au préalable, les liens régionaux existant entre les familles Chauvet ou Lafaye, et la dynastie marchande des Perier ; ceux-ci exerçaient une véritable domination locale, qui passait à la fois par un rayonnement commercial important et par l'acquisition de biens divers (fonciers notamment) dans les parages de Grenoble — de Vizille à Serres... Le fait de fréquenter la famille Perier n'était donc pas anodin : c'était aussi un possible moyen de valorisation sociale, ce qui est loin d'être négligeable dans le métier de négociant. De plus, la maison Perier inspirait confiance par sa solidité : il était naturel de s'adresser à elle, plutôt qu'à d'autres commerçants plus incertains. N'était-ce pas après tout une des principales sociétés du Dauphiné ? N'avait-elle pas mis en place un système très efficace de production et de distribution des

⁵²⁵ Voir la lettre du 6 mars 1785 à Perier père et fils Berlioz (Grenoble), LIX-62/07, ainsi que le journal de compte LIX-62/05.

⁵²⁶ En réalité, cela classe les Perier dans une catégorie intermédiaire, entre les correspondants très réguliers (qui sont le plus souvent des associés directs, des auxiliaires ou des intermédiaires, avec lesquels il faut nécessairement entretenir des liens extrêmement réguliers), et les correspondants occasionnels, contactés pour quelques transactions, mais sans véritable continuité.

marchandises — toiles ou indiennes en particulier⁵²⁷ ? L'existence de contacts précoces entre les sociétés Chauvet et les négociants grenoblois n'était donc pas surprenante, au contraire.

Il convient d'ajouter que ces contacts ne furent pas remis en cause à l'époque révolutionnaire. Entre 1789 et 1795, 56 lettres différentes avaient été rédigées à l'intention de la famille Perier — un total bien inférieur aux partenaires les plus proches (par exemple Philippon Lauret et C^{ie}, Sainte-Guitte ou encore Thouron frères), mais qui distingue néanmoins Perier-Lagrange des correspondants occasionnels. Par ailleurs, les documents comptables montrent que les transactions entre la maison Perier et la société Chauvet ont été relativement nombreuses et fructueuses. Les relations entre les deux maisons ont eu tendance à s'affermir petit à petit.

b) Le mariage avec Catherine Gabrielle Perier-Lagrange (1797).

« Les mariages servaient à défendre une réputation sociale ou à l'accroître, à nouer des relations d'affaires ou à les renforcer, le but d'un couple était de prolonger la lignée mâle, de conserver le patrimoine, de conduire ensemble les affaires et de transmettre le patrimoine, si possible accru, à la génération suivante »⁵²⁸. Le constat vaut aussi pour la fin du XVIII^e siècle, et au-delà. Jean-Jacques Chauvet s'en défendait pourtant, non sans idéalisme. À son ami Allégret, il affirmait ainsi :

Je n'ai jamais cherché la fortune dans une femme, malgré les pertes énormes que j'ai essuyé, il me reste encore assez pour vivre honorablement, avec une femme raisonnable. J'aurai pu, si j'avais voulu, et je le pourrai encore aujourd'hui si je le voulais, faire un riche mariage ici ; mais je me défie des demoiselles de ce pays, elles sont en général mal éduquées et vous savez combien l'éducation influe sur le caractère des personnes

En définitive, l'union avec Catherine Gabrielle Perier-Lagrange, la fille de François-Daniel Perier-Lagrange, n'était pourtant pas une union de piètre importance. Il suffisait, pour s'en rendre compte, de considérer rapidement la fortune familiale des Perier — les possessions grenobloises, le magnifique château de Vizille, les ateliers, les alliés commerciaux et les ramifications de ce réseau socioprofessionnel dans les grands centres français (Paris, Lyon, Marseille, etc.) ou à l'étranger (en Suisse, en Italie).

N'en déplaise à Jean-Jacques Chauvet, le mariage n'est pas dissociable du concept de

⁵²⁷ BARRAL (Pierre), *op. cit.*, p. 25.

⁵²⁸ KAISER (Wolfgang), *Marseille au temps des troubles (1559-1596) : morphologie sociale et luttes de factions*, trad. Florence Chaix, Paris, éd. de l'EHESS, 1991, p. 94-95.

stratégie familiale (ou matrimoniale, en l'espèce). Le mariage occupe donc un rôle commercial crucial : il scelle le rapprochement de groupes distincts, qui espèrent y trouver chacun leur avantage. On comprend donc aisément que l'union matrimoniale fasse l'objet d'un contrôle familial étroit.

En règle générale, le mariage est conclu dans un cadre patriarcal : le père de famille et, dans une moindre mesure, la mère guident, voire déterminent, les choix de leurs descendants. L'autorité paternelle et parentale s'appuie essentiellement sur des moyens de pression matériels (exhérédation). S'y ajoute le poids des traditions ou de l'idéologie ambiantes. Jean-Jacques Chauvet, quoique majeur, reçut d'ailleurs l'autorisation et la bénédiction paternelle⁵²⁹. Mais Jean-Jacques avait alors plus d'une trentaine d'année, selon toute vraisemblance, ce qui l'émancipait en droit de la tutelle paternelle. De plus, sa richesse et sa supériorité professionnelle le soustrayait en fait à l'influence de son père.

C'est sans doute ce qui explique qu'il prit lui-même en main la question de ses noces, en bénéficiant simplement de l'aide familiale. En 1797, il se montrait très résolu au mariage, effectuant dans ce but plusieurs tentatives. Les premiers essais s'avèrent infructueux⁵³⁰. Au début de l'année, Chauvet essuya le refus de la famille Otecle, installée à Grenoble. Il ne se découragea pas pour autant et finit par obtenir de François-Daniel Perier-Lagrange la main d'une de ses filles.

Nous ne savons pas grand chose de Gabrielle Catherine Perier, en dehors de la description, assez stéréotypée, qu'en faisait Jean-Jacques Chauvet. Plus jeune que son mari, elle avait sans doute bénéficié d'une éducation solide. Elle écrivait bien, l'univers du commerce ne lui était pas étranger. Peut-être même avait-elle des notions de comptabilité, mais cela reste très incertain. Elle était en tout cas capable de prendre en charge, en l'absence de son mari, les affaires courantes de l'entreprise, ce qui est loin d'être négligeable. Enfin, elle était sans doute habituée à mener une existence bourgeoise, en compagnie de ses amis et de ses pairs. Peut-être se montrait-elle parfois frivole ou fantasque : de passage à Marseille, Stendhal la décrivait comme une originale entourée d'« originaux à caractériser »⁵³¹... Nous terminerons la description sur cette expression plutôt énigmatique. Il est impossible de dresser ici un portrait plus complet — dont l'utilité est d'ailleurs secondaire. Car ce mariage doit être analysé non dans une optique individuelle, mais plutôt comme un fait collectif. C'est avant

529 Voir la lettre de Jacques Chauvet, présentée en annexe, p. 349.

530 Cf. notamment la correspondance avec Vallier cadet de Grenoble, et en particulier une lettre du 26 floréal V (15 mai 1797). LIX-62/11, fol. 32.

531 Lettre du 20 frimaire V (10 décembre 1796) à Lubbert et Dumas (Hambourg). LIX-62/11, fol. 3.

tout le rapprochement de deux réseaux sociaux et commerciaux.

L'union entre Jean-Jacques Chauvet et Gabrielle Perier-Lagrange fut donc célébrée le 6 frimaire de l'an VI (26 novembre 1797), à Grenoble. La tante de Chauvet avait favorisé le rapprochement entre les deux familles. Elle connaissait en effet les Perier, avec lesquels son époux et elle-même avaient conclu quelques affaires commerciales.

Le contrat de mariage rend bien compte des avantages financiers et commerciaux qui s'ensuivaient. Le père de la mariée, François-Daniel Perier-Lagrange, offrait une dot considérable, qui s'élevait au total à 40 000 l. t. Or, à la même époque Chauvet ne gagnait qu'environ 1 500 l. t. par an, selon les indications du contrat. Certes, seule une partie des 40 000 l. t. était directement utilisable. 10 000 l. t. furent sur le champ mises à la disposition du négociant marseillais. Il était prévu que 20 000 l. t. devaient ensuite être versées dans le courant de l'an VI. En revanche, 10 000 l. t. étaient en réalité immobilisées jusqu'à la mort des deux parents de Catherine Gabrielle Perier. En pratique, c'est donc un capital d'environ 30 000 l. t. (sans compter les intérêts éventuels) qui entrait en possession de l'entreprise Chauvet à partir de 1797-1798. À cela s'ajoutait un surplus de respectabilité dans les milieux d'affaires : désormais, l'aura des Perier rejaillissait nécessairement sur les sociétés Chauvet.

c) Le mariage et ses raisons : le problème de l'assentiment de la famille Perier.

Le contrat que nous venons d'évoquer succinctement présentait indéniablement un déséquilibre entre les deux partis. Autant le choix de Chauvet est compréhensible — il reflète un indéniable progrès social —, autant l'assentiment de la famille Perier pose problème. Pour quelle raison François-Daniel Perier-Lagrange acceptait-il le mariage de sa fille, avec un négociant de rang second ?

Cette interrogation est d'autant plus complexe que le sujet n'est pas évoqué directement dans les sources. Nous pouvons tout de même proposer quelques éléments de réponse.

Tout d'abord, il existe des facteurs circonstanciels. Jean-Jacques Chauvet a bénéficié d'une relative proximité entre les Perier et sa famille — plus exactement sa tante, dont nous avons rappelé le rôle. Il existe aussi une proximité géographique et idéologique : Chauvet appartient à des réseaux marchands proches des Perier ; bien plus, il s'inscrit de plus en plus dans l'orbite de la maison Perier. En outre, à l'instar de Perier-Lagrange, Jean-Jacques Chauvet ne faisait pas mystère de ses convictions républicaines.

Mais on retrouve également des causes structurelles, qui reflètent des mécanismes plus profonds, ancrés dans les pratiques des milieux d'affaires. Perier-Lagrange avait plusieurs filles, qu'il maria avec de nombreux autres négociants. Ceux-ci n'étaient pas nécessairement les égaux de la prestigieuse lignée grenobloise, loin s'en faut — par exemple, la fortune des Tivollier était moins grande que celle des Perier. Cependant, il s'agissait là, dans une certaine mesure, d'un dispositif de satellisation, visant avant tout à intégrer certaines entreprises à l'intérieur du réseau professionnel.

À ce titre, les sociétés Chauvet offraient quelques avantages. Car même si la fortune de Chauvet n'a rien d'exceptionnel (d'un point de vue strictement financier), les potentialités de sa société, de son réseau personnel, méritent d'être considérées à leur juste valeur. De son passé antillais, Chauvet gardait en effet quelques contacts éparses dans le Nouveau Monde et, surtout, une bonne connaissance des négociants de l'Ouest — à Bordeaux, à Nantes par exemple. Or, c'était un espace moins bien connu par Perier-Lagrange, qui pouvait par conséquent retirer des intérêts de ce rapprochement.

c) La jonction de deux réseaux.

Nous nous sommes intéressés jusqu'à présent au resserrement des liens entre Chauvet et les Perier, en insistant en particulier sur les aspects familiaux qui avaient déterminé les noces de 1797. Mais l'enjeu de ce mariage n'est pas réductible au rapprochement de deux familles : au-delà, il est aussi et surtout question de la jonction de deux réseaux beaucoup plus vastes. Il y a donc un lien direct entre cet événement présenté comme « privé » et l'activité de l'entreprise que nous étudions.

Il importe de revenir avant tout sur la façon dont cette jonction s'effectue. De prime abord, il est nécessaire de rappeler que l'union de Jean-Jacques Chauvet et de Catherine Gabrielle Perier-Lagrange n'était qu'une étape — importante — dans un processus de rapprochement plus large, qui se déroule depuis plusieurs années.

L'imbrication des réseaux commerciaux et des réseaux sociaux est nettement antérieure à 1797. En ce sens, les noces de Chauvet affermissaient des tendances préexistantes. Dès l'époque révolutionnaire, de nombreux correspondants de Chauvet étaient simultanément des partenaires de la maison Perier. C'était ainsi le cas de contacts réguliers, ou d'associés : Jean Defague, Henry-Louis Tivollier, François Tivollier, Claude-Louis

Allégret, la maison Delessert et C^{ie}, la maison Carrié-Bezard et C^{ie}, etc..

De plus, les Chauvet et les Perier appartenaient à des cercles de sociabilité voisins, parfois identiques. Comme nous l'avons indiqué, la famille Perier avait acquis, entre autres possessions, la seigneurie de Serres. La région du Buëch ou le Gapençais ne lui étaient donc pas inconnus. De même que certaines personnes qui y vivaient. Pour les Perier, les notables locaux constituaient des interlocuteurs privilégiés — on comprend donc aisément que des liens, même distants, aient existé entre la famille Chauvet et les puissants propriétaires du château de Vizille.

Quel était alors l'intérêt de l'union matrimoniale ? Celle-ci resserrait d'autant plus les relations entre les deux groupes. En même temps, la cérémonie consacre l'élévation de Chauvet dans la société dauphinoise. Il n'est justement plus perçu comme un notable ou marchand — sans quoi Perier-Lagrange se serait certainement opposé au mariage de sa fille. Nous avons longuement insisté sur les avantages que Chauvet en retirait. Il faudrait tout de même préciser que les gains ne concernent pas qu'un seul parti. De leurs côtés, les Perier avaient tout intérêt à garantir la fidélité de quelques négociants importants, dispersés dans les grands pôles économiques du pays. Les enfants de Perier-Lagrange étaient suffisamment nombreux pour pouvoir satisfaire de grandes ambitions matrimoniales. Et Chauvet offrait des opportunités intéressantes, malgré les pertes qu'il avait subies.

Au fond, le mariage se situe à l'intersection de deux stratégies qui diffèrent par leur essence. Chez Chauvet, c'est encore une fois la volonté d'intégration et d'ascension sociale qui domine. Du côté des Perier, il s'agit plutôt du souci de maintenir une prédominance socioprofessionnelle. À cet effet, la famille s'efforçait de domestiquer les négociants qui évoluaient dans son sillage. En somme, l'alliance entre les deux entreprises impliquaient, de part et d'autre, des avantages et des inconvénients. L'intégration de Chauvet aux réseaux de la famille Perier permet à l'entreprise de refaire surface dans de meilleures conditions ; en même temps, elle la contraint à rendre un certain nombre de *services* aux Perier, et à embrasser, jusqu'à un certain point, leurs intérêts⁵³².

2) Une dynamique nouvelle ?

532 Ce qui vient rappeler que l'organisation réticulaire suppose des normes contraignantes diverses, sans lesquelles le réseau ne peut fonctionner. Cf. Marzagalli (Silvia), *Bordeaux et les États-Unis... op. cit.*, p 56.

a) Une entreprise toujours solide : l'expérience de la crise de 1797.

La reconstruction des sociétés Chauvet à Marseille s'effectue donc dans un contexte très dissemblable des années 1789-1794. En même temps qu'elle réintègre le port provençal, l'entreprise se rapproche de la famille Perier. Une partie des habitudes de la société n'a pas changé : comme nous le constaterons plus en détail, Chauvet se tourne vers des domaines d'activité qui ne lui sont pas tout à fait étrangers.

Néanmoins, le statut et la fonction des sociétés Chauvet évolue. Celles-ci se trouvent désormais dans l'orbite de la maison Perier-Lagrange et de ses alliés : à Marseille, elle sert aussi leurs intérêts, du moins en partie. Même si Chauvet reste à la tête de son entreprise, même s'il s'appuie également sur des partenariats qui lui sont propres (avec Philippon, Delessert, etc.), il semble moins indépendant qu'autrefois. Son mariage en 1797, puis son association avec Tivollier en 1801, confirment concrètement ce sentiment.

Cela marquait-il un affaiblissement durable de la société ? C'est peu probable. Entre le mois de messidor et de thermidor, an V (juillet 1797), l'entreprise fut confrontée à une crise qui démontre bien le contraire. Dans une lettre du 20 juillet, dont nous ne connaissons pas le destinataire⁵³³, Chauvet faisait le point sur la situation :

Cette place-cy a essuyé ces tems passés plusieurs faillites, qui ont été ocasionnées par celles de Paris et Lyon. J'en crains beaucoup d'autres pour la fin thermidor, retour de brumaire. C'est presque toutes des nouvelles maisons qui ont failly. Malgré ces révolutions concurrentielles, Marseille offre des grandes ressources, pour une maison qui a des fonds, des connaissances.

Or, les sociétés Chauvet ne cédèrent pas à ces rigueurs conjoncturelles. Même si elles signalèrent à plusieurs reprises que les affaires étaient « dans la plus grande stagnation »⁵³⁴, elles réussirent à ne pas s'enliser, dans des difficultés qui touchaient pourtant l'ensemble du pays, et qui découlaient à la fois de la politique monétaire et de dysfonctionnements administratifs ou politiques⁵³⁵

Cette résistance démontre en premier lieu que l'entreprise avait mis peu de temps à rassembler des fonds et à les faire fructifier : sans ces capitaux, la faillite aurait sans doute été

533 La lettre a été en grande partie barrée, de manière à la rendre partiellement illisible. La forme de la date (ancien style) nous laisse néanmoins penser qu'elle était adressée à un correspondant extérieur au territoire français. Lettre du 20 juillet 1797. LIX-62/11, fol. 45-46.

534 L'expression est récurrente, au fil de l'année 1797, et particulièrement pendant l'été. Voir par exemple la lettre du 24 fructidor V (10 septembre 1797) à Charles Durant (Bordeaux). LIX-62/11, fol. 54.

535 Cf. BRUGUIÈRE (Michel), *op. cit.*, p. 122-128.

inévitables. En second lieu, c'est l'expérience de Jean-Jacques Chauvet qui joue une fonction déterminante, lui permettant de mieux appréhender le danger et, surtout, de faire appel à des partenaires solides.

Les soucis professionnels semblaient surtout provenir de mauvaises opérations monétaires et d'un effet de réactions en chaîne. La faillite de certaines maisons entraînait celle d'autres, pour des raisons diverses (dettes non-remboursées, effet de panique, etc.). La dépréciation fulgurante des mandats⁵³⁶ n'arrangeait rien à l'affaire. Mais Chauvet se comporta avec habileté. Les sociétés parisiennes et lyonnaises qu'il connaissait comptaient en général parmi les plus robustes. Elles étaient aptes à surmonter la crise et à fournir des informations dignes d'intérêt au bon moment. Quant aux mandats, nous savons que le négociant refusait d'y recourir, en gardant en mémoire les déboires consécutifs aux pertes sur les assignats.

En somme, l'année 1797 ne fut pas particulièrement catastrophique pour la société, bien au contraire. Chauvet se maria en novembre ; il voyagea beaucoup. Entre-temps, il avait réussi, non sans mal, à restructurer sa société de commerce. Contrairement à d'autres négociants, il passa donc la crise sans dommages décisifs. L'entreprise avait renoué avec le dynamisme d'antan, et ce avec une étonnante rapidité.

b) Les échanges commerciaux : innovation ou continuité ?

À partir de l'hiver 1796, la société Chauvet et C^{ie} se lança de nouveau dans les deux grands types d'activité qu'elle avait privilégié pendant les années révolutionnaires : les opérations bancaires et ce que Chauvet appelait la « commission »⁵³⁷. A priori, les changements sont donc minimes.

La société Chauvet et C^{ie} faisait déjà office d'intermédiaire commercial, achetant des marchandises pour les revendre ensuite à des acquéreurs extérieurs. En 1789-1794, cela concernait aussi bien l'importation de denrées coloniales en Europe que l'exportation de produits manufacturés ou semi-finis vers les Îles.

Était-il encore question de commerce colonial, après 1795 ? Oui, mais selon une organisation très différente de ce qui avait prévalu jusqu'alors, à cause des événements mentionnés par ailleurs. La société Chauvet continuait à racheter et à revendre certaines

⁵³⁶ Voir *supra*, p. 221.

⁵³⁷ « Ayant quitté les affaires pendant les moments d'orage, nous venons de les reprendre ; notre principale branche est la commission et la banque ». Lettre du 20 brumaire V (10 décembre 1796) à Lubbert et Dumas (Hambourg). LIX-62/11, fol. 8.

denrées coloniales, en particulier le café, le cacao, le sucre, le coton, quelquefois le tabac. En décembre 1796, Chauvet engageait d'ailleurs Lubbert et Dumas, de Hambourg, à acquérir ces marchandises, s'il y en avait sur leur place, et de les leurs expédier dans les meilleurs délais⁵³⁸.

Mais l'entreprise ne supervisait plus de bout en bout les importations. Le plus souvent, elle achetait leurs stocks à d'autres négociants ou bien à des capitaines de navires.

La société Chauvet et C^{ie} se tourna davantage vers la production européenne et métropolitaine. Le textile représentait encore une matière privilégiée : non seulement le commerce des toiles, des indiennes, mais aussi celui des vêtements, des mouchoirs, etc.. La soierie n'était pas non plus négligée. Les contacts de Jean-Jacques Chauvet dans ces domaines étaient nombreux et précieux. De surcroît, les Perier, les Tivollier étaient eux aussi très familiers de ce type de production.

Le négociant marseillais restait donc fidèle, pour partie, au commerce qu'il avait privilégié par le passé. Mais pour partie seulement, car les difficultés conjoncturelles poussèrent Chauvet à diversifier ses transactions.

Au début des années 1796-1802, la société s'intéressa par exemple à des produits de consommation ou d'usage courants, tels que l'huile d'olive ou le savon — typiques des espaces méridionaux. Chauvet proposait d'acquérir ces marchandises pour le compte de commerçants étrangers à la place marseillaise, moyennant une commission de 2,5% sur chaque achat⁵³⁹. De même, l'entreprise s'impliqua dans des transactions à une échelle régionale, grâce au frère et au père de Jean-Jacques Chauvet : elle se préoccupa notamment du commerce des blés, du jambon, ou de stocks de laine produits par Jacques Chauvet à la Faurie. Ces dernières opérations servaient aussi bien à favoriser la famille du négociant qu'à fournir à la société des bénéfices d'appoint.

c) Activités bancaires et spéculation monétaire.

Sur le plan des activités financières et spéculatives Chauvet remania assez largement son réseau traditionnel. Il faut dire que la « banque » prit une importance croissante dans les préoccupations du négociant. Rappelons qu'il s'était lancé dans cette branche au début des années 1790 seulement ; il avait alors privilégié des contacts lyonnais (Sainte-Guitte surtout), tout en s'intéressant de plus en plus près à la place parisienne.

538 Lettre du 20 brumaire V (10 décembre 1796) à Lubbert et Dumas (Hambourg). LIX-62/11, fol. 8.

539 Lettre du 20 frimaire V (10 décembre 1796) à Blanc cadet (Orthez). LIX-62/11, fol. 9.

Mais à l'époque post-révolutionnaire, ces activités prirent une importance croissante. En premier lieu, Chauvet maintint les bonnes relations établies entre son entreprise et la famille nîmoise des Defague, qu'il avait rencontrée à l'époque révolutionnaire. Au départ, il s'agissait surtout de spéculer sur les lettres de change et éventuellement le papier-monnaie⁵⁴⁰.

Finalement, au mois de prairial, en l'an VIII (mai-juin 1800) une association fut conclue entre Jean Defague — qui s'était installé à Marseille comme agent de change⁵⁴¹ — et Jean-Jacques Chauvet. Ce dernier injectait 20 000 fr., à titre de mise de fonds, dans la société Defague⁵⁴². Les centres d'intérêt ne variaient guère : il était toujours question de spéculer sur les lettres de change, ainsi que sur les devises étrangères.

Parallèlement; Chauvet avait étendu son influence dans les sphères financières. À Paris, en plus de Delessert, le négociant marseillais s'était rapproché du banquier Carrié. Après la paix avec l'Espagne, l'entreprise se montra également attentive à la spéculation sur les piastres⁵⁴³. Plusieurs lettres furent d'ailleurs envoyées à certaines entreprises installées en Espagne, telles Demallet et C^{ie} à Cadix ou Carol et Sabatier à Barcelone.

Il faut ajouter que, la plupart du temps, les activités bancaires ne sont pas envisagées *séparément* des échanges de produits et de denrées. C'est la situation contraire qui prévaut. Même des correspondants qui semblent s'être spécialisés dans la spéculation monétaire peuvent pratiquer des transactions bien différentes. En 1797, par exemple, Jean Defague proposait à Chauvet de se lancer dans le commerce de l'eau de vie, en plus de ses opérations bancaires habituelles sur le papier parisien⁵⁴⁴.

d) Un réseau plus centralisé.

Au cours des années 1795-1802, la société Chauvet perdit de son envergure géographique passée. Elle privilégia spécifiquement un espace qui se situait entre Marseille et les départements de l'ancienne province du Dauphiné, auquel on peut adjoindre les villes du bas-Languedoc (Montpellier, Lunel, Nîmes, Beaucaire). C'est ce quart sud-est qui représente, dans l'espace, le cœur des entreprises Chauvet.

Deux mouvements présidaient à cette centralisation de la géographie du réseau

540 Lettre du 30 nivôse V (19 janvier 1797) à Jean Defague (Nîmes). LIX-62/11, fol. 13.

541 C'est ainsi qu'il est présenté dans le testament de Chauvet. Voir en annexe, p. 352.

542 LIX-62/02, fol. 1.

543 Lettre du 14 pluviôse V (2 février 1797) à Charles Defague (Nîmes). LIX-62/11, fol. 16.

544 Lettre du 12 pluviôse V (31 janvier 1797) à Charles Defague (Nîmes). LIX-62/11, fol. 16.

commercial. L'interruption des liens avec les Îles avait contraint l'entreprise à se focaliser beaucoup plus sur les cités métropolitaines. La politique révolutionnaire, surtout menée à son paroxysme, avait quant à elle favorisé un repli sur le pays du Buëch et, de façon plus indirecte, sur Marseille.

Les sociétés Chauvet avaient connu auparavant deux modèles d'organisation principaux. Le premier (1785-1789) se caractérisait par une forte implantation dans les colonies, un nombre relativement restreint de contacts en métropole, et une volonté de promotion professionnelle très vive. Le second modèle (de 1789 à 1793-1794) était basé sur une répartition des tâches entre Chauvet et C^{ie} en Europe, Philippon Lauret et C^{ie} dans les Îles. Il s'agissait en quelque sorte d'un réseau bicéphale, dont l'ossature résidait précisément dans la relation entre la société marseillaise et ses associés du Cap-Français.

Le troisième modèle est celui que nous nous efforçons de décrire et d'analyser à présent : un réseau commercial en recomposition, privé de ses ramifications antillaises, soumis à des difficultés intérieures multiples. Les entreprises Chauvet évoluèrent alors en s'intéressant essentiellement aux échanges pratiqués sur la scène nationale et métropolitaine. C'est là que réside la nouveauté, caractéristique de la période post-révolutionnaire.

En effet, comme nous l'avons affirmé, la société Chauvet et C^{ie} persiste à exporter des types de marchandises semblables (toilerie, denrées coloniales, vêtements, etc.). Les origines de ces produits ne changent guère, en fin de compte. En revanche, l'agencement du réseau relationnel est bouleversé, car un certain nombre de contacts *directs* sont désormais devenus *indirects*. De cela découle simultanément une modification de la façon dont l'entreprise gérait ses exportations et importations.

3) Les relations périphériques.

a) Les rapports centre-périphérie.

Les espaces périphériques se différencient clairement des espaces centraux, en cela qu'ils échappent à un contrôle direct de l'entreprise, qu'ils sont moins familiers à Jean-Jacques Chauvet et à ses alliés ou associés, et donc que le rôle des intermédiaires ou auxiliaires y est rehaussé.

La périphérie ne forme cependant pas une totalité homogène — il existe plutôt des

périphéries, dont nous nous efforcerons ici de dresser une typologie générale.

Les relations entre le centre et les périphéries se présentent donc bien souvent comme des liens entre l'entreprise Chauvet d'une part, et d'autres négociants qui relayaient d'autre part les intérêts de la société sur place.

À bien y regarder, ces rapports s'avèrent néanmoins un peu plus complexes qu'on ne pourrait le croire. Il ne s'agit pas seulement d'une relation duale, qui met aux prises deux partenaires distincts. Une fois de plus, l'activité de l'entreprise s'insère dans un environnement, qui occupe un rôle décisif. Il n'est nullement question de contacts entre des acteurs rationnels isolés : en fait, la société Chauvet est guidée dans ses choix par des déterminations, qui tiennent à son ancrage géographique, à la fois dauphinois et marseillais.

C'est ainsi que la plupart de ses partenaires parisiens ou lyonnais étaient liés, depuis longtemps déjà, à d'autres négociants dauphinois que Jean-Jacques Chauvet connaissait. La constitution des réseaux périphériques reflète pour une bonne partie la composition du réseau central, qui se déployait au même moment entre Grenoble et les rivages méditerranéens.

Le processus n'est pas sans évoquer la façon dont Chauvet et Lafaye s'étaient petit à petit imposés dans les milieux d'affaires : ils avaient également su jouer sur leurs relations familiales, sur leurs origines spatiales et sociales, pour pouvoir ensuite étendre leur surface d'activité. En 1796, c'est une dynamique ressemblante qui se met en marche, mais à une échelle radicalement différente. Les ressources intérieures de l'entreprise ne sont plus liées aux seuls cercles familiaux, ni à un petit nombre de marchands. L'entreprise Chauvet a gagné en autonomie et a dépassé depuis longtemps les limites de la Bochaîne. Son extension s'applique au niveau national et européen.

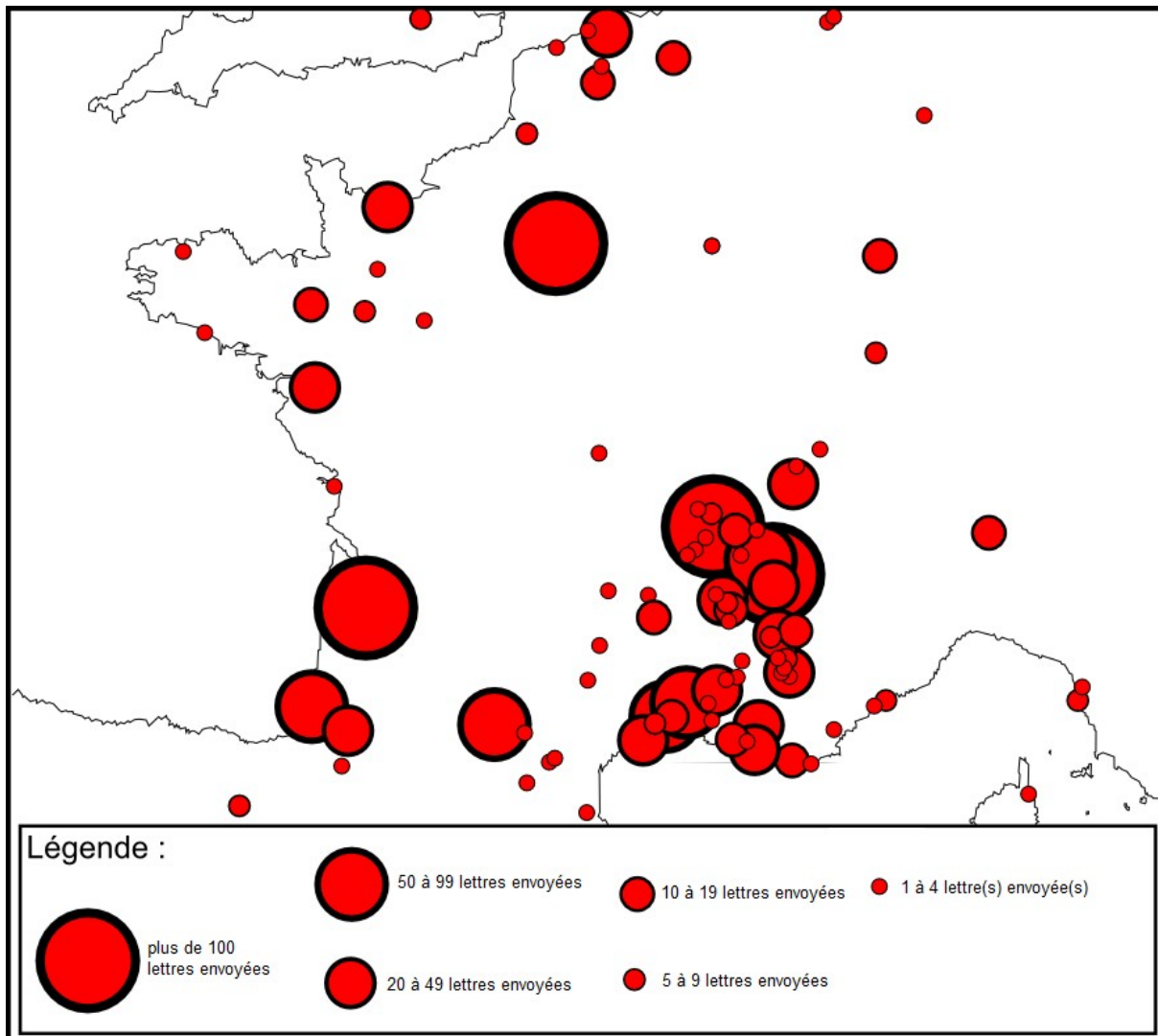


Fig. 32: Le réseau épistolaire en France (1796-1802).

b) Le cas lyonnais.

La ville de Lyon constitue un cas particulier. À l'origine, Chauvet avait une bonne connaissance de la cité. Les milieux d'affaires de la ville avaient d'abord favorisé l'émergence d'un réseau européen propre à l'entreprise (pendant la période antillaise). Et sous la Révolution, Chauvet avait continué de fréquenter les commerçants de la place, tout en s'introduisant également dans les cercles financiers locaux. Il faut ajouter que les liens entre le Dauphiné et Lyon étaient traditionnellement étroits. Géographiquement, la place jouxte l'Isère : elle s'intègre à ce vaste quart sud-est, que nous venons d'identifier comme le centre du

réseau.

Quelques éléments nous ont poussé néanmoins à rattacher Lyon à ce que l'on pourrait appeler une proche périphérie. D'abord, la place n'était plus la même que sous la période pré-révolutionnaire ou révolutionnaire. Lyon constitue en effet un cas exceptionnel. La répression du mouvement fédéraliste y fut des plus âpres. Les déclarations des autorités jacobines dépêchées sur place ne se concrétisèrent que partiellement : cependant, les affrontements politiques se révélèrent suffisamment sérieux pour troubler fortement la vie économique locale.

Pendant les années 1785-1794, seulement 3% du courrier avait été adressé à des négociants et à des marchands que l'on retrouve à l'époque post-révolutionnaire. Les principaux partenaires de Chauvet — ceux qu'il connaissait le mieux — avaient disparu. C'était le cas des frères Martinon, morts pendant la Révolution, de Sainte-Guite, retiré du commerce, de Morel, des frères Faure, et d'une foule de petits marchands que l'entreprise avait contactés. La société Chauvet et C^{ie} put s'appuyer sur quelques contacts fiables, antérieurs à 1795, comme par exemple les frères Clerjou⁵⁴⁵. Mais, après le retour de Chauvet aux affaires, 23% de la correspondance fut envoyée à des personnalités lyonnaises repérées avant 1795. Soit une proportion largement inférieure à celle que l'on observait au niveau de l'ensemble du réseau épistolaire (37%).

Cela détache nettement Lyon des autres régions du Sud-Est. Dans le Dauphiné, Chauvet avait conservé la majeure partie de ses anciens partenaires. À Marseille, le négociant se trouvait sur place, et il bénéficiait donc d'une capacité de contrôle bien supérieure. Quant à la situation du bas Languedoc, elle différait sensiblement là aussi : la stabilité du réseau épistolaire (et donc commercial⁵⁴⁶) était beaucoup plus grande⁵⁴⁷.

c) Bordeaux et l'arc atlantique.

545 Qui devinrent les premiers correspondants lyonnais de l'entreprise, avec 53 lettres reçues entre 1796 et 1802.

546 Comme Chauvet ne vivait pas dans les villes languedociennes, et n'y a que très rarement séjourné (sauf à Beaucaire, à l'occasion des foires), les échanges épistolaires constituaient de loin le principal vecteur de communication. Donc, le réseau épistolaire reproduit assez fidèlement le réseau commercial (même si certains contacts indirects sont plus ou moins passés sous silence).

547 Environ 43% des lettres envoyées en 1789-1794 vers les villes du Languedoc le furent à destination de correspondants qui n'avaient pas disparu du réseau épistolaire.

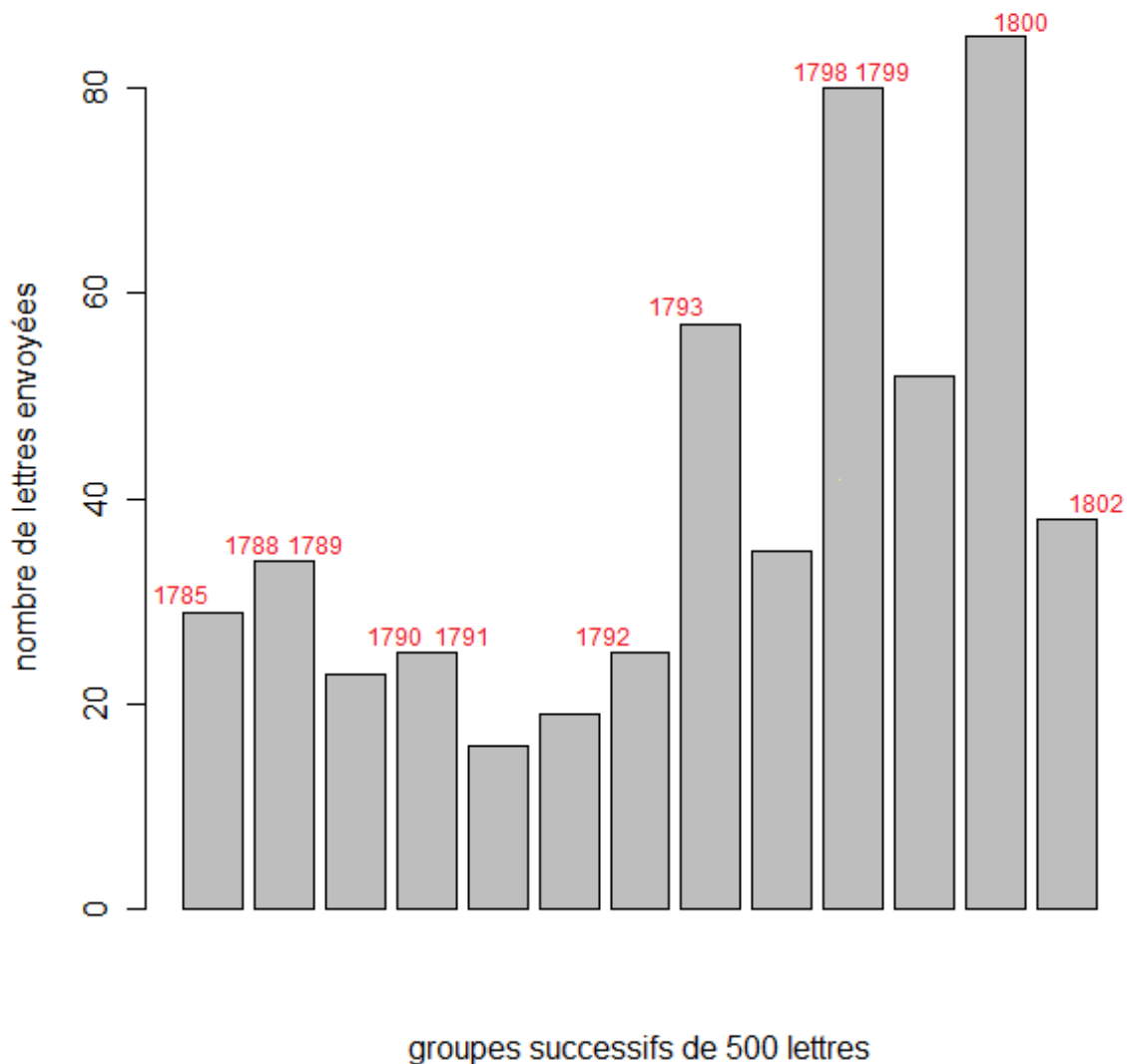


Fig. 33: Les relations avec Bordeaux (1785-1802).

La place de l'arc atlantique dans le dispositif commercial de l'entreprise nous renvoie inévitablement à la question de la guerre maritime et de la rupture entre la métropole et ses colonies. Nous avons montré de quelle manière les ports de l'Ouest servaient d'interface entre la France continentale d'une part, les Indes occidentales d'autre part. Quel pouvait désormais être le rôle de ces villes, alors que les liens directs avec les Amériques s'étaient détériorés ?

Paradoxalement, les contacts avec Bordeaux (fig. 33 p. 283) et les villes de l'Atlantique en général (fig. 34 p. 285) connurent une embellie dans le courant de l'année

1793, qui ne prit fin qu'à la toute fin de l'histoire de l'entreprise⁵⁴⁸. Au moment même où l'association entre Chauvet, Lauret et Philippon se rompt, à l'époque précise où l'entreprise perd la plupart de ses correspondants américains, elle se tourne donc davantage vers les ports de l'Ouest. La carte du réseau épistolaire (fig. 32 p. 281) met d'ailleurs en évidence la prépondérance de Bordeaux, et l'importance de plusieurs autres villes du littoral atlantique : Dunkerque, le Havre, Nantes.

Les relations avec ces ports ont été au plus bas entre l'installation de la société Chauvet et C^{ie} en France (1789) et le déclenchement de la guerre contre les puissances européennes (1792-1793).

Cela peut s'expliquer dans la mesure où les partenaires de la façade atlantique servaient principalement d'intermédiaires, ainsi que nous l'avons signalé. Tant que Chauvet était associé à Philippon Lauret et C^{ie}, et que la circulation des marchandises comme des informations ne posait pas encore de gros problèmes, il n'était pas nécessaire de joindre très régulièrement les contacts dunkerquois, nantais ou bordelais... L'entreprise se contentait de fournir quelques instructions pour la réception et l'acheminement des stocks, sauf exception⁵⁴⁹.

Mais dès lors que la société Chauvet et C^{ie} ne dispose plus de relais dans les Antilles, la situation change diamétralement. La façade atlantique ne se situe plus au milieu du réseau commercial ; elle devient plus qu'un lieu de passage. C'est là une transformation géographique essentielle, qui découle directement du resserrement du recentrage sur la métropole que nous évoquons. Auparavant, sous la Révolution, le réseau se prolongeait jusqu'au Nouveau Monde, où il se perdait en ramifications secondaires, sur lesquelles veillaient Philippon et Lauret⁵⁵⁰. Désormais, il n'y a plus de contrôle sur l'espace américain, ou peu s'en faut : ce sont surtout⁵⁵¹ des commerçants de l'Atlantique qui se chargent d'exporter les biens issus des colonies ou des territoires américains.

548 Il s'agit de la baisse, que l'on constate sur les deux graphiques (fig. 33 p. 283 et fig. 33 p. 283), entre septembre 1800 et mai 1802. Encore faut-il relativiser cette diminution. Dans les deux cas, les niveaux atteints sont supérieurs à ceux de la période 1785-1789, ou bien de l'époque révolutionnaire.

549 Il faut ajouter que les instructions étaient données non seulement par Chauvet, mais aussi par Philippon et Lauret eux-mêmes. Cela limitait d'autant le nombre de contacts directs.

550 C'est la situation qui résultait de ce que nous avons désigné comme la *rationalisation* du réseau commercial. Cf. p. 78.

551 Mais non exclusivement : Chauvet profitait aussi de l'arrivée de navires dans les ports méditerranéens, et principalement à Marseille.

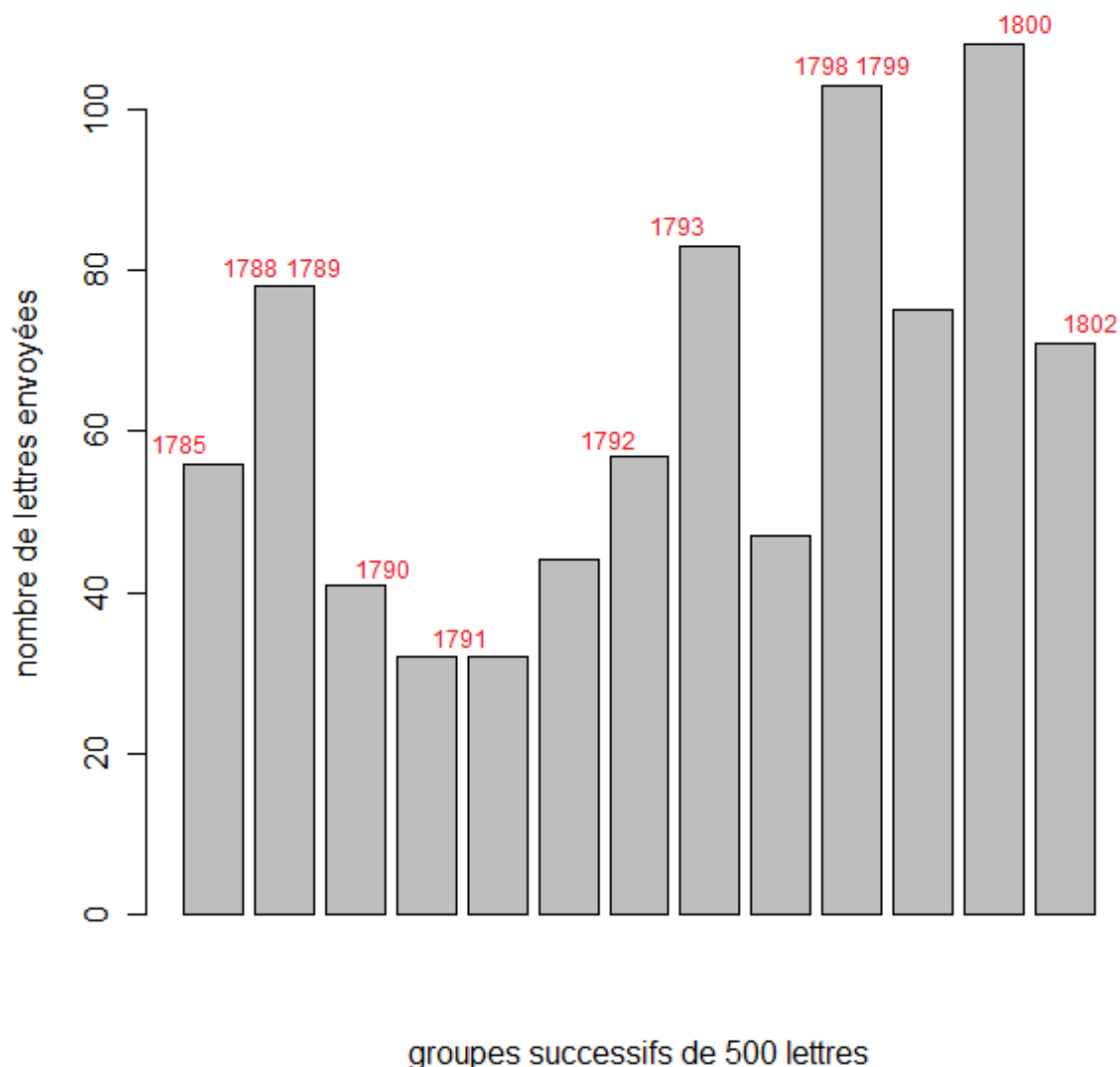


Fig. 34: Les relations avec les ports de l'Atlantique (1785-1802).

d) Paris et les milieux financiers.

Outre Lyon et Bordeaux, il existe un troisième pôle périphérique : Paris. La capitale pris une importance d'autant plus grande que Chauvet entendait se livrer à des opérations spéculatives. Or, la place parisienne occupait en ce domaine un rôle clef⁵⁵². Des banques s'y étaient établies dès la fin de l'Ancien Régime, qui avaient quelquefois développé des formes de spécialisation — ce qui est suffisamment rare pour être souligné.

⁵⁵² Cf. PLESSIS (Alain), *art. cit.*.

Lorsque le processus révolutionnaire parvint à son paroxysme, seule une minorité de banquiers parisiens disparurent, malgré un indéniable affaiblissement des établissements, entre 1791 (révolution haïtienne) et la fin de la Terreur⁵⁵³.

En dépit de ces variations de la conjoncture et du contexte politique, les principaux banquiers demeurèrent présents dans la ville. Il est d'ailleurs significatif que plus de la moitié des financiers contactés par Chauvet au sortir de la Terreur étaient des anciens contacts, déjà signalés auparavant.

Qui étaient ces banquiers, ou plus justement ces négociants-banquiers parisiens ? En priorité, des hommes habitués aux circuits financiers, installés depuis plusieurs années à Paris, et qui s'étaient le plus souvent enrichis dans les dernières décennies de l'Ancien Régime ou au début de la Révolution. Ce n'étaient pas néanmoins des Parisiens d'origine. Nombreux étaient les individus ou les familles qui s'étaient établis dans la capitale pour favoriser la prospérité de leurs affaires. Delessert et C^{ie}, Carrié-Bezard, mais aussi Henry Flory ou Claude-Georges Barrillon, étaient ainsi liés de près ou de loin aux milieux d'affaires dauphinois⁵⁵⁴ ou aux intérêts coloniaux⁵⁵⁵.

Ces hommes étaient proches du pouvoir politique. Ce n'était pourtant pas le cas de tous les banquiers : mais l'entreprise Chauvet s'adressa en priorité à des individus ou à des maisons qui cumulaient les deux sphères d'intérêt (que ce fût Delessert, Barrillon ou Carrié...). Il faut dire que l'entreprise y avait tout intérêt. Ce faisant, elle s'adressait à une élite, qui comptait parmi l'aristocratie bancaire de la place parisienne.

À l'époque post-révolutionnaire, Paris semble prendre le pas sur Lyon, en matière de spéculation monétaire et de placements bancaires. Il est vrai que même les négociants lyonnais s'intéressaient de plus en plus aux opportunités offertes par la capitale⁵⁵⁶. On peut se demander dans quelle mesure cette centralisation — encore mesurée — procède du processus révolutionnaire. Car l'attitude de Chauvet n'est pas un cas isolé⁵⁵⁷.

À l'échelle de l'entreprise, c'est effectivement à partir du moment où commence la Révolution en France que les contacts avec Paris augmentent, pour cumuler vers 1798-1799. Il faut certes se garder de toute conclusion hâtive : en effet, nous savons que 1789 coïncide

553 Cf. PLESSIS (Alain), *ibid.*, p. 1001.

554 Ces différents financiers (Flory, Delessert, Carrié, Barrillon), ainsi que Perier, se connaissaient fort bien, et ils finirent même par nouer des associations entre eux.

555 Comme Delessert, qui s'efforça de « ranimer le commerce maritime et colonial ». PLESSIS (Alain), *art. cit.*, p. 1012.

556 PLESSIS (Alain), *art. cit.*, p. 1011.

557 BERGERON (Louis), Paris, Champion, 1975, p. 854.

avec le retour de Chauvet en France et un changement de l'organisation matérielle de l'entreprise, ainsi que de son réseau commercial. De plus, Chauvet n'a pu s'introduire auprès des grands banquiers que progressivement, en se fondant en grande partie sur les capitaux accumulés dans les Antilles. Il est donc logique que les relations avec Paris se multiplient dans le courant des années 1790.

Malgré tout, nous pensons que la Révolution a favorisé le phénomène. D'abord, parce que le poids politique de la ville s'est accentué, dans la mesure où la capitale abritait à la fois les représentants nationaux, l'élite administratives — mais aussi les groupes de sans-culottes les plus influents du pays. Ensuite, parce que le pouvoir politique dominant a changé de nature, y compris après Thermidor. Le processus révolutionnaire a introduit des transformations irréversibles, qui ont finalement rapproché les décideurs d'une pré-bourgeoisie, composée de financiers et banquiers, de manufacturiers, des cercles négociants, mais aussi de notables locaux — des milieux auxquels Chauvet appartenait. Le constat vaut en particulier pour la période post-thermidorienne. Ces conditions permettent de comprendre pour quelle raison l'entreprise s'est rapprochée de partenaires parisiens : les conséquences pouvaient être des plus profitables.

e) Les espaces lointains.

En dehors du quart sud-est de la France, des trois grandes villes qui concentraient une bonne partie de la correspondance et de l'arc atlantique, presque aucune ville ni aucune région n'a exercé une attraction significative sur les sociétés Chauvet de l'ère post-révolutionnaire.

Les espaces de prospection traditionnels sont de moins en moins contactés directement. La société conserve évidemment des partenaires dans de nombreuses villes. On peut même remarquer que l'entreprise contacta en moyenne plus de villes *différentes* en 1796-1802 (5 villes distinctes pour 100 lettres) qu'en 1785-1794 (3 villes distinctes pour 100 lettres). Mais cette diversification va de pair avec un certain éparpillement.

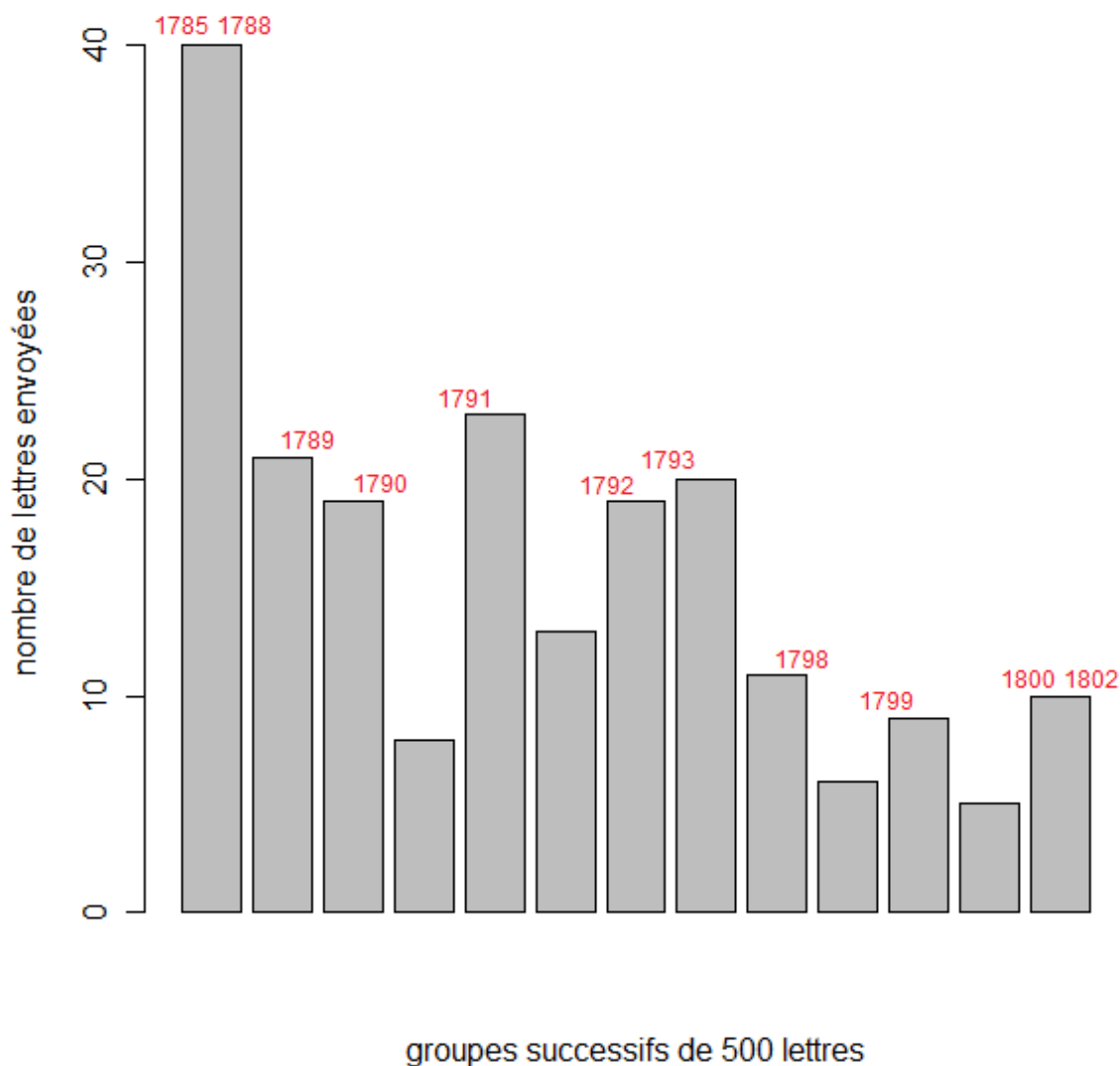


Fig. 35: Les relations avec les villes flamandes.

Les anciens partenaires du Nord de la France et des Flandres demeurent, à l’instar d’un certain Vandermeersch à Bailleul ou de Van Ruymbeck à Menin, que Chauvet fréquentait depuis les années 1780. Mais dans l’ensemble, le nombre de lettres envoyées baisse au fil des ans (fig. 32 p. 281). De même, les contacts avec l’Ouest, où l’on retrouvait de multiples manufactures textiles, étaient devenus plus espacés. Après 1796, Chauvet accordait la préférence à des ateliers languedociens, provençaux et dauphinois, ou bien il achetait des stocks extérieurs, mais à d’autres négociants, situés par exemple à Marseille, à Lyon, à Paris ou Bordeaux — sans s’adresser systématiquement aux producteurs en personne. Au fond, il ne

faisait qu'appliquer en Europe des modes d'acquisition que la société avait déjà pratiqués depuis plusieurs années dans les Antilles.

Cela n'annihilait pas totalement les relations avec les espaces lointains. En fait, l'envergure spatiale du réseau commercial demeure considérable. On continuait à écrire en direction des colonies, dans d'infimes proportions (au Cap, à l'Île-de-France). Des lettres furent envoyées à l'étranger, aux États-Unis comme aux quatre coins de l'Europe : Londres, Remscheid, Copenhague, Livourne... Dans ces destinations lointaines, nous identifions bien souvent des itinéraires détournés, destinés à éviter les navires hostiles pour acheminer des biens à travers l'Océan. Mais les liens sont distants, ils manquent à la fois de variété (bien souvent, l'entreprise ne dispose que d'un seul contact dans la place) et d'assiduité.

Cela ne veut pas dire que ces espaces sont d'une valeur négligeable, mais qu'ils appartiennent à la portion la plus flexible du réseau. L'entreprise Chauvet avait besoin de ces partenaires dans des circonstances spécifiques : il n'était nullement question de nouer des relations fortes, structurelles. Au contraire, il était plus judicieux de fonctionner par recomposition incessante, au gré des modifications contextuelles.

La période post-révolutionnaire se caractérise par une amélioration du sort des commerçants. Cela a permis à de nombreuses sociétés de renouer avec le succès. Les révolutions ont affaibli les milieux négociants, sans les détruire complètement. À vrai dire, des structures restent en place, qui expliquent le renouveau relativement rapide d'entreprises qui avaient pourtant été menacées auparavant. La société Chauvet est un excellent exemple d'une reconstruction réussie, qui autorise même, dans les années 1797-1801, une nouvelle dynamique ascendante. L'histoire de l'entreprise nous permet aussi d'insister sur le fait que la dynamique révolutionnaire, en s'interrompant vers 1794, semble avoir essentiellement ruiné des maisons de commerce et des négociants déjà fragiles. Les sociétés les plus solides ont pour la plupart résisté ; quant à l'élite négociante, elle peut, à la faveur du Directoire et du Consulat, se propulser à l'avant-scène de la vie économique nationale. Chauvet et C^{ie} se situe nettement dans la catégorie des sociétés de négoce qui avaient fortement prospéré jusqu'aux années 1793-1794, et qui, grâce à leurs acquis passés, à un bon réseau social et professionnel, réussirent à surmonter leurs difficultés. Mais ce renouveau a lieu à l'ombre d'une entreprise de rang supérieur — les sociétés créées et animées par les Perier ou leurs alliés. Le mariage de Chauvet, son rapprochement avec des banquiers ou négociants d'origines dauphinoises, participe pleinement du phénomène. Ces solidarités régionales, familiales — et sociales — étaient motivées par des intérêts différents mais néanmoins convergents. Les uns forgeaient une clientèle fidèle, solide financièrement et professionnellement. Les autres (dont Chauvet) profitaient de l'appui des élites économiques ou de certains responsables politiques. Pour les négociants libéraux les mieux organisés, qui n'avaient pas manifesté d'emblée une hostilité de principe à la Révolution, les crises révolutionnaires n'avaient pas eu que des effets négatifs. En terme comptable, les pertes étaient sans doute lourdes. Mais en même temps, cela leur avait permis de rassembler sous leur protection d'autres entreprises de moindre importance. La question de savoir si une rationalisation des réseaux commerciaux n'a pas pu profiter des événements révolutionnaires reste donc posée. Au niveau des sociétés Chauvet et du réseau tissé par les Perier, c'est en tout cas cette conclusion qui s'impose.

CHAPITRE XII.

VINGT ANS APRÈS : QUEL HÉRITAGE (1801-1805) ?

Nous voici à l'heure des bilans. La maladie avait considérablement affaibli Jean-Jacques Chauvet, depuis trois ans⁵⁵⁸. Mais à partir de 1801, la santé du négociant déclina dangereusement, jusqu'à sa mort, le 4 août 1802 (2 thermidor, an X). Trois ans plus tard, la dernière société de commerce — Chauvet Tivollier et C^{ie} — était définitivement liquidée. La succession de Jean-Jacques Chauvet était achevée.

Avec le négociant, c'est donc toute l'entreprise qui disparaît. Qu'advenait-il, alors, des fonds patiemment accumulés et des ressources dont disposait la maison ? Il importe à présent de s'interroger sur cette question de l'héritage, qui nous renvoie à nos problématiques initiales : le problème de la promotion et de l'intégration sociale.

À ce stade, il s'agit donc de se demander pour quelles raisons l'entreprise Chauvet n'a pas pu ou n'a pas su acquérir une vraie continuité dans le temps — bref, pourquoi le négociant n'est pas parvenu à imposer une nouvelle dynastie marchande.

Pour ce faire, nous nous pencherons essentiellement sur la correspondance de la fin de la période, sur les documents comptables établissant la liquidation de la société Chauvet (1802-1805), ainsi que sur les dernières volontés déposées devant notaire en 1802.

Ces éléments s'avèrent d'une haute utilité, dans la mesure où ils permettent de comprendre les volontés propres de Chauvet, et de les comparer avec le déroulement réel des faits. Nous devons nous demander si la dynamique révolutionnaire n'a finalement pas coûté sa pérennité à l'entreprise, en empêchant au mauvais moment son développement. Nous devons également nous interroger, parallèlement, au rôle tenu par les Perier et leur réseau commercial à l'époque du décès de Chauvet. Nous nous intéresserons donc à la répartition des capitaux de la société, en nous efforçant de la mettre en perspective avec les enjeux sociologiques et commerciaux en présence.

558 Lettre du 17 floréal IX (7 mai 1801) à Philippon (New-York). LIX-62/12, p. 266.

1) L'association avec Louis-Henry Tivollier (1801-1802).

a) Les causes de l'association.

D'après les termes du testament de Jean-Jacques Chauvet, les contrats de la nouvelle société avaient été signés le 8 ventôse IX⁵⁵⁹ (27 février 1801). Et le 1^{er} germinal de la même année, la raison sociale de l'entreprise devait changer. Une lettre adressée à François Philippon, à New York, rapportait les circonstances — délicates — de cette alliance professionnelle. « Notre sieur Chauvet est malade depuis trois ans. Il vient de faire une société avec son ami et beau-frère de Grenoble, sous la raison de Chauvet Tivollier et C^{ie} »⁵⁶⁰.

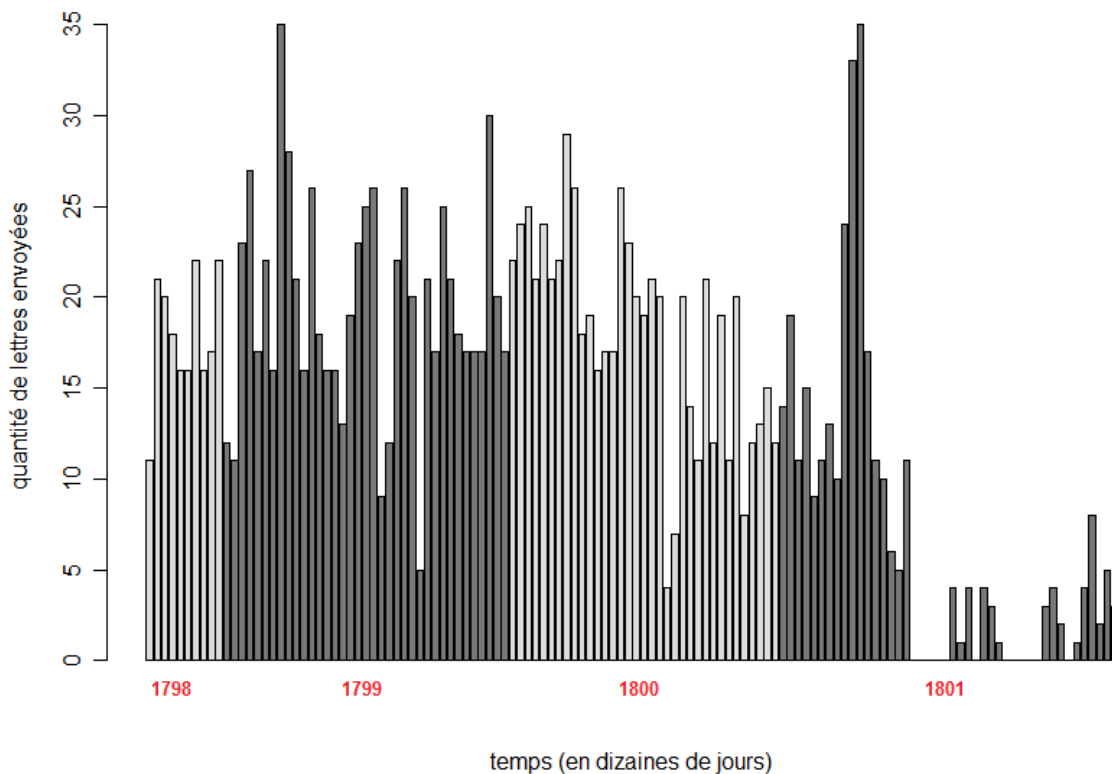


Fig. 36: Correspondance des sociétés Chauvet, d'octobre 1798 à août 1801.

Trois éléments doivent, à notre sens, être retenus : le fait que Tivollier se rattachait à la famille Perier, les liens amicaux et géographiques qui l'unissaient à Jean-Jacques Chauvet, et

559 A. D. I., 3 E 3810. Cf. document en annexe, p. 352.

560 Lettre du 17 floréal IX (7 mai 1801) à Philippon (New-York). LIX-62/12, fol. 267.

les souffrances de ce dernier, qui duraient depuis 1798 ou 1799.

À l'origine, la santé déclinante du négociant n'avait pas posé de réels problèmes professionnels. Ce n'est qu'à partir de 1801 qu'apparaissent les signes tangibles d'un déclin (fig. 36 p. 292).

On ne manquera pas de remarquer que la correspondance baisse de façon drastique, mais seulement dans la seconde moitié de l'année 1801. Cela peut paraître paradoxal, dans la mesure où cette époque est précisément celle de l'association entre Chauvet et Tivollier. Nous pensons qu'en réalité, Jean-Jacques Chauvet n'avait pas voulu, malgré la fatigue, lâcher les rênes de la société prématurément. C'est pourquoi le niveau des échanges épistolaires s'est globalement maintenu pendant plusieurs années. Il faut ajouter que la maladie de Chauvet n'atteignit que progressivement son point le plus aigu. En revanche, lorsque le négociant se rapprocha de l'entreprise Tivollier, les tâches courantes furent réparties entre les deux associés. La baisse sensible du courrier envoyé fut très certainement compensée par la correspondance de Louis-Henry Tivollier lui-même, vraisemblablement conservée à part. Cette décroissance reste néanmoins significative, dans la mesure où elle marque bel et bien un retrait personnel de Jean-Jacques Chauvet⁵⁶¹.

L'alliance avec Tivollier ne s'effectua donc qu'*in extremis*. Le choix de Chauvet n'était pas hasardeux : Louis-Henry Tivollier lui-même s'était installé depuis plusieurs années à Marseille, de sorte que Jean-Jacques Chauvet pouvait avoir confiance en lui. Il ne s'adressait ni à un inconnu, ni à un négociant inexpérimenté.

Il convient d'ajouter que l'influence de la famille Perier dans cette décision a sans doute été décisive, même si nous n'en conservons que des traces éparées. L'association, bien que conclue officiellement à Marseille⁵⁶², avait été préparée pendant un déplacement de Chauvet à Grenoble⁵⁶³, au début de l'année 1801. La maison Perier avait en effet tout intérêt à conserver à Marseille une société bien intégrée à son réseau, capable de lui rendre des services sûrs.

561 Il semble bien qu'aucun registre n'ait été tenu en parallèle. Les lettres envoyées lors des déplacements de Chauvet à Grenoble sont consignées dans le registre LIX-62/12. De plus, il n'est pas fait mention, dans le courrier étudié, de missives qui auraient été expédiées et dont nous ne retrouverions pas la trace à l'intérieur des archives de l'entreprise.

562 C'est ce qu'indique le testament, p. 352.

563 Lettre du 6 ventôse IX (24 février 1801) à Jean-Jacques Chauvet (Grenoble). LIX-62/12, fol. 242.

b) Effets commerciaux.

L'association avec Tivollier pose un problème interprétatif, car elle n'est pas dénuée d'ambiguïté. Indéniablement, c'est une tentative qui visait à sauver l'entreprise Chauvet. Mais pour combien de temps ? C'est là une question essentielle. De son côté, Jean-Jacques Chauvet espérait peut-être réussir à sauver la société à long terme — c'est-à-dire en pérenniser l'existence, en partageant momentanément sa gestion avec un autre négociant. À ce propos, notons que le négociant croyait encore, en 1801, à sa guérison⁵⁶⁴. Cependant, nous ne savons pas exactement quelles étaient ses intentions, faute de correspondance personnelle. Mais par ailleurs, on peut se demander si l'intrusion de Tivollier ne correspondait pas à une toute autre logique : prendre en main une entreprise menacée, au service des intérêts du réseau Perier.

Quoi qu'il en soit, le premier effet direct de l'association est d'entraîner une hausse brutale de l'activité épistolaire (fig. 36 p. 292), pendant tout le mois de mars 1801. Il y a dans cette profusion une volonté publicitaire très nette. Chauvet s'efforça de faire connaître au mieux la nouvelle société Chauvet Tivollier et C^{ie}. À cette occasion, il eut non seulement recours aux procédés habituels (diffusion de la correspondance d'entreprise), mais aussi à des moyens plus novateurs. Outre les partenaires habituels, au moins un publiciste fut également contacté⁵⁶⁵. D'une façon plus classique, on prit aussi soin d'expédier des circulaires parmi les milieux d'affaires.

Parallèlement, les affaires continuaient, et elles semblent même avoir connu un certain regain. Il faut préciser que l'association avec Tivollier n'en est certainement pas la cause essentielle. Depuis quelques temps, la santé de Chauvet lui-même s'améliorait quelque peu⁵⁶⁶. Malgré le départ de son commis, le négociant marseillais ne ménageait pas ses efforts. À l'époque, il s'intéressait avant tout au commerce des piastres, tout en perpétuant la spéculation sur les lettres de change, certaines catégories de toiles (le nankin par exemple) et les denrées coloniales, qui continuaient à parvenir en France, le plus souvent par des voies détournées. Notons qu'à l'époque, en plus des trajets de substitution habituels (*via* Londres et Hambourg au Nord, par les villes italiennes au Sud), de nouveaux circuits avaient été trouvés par l'entreprise, grâce au développement de ses relations avec Copenhague (par l'entremise de

564 Lettre du 22 ventôse IX (13 mars 1801) à Louis Henry Tivollier (Grenoble). LIX-62/12, fol. 245.

565 À Paris. Cf. Lettre du 22 ventôse IX (13 mars 1801) à Barrillon (Paris). LIX-62/12, fol. 245.

566 Lettre du 26 ventôse IX (17 mars 1801) à François Daniel Perier-Lagrange (Grenoble). LIX-62/12, fol. 247.

Duntzfelt et C^{ie}). Dans l'ensemble, nous pouvons donc estimer que l'association entre Chauvet et Tivollier n'a pas forcément conféré à l'entreprise une nouvelle dynamique, mais qu'elle a réussi à maintenir le niveau d'activité de la société, en déchargeant Chauvet d'une partie du travail à effectuer.

2) Dispositions testamentaires.

a) Testament et stratégies socio-familiales.

L'intérêt du testament de Chauvet, sous ses deux versions⁵⁶⁷, est grand : il est la manifestation tangible des tendances à la reproduction sociale des milieux d'affaires. Les deux documents mettent également en évidence toute l'ambiguïté de la position socio-familiale de Chauvet, partagée entre sa famille d'origine et la famille de son épouse — c'est-à-dire entre deux strates sociales différentes de la pré-bourgeoisie française.

Lorsque Jean-Jacques Chauvet prend la décision de tester devant notaire, en 1802, il sent certainement la mort venir. Ses « décisions personnelles » reflètent en réalité bien plus que ses propres opinions ou aspirations. Au fil du dispositif testamentaire, ce sont deux logiques collectives qui coexistent. La première correspond à une dynamique de progression sociale : le testament crée de la continuité entre les morts et les vivants ; il participe, sur le plan légal, de l'unité familiale, et notamment de son unité chronologique. Pour des commerçants, ce type de document constituait bien souvent un élément capital, dans la construction progressive d'une entreprise familiale pérenne, voire d'une dynastie marchande. Le problème qui se posait tenait au statut du père et du frère de Chauvet : tous deux étaient ses héritiers directs, mais demeuraient à l'écart des milieux négociants. Ils ne pouvaient reprendre en l'état les affaires de Jean-Jacques, et celui-ci en était bien conscient.

La seconde logique est tout à fait distincte. Chauvet vivait dans l'entourage d'une très grande famille de négociants aux hautes responsabilités politiques, les Perier. Depuis plusieurs décennies, ces derniers avaient réalisés, de leur côté, une impressionnante ascension, sociale et professionnelle à la fois. Ils avaient perdu de l'argent pendant la Terreur, mais appartenaient de plein droit à la haute société post-révolutionnaire. Leur intérêt était d'un ordre différent : pour eux, c'est avant tout leur maintien social qui compte. Les partenaires qui

⁵⁶⁷ A. D. I., E 3910. On se reportera à l'édition des deux documents en annexe.

les entouraient, à quelques exceptions près, leur permettaient d'asseoir leur influence. Le fait que l'entreprise Chauvet fût ou non une entreprise familiale n'intéressait pas en soi les Perier. Le destin du père, du frère ou du neveu de Jean-Jacques ne leur importait guère. En revanche, ils pouvaient espérer retirer de la succession des fonds (par l'intermédiaire de Gabrielle Catherine Perier), et les reverser ensuite à Louis-Henry Tivollier. Ce dernier avait déjà travaillé toute une année en compagnie de Jean-Jacques Chauvet. N'était-il pas le plus qualifié pour assumer, en quelque sorte, son héritage professionnel ? Ces aspects n'avaient certainement pas échappé à François-Daniel Perier-Lagrange, de passage à Marseille en 1802 :

Je voudrais savoir ce que deviendront les fonds de la succession Chauvet. Ma sœur en donnant caution, ne pourra-t-elle pas disposer de la moitié dont elle a la jouissance ? Supposons qu'elle confie ces fonds, moitié à Louis, moitié à moi. Cette augmentation de fonds serait avantageuse à moi et à la maison. Cette maison est un peu la vôtre, vous ne devez rien négliger de ce qui peut lui être avantageux et l'augmentation des fonds donne toujours une grande facilité dans les affaires et même l'assurance de les faire plus solidement, n'étant jamais dans le cas de faire des opérations forcées.⁵⁶⁸

Cette option avait l'avantage de ne pas interrompre l'influence des Perier sur la place marseillaise — ce qui montre au passage que la ville, malgré ses difficultés économiques globales, n'avait pas perdu son attractivité. En revanche, elle laissait désormais à l'écart la famille de Chauvet. Il est vrai que celle-ci, pour les raisons que nous avons évoquées, était incapable d'assumer un rôle important dans le milieu des affaires.

b) La hiérarchisation des héritiers.

Les dernières volontés de Chauvet — dans leur deux versions — permettent d'appréhender la façon dont le négociant entendait organiser la transmission de ses biens. L'acte testamentaire était répandu dans les milieux marchands, pour lesquels le contrôle du patrimoine constituait un enjeu essentiel, et qui maîtrisait bien les outils nécessaires à son élaboration (calcul, écriture...). Jean-Jacques Chauvet connaissait en outre plusieurs notaires ; il était très ami avec Claude Louis Allégret, le notaire public de Voiron, lequel se chargea en personne d'enregistrer son testament.

568 A. D. I., 2 E 1109 bis. Lettre du 21 thermidor X (9 août 180é), citée par BARRAL (Pierre), *Les Perier dans l'Isère au XIX^e siècle, d'après leur correspondance familiale*, Paris, PUF, 1964, p. 77.

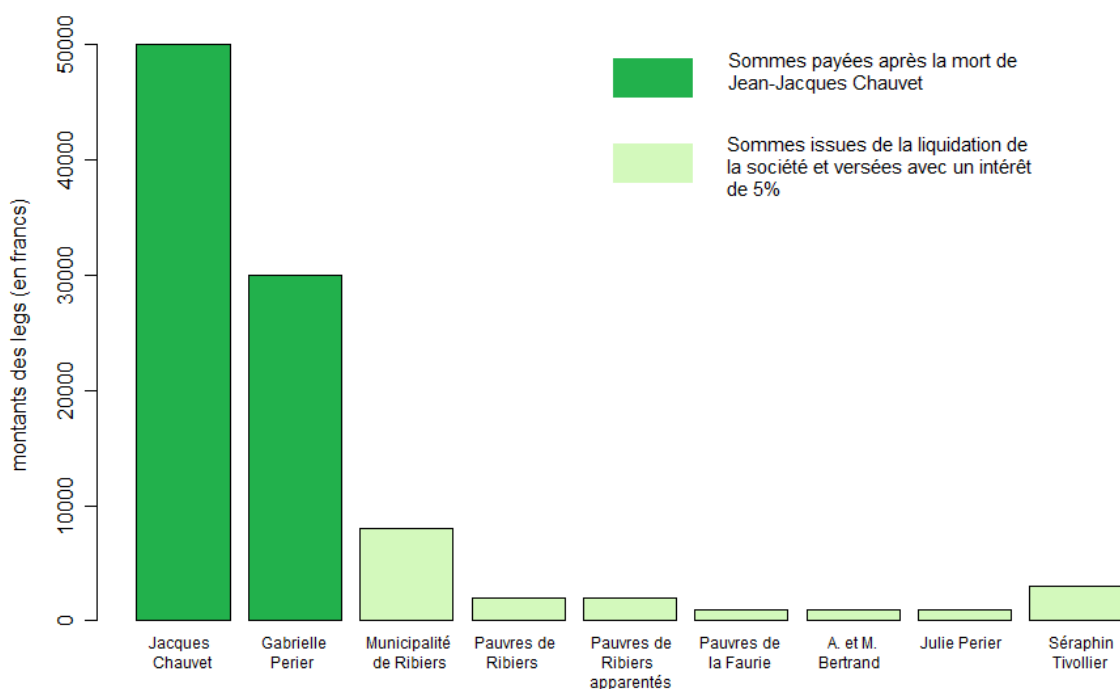


Fig. 37: Les legs testamentaires de Jean-Jacques Chauvet (1802).

Chauvet privilégia en premier lieu sa famille. Dans le premier testament, il était prévu de verser 50 000 fr. à Jacques Chauvet et 1 000 fr. à Alexandre et Marie-Madeleine Bertrand, son oncle et sa tante de la Faurie. Le négociant marseillais avait pris soin de préciser que le capital cédé à son père devait être transmis après sa mort, et qu'il ne devait pas provenir des fonds issus de la liquidation de la société Chauvet Tivollier et C^{ie}. Ce n'était pas le cas de la plupart des autres legs.

Cela signifiait que non seulement le père de Jean-Jacques Chauvet héritait d'une somme considérable (la plus élevée parmi les héritiers, comme le montre bien la fig. 37 p. 297), mais que la mobilisation de ces capitaux serait relativement rapide.

Chauvet adoptait alors la démarche la plus pragmatique. Sachant que l'entreprise ne pouvait éviter la liquidation, il songeait certainement accorder à sa famille des capitaux suffisants non seulement pour lui assurer un confort matériel certain, mais aussi pour effectuer des placements intéressants. Pourquoi avoir alors confié exclusivement ces fonds à son père ? C'était vraisemblablement un moyen visant à concentrer les capitaux légués entre les mains d'un individu, pour en favoriser une gestion rationnelle. La désignation du père obéissait également à des schémas culturels. Nous avons montré comment le modèle patriarcal

classique avait été bouleversé par l'ascension personnelle de Jean-Jacques Chauvet ; à sa mort, cependant, l'organisation de la famille retrouve son agencement originel. Le frère de Jean-Jacques n'était pas en mesure de faire valoir une quelconque supériorité financière. Quant à son fils (le neveu de Jean-Jacques) il était encore trop jeune, trop inexpérimenté, pour être sollicité.

La somme léguée aux Perier (Gabrielle et Julie) ou à leurs alliés (Séraphin Tivollier) représentaient pour leur part, en tout, 34 000 fr. répartis comme suit : 30 000 fr. étaient directement légués à Gabrielle Catherine Perier, dès le décès de son mari. Puis, il était prévu de distribuer 1 000 fr. à sa sœur Julie — pour les « les peines et soins » qu'elle avait eu à l'encontre de Chauvet — et 3 000 fr. au fils de Louis-Henry Tivollier, Séraphin.

La somme cédée à Gabrielle Perier reprenait en fait les modalités du contrat de mariage. Les 30 000 fr. équivalaient au montant de la dot qui avait été cédée en 1797⁵⁶⁹. Par ailleurs, l'épouse de Chauvet recevait en usufruit une partie importante des biens du négociant, mentionnée dans la première version du testament et légèrement modifiée dans la seconde. On notera que, sur ce point, le testament s'écarte légèrement du contrat de mariage, car Chauvet avait aussi transmis une part de ses biens à son père.

La générosité de Chauvet vis-à-vis du fils de son associé, Séraphin Tivollier, est quant à elle un peu plus surprenante. Sans doute était-ce un moyen de remercier, indirectement, Louis-Henry Tivollier pour son aide, dans les dernières années de la vie de Jean-Jacques Chauvet. Notons cependant que la somme devait être versée à la suite de la liquidation de l'entreprise. De plus, le legs se trouvait en fin de liste, ce qui voulait dire qu'il serait effectif tardivement⁵⁷⁰.

Malgré tout, cela relativise quelque peu, dans le document testamentaire, la place de la pure rationalité familiale, entendue comme une tentative individuelle, visant, dans la mesure du possible, à maximiser les gains de la famille en question. Les conséquences et les conditions d'élaboration du testament semblent au juste plus complexes. Même si la dimension stratégique de l'acte est prépondérante (elle concerne la majorité des sommes en jeu), il ne faut pas en exclure pour autant les autres dimensions.

569 Voir supra, p. 272.

570 La liste des legs (exception faite de ceux accordés à Jacques Chauvet et à Gabrielle Catherine Perier) avait été dressée dans l'ordre chronologique. Chaque légataire devait être remboursé à partir des sommes retirées lors de la liquidation. Notons qu'un intérêt de 5% était tout de même prévu dans le testament, en prévision des retards dans la mobilisation des fonds en question et dans leur mise à disposition des héritiers.

c) Le testament d'un honnête homme.

La transmission successorale, sous bien des aspects, s'apparente à un ultime réinvestissement des capitaux accumulés pendant toute une vie. On y retrouve logiquement le reflet des pratiques marchandes, qui avaient motivé l'activité de Jean-Jacques Chauvet depuis au moins 1785. Le négociant n'est pas, par définition, un thésaurisateur. L'accumulation du produit des ventes, des opérations spéculatives, est une accumulation expansive, amenée à croître sans fin, non seulement pendant toute l'existence du négociant, mais au-delà. Le réinvestissement des capitaux dans le cercle familial proche constituait alors un aboutissement privilégié.

Lorsque Chauvet dicte son testament à son ami Allégret, sans doute garde-t-il en tête cette volonté de progrès, à la fois professionnel et familial, individuel et collectif. Il doit aussi composer avec des exigences légales, contractuelles — le respect des conditions selon lesquelles son mariage a été conclu.

Pour autant, le testament n'est pas le simple produit de déterminations légales et de l'expression d'une volonté intime ou familiale. C'est aussi un acte social, surtout lorsqu'il est passé devant de nombreux témoins, comme c'est ici le cas. Cette dimension de l'acte testamentaire est parfois négligée, mais à tort. Nous pensons pour notre part qu'elle joue un rôle aussi grand que les deux éléments précédents.

Lorsque Chauvet teste devant notaire, il le fait en public. Étaient présents plusieurs représentants, amis ou parents de la famille Perier, comme l'indiquent les signatures apposées aux bas des documents relevés : Jacques Perier-Lagrange, Louis-Joseph Corréard (père et fils), François Rebuffet, Louis Brizard, Joseph Buisnière... Quant au notaire, répétons-le, c'était un ami très proche de Chauvet, comme le démontrait fort bien la correspondance échangée entre les deux hommes. Ces individus assistent Chauvet et ont connaissance de ses dernières volontés, avant sa mort. Les affirmations qui y figurent, les largesses dispensées aux uns ou aux autres sont donc connues — et jugées.

De cette dimension sociale du document résultent plusieurs aspects. D'abord, certaines décisions du testament fonctionnent comme des « rétributions » informelles de services « gratuits ». Il s'agit plus précisément de dons monétarisés, qui respectent des normes (convenances) sociales. Les legs destinés à Julie Perier ou à la tante et à l'oncle de Chauvet s'y rattachent très nettement, dans le sens où ils faisaient pendant aux services que ces

individus avaient rendus à Chauvet en personne — à l'occasion de son mariage, au moment de sa maladie, etc.. La somme réservée au fils de Tivollier se rattachait aussi en partie à ce genre de processus. Il ne faut non plus sous-estimer le fait qu'au-delà de la mort de Jean-Jacques Chauvet, il était dans l'intérêt *familial* de ménager les partenaires les plus puissants et les plus proches du négociant (autrement dit les Tivollier et les Perier). La générosité de Chauvet n'était donc pas totalement désintéressée.

Enfin, plusieurs points du testament mettent en exergue le grand attachement du négociant à des principes qui nous éloignent un instant des seules considérations commerciales. D'une part, dans la tradition chrétienne, les dernières volontés sont aussi l'occasion d'effectuer des actions charitables. Notons toutefois qu'aucune invocation religieuse n'est présente dans les deux textes déposés dans l'étude d'Allégret. Les dons destinés aux pauvres participaient aussi à une idéologie humaniste plus large, que Chauvet avait toujours revendiquée assez clairement.

D'autre part, le négociant marseillais s'intéressait de près à la question de l'éducation, puisqu'il souhaitait financer l'installation d'un « instituteur de la jeunesse » à Ribiers. On y ressent évidemment l'influence des Lumières, mais aussi le fruit de sa propre expérience. Même si Chauvet avait dû en grande partie se former sur le tas, il n'en avait pas moins ressenti l'intérêt de fréquenter le collège, d'acquérir des connaissances intellectuelles solides (telles que le calcul ou l'écriture), dont on pouvait ensuite faire un usage fructueux.

Ces « bonnes œuvres » concernaient un total de 7 000 fr. dans le premier testament, de 11 000 fr. dans le second. Elles ne se cantonnent pas à de seuls dons charitables, et présentent les signes d'un esprit éclairé. Il faut ajouter qu'elles concernaient exclusivement la région d'origine de Chauvet (Ribiers et la Faurie), démontrant ainsi son attachement au pays du Buëch.

Le testament permettait donc aussi d'exprimer de grands principes moraux — et d'y donner un contenu concret. Sans nul doute, ces dispositions reflétaient l'état d'esprit, les opinions de Jean-Jacques Chauvet peu avant sa mort. Simultanément, c'étaient aussi des formes de mise en scène, de représentations sociales. Donner l'image d'un « honnête homme » constituait à la fois une satisfaction personnelle et une valorisation de soi, qui correspond là encore aux enjeux sociaux (et normatifs) du document testamentaire.

3) Disparition d'une entreprise (1802-1805).

a) Affaiblissement de l'entreprise et mort de Jean-Jacques Chauvet (1802).

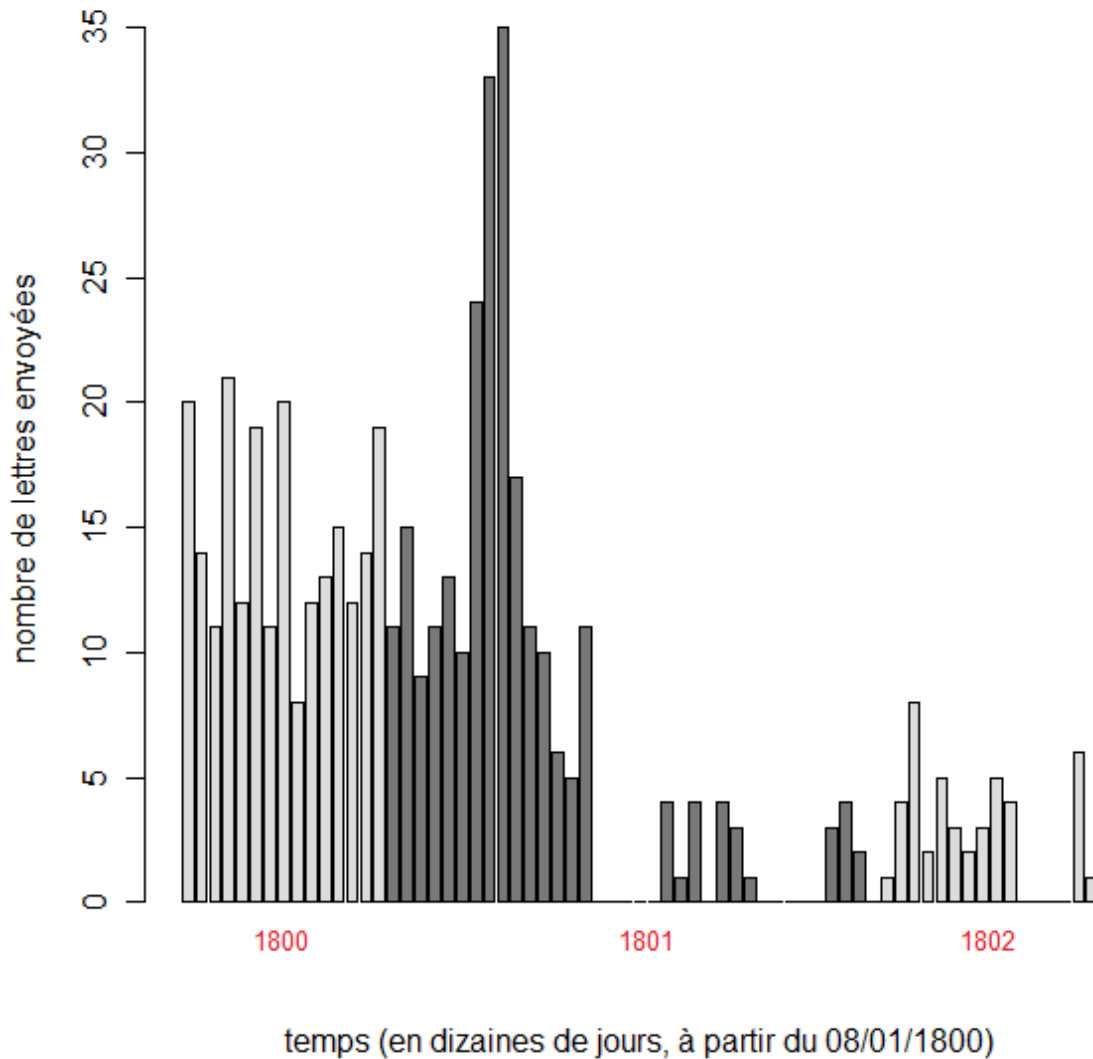


Fig. 38: Fluctuations de la correspondance à la fin de la vie de Jean-Jacques Chauvet (1800-1802).

Selon toute vraisemblance, la santé de Jean-Jacques Chauvet s'était dégradée fortement en 1802. Tous les signes concourent : diminution significative de la correspondance (fig. 38), désorganisation du registre épistolaire, rédaction des testaments...

Pendant tout l'an X, la comptabilité fait état d'un volume d'affaires médiocre. Les investissements aussi bien que les gains de l'entreprise dépassent rarement le seuil des 100 000 fr., sauf entre la dernière décade floréal et la première de prairial (fig. 39).

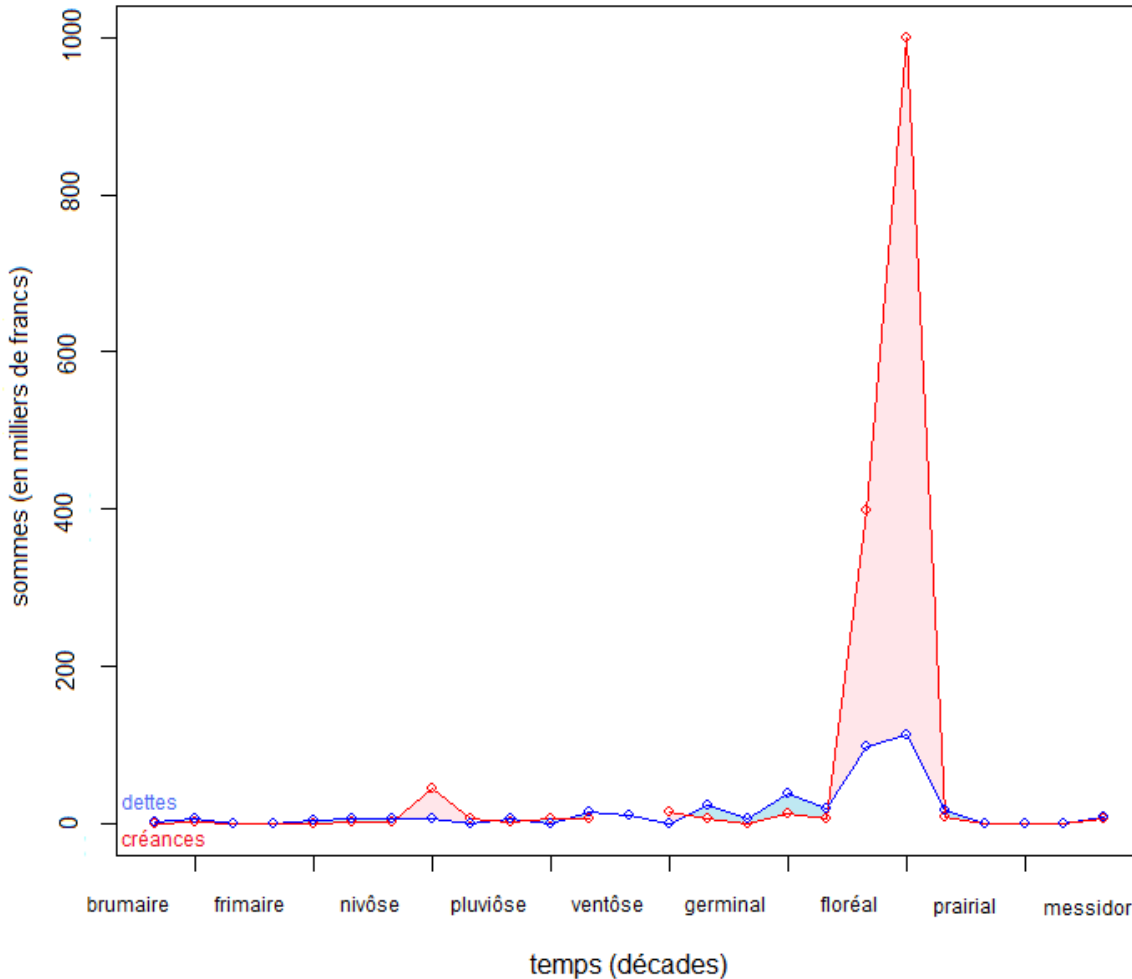


Fig. 39: Dettes et créances de la société Chauvet Tivollier et C^{ie} en l'an X consignées dans le journal de compte.

Le graphique ci-dessus ne représente pas seulement les achats et les ventes, car il a été élaboré à partir d'un journal de compte, qui intégrait aussi des opérations internes à l'entreprise. Ainsi, le pic constaté en floréal s'explique principalement par un transfert de capitaux, issus de l'ancienne société de Chauvet, et placés dans un « nouveau compte de fonds » (cela concernait une somme, très considérable, de 950 044,34 fr.⁵⁷¹).

⁵⁷¹ LIX-62/06, p. 298.

Le lent — mais inexorable — affaiblissement physique du négociant avait déjà en lui-même des conséquences très négatives sur le déroulement des affaires commerciales. Pendant tout l’an X, autrement dit de la deuxième partie de 1801 aux premiers mois de 1802, une certaine stagnation prévalait, qui tranchait avec la relative prospérité des toutes dernières années du XVIII^e siècle. Le décès effectif du négociant, le 2 thermidor, allait quant à lui mettre un terme définitif à l’existence de l’entreprise.

b) La liquidation de l’entreprise (1802-1805).

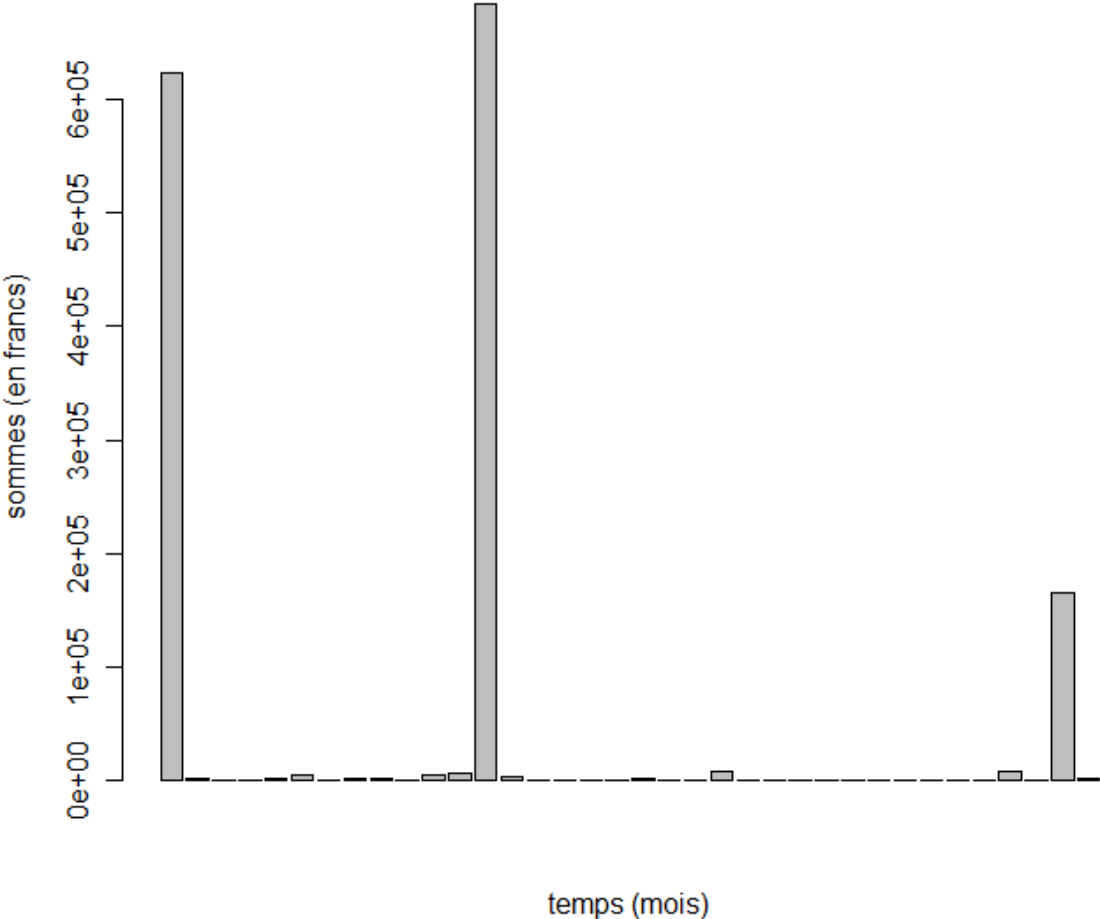


Fig. 40: Le déroulement global de la liquidation (1802-1805).

La liquidation de la société Chauvet Tivollier et C^{ie} commença presque aussitôt après la mort du négociant. On en fixa les modalités au cours du mois de thermidor. L’épouse de

Chauvet laissait les mains libres à Tivollier, chargé de représenter ses intérêts⁵⁷². Ce dernier endossait la responsabilité d'exécuteur testamentaire, en compagnie de l'autre associé de Chauvet, l'agent de change Jean Defague, et d'un troisième négociant, Jean-Pierre Bonnet, lui aussi installé à Marseille, lui aussi ami du défunt.

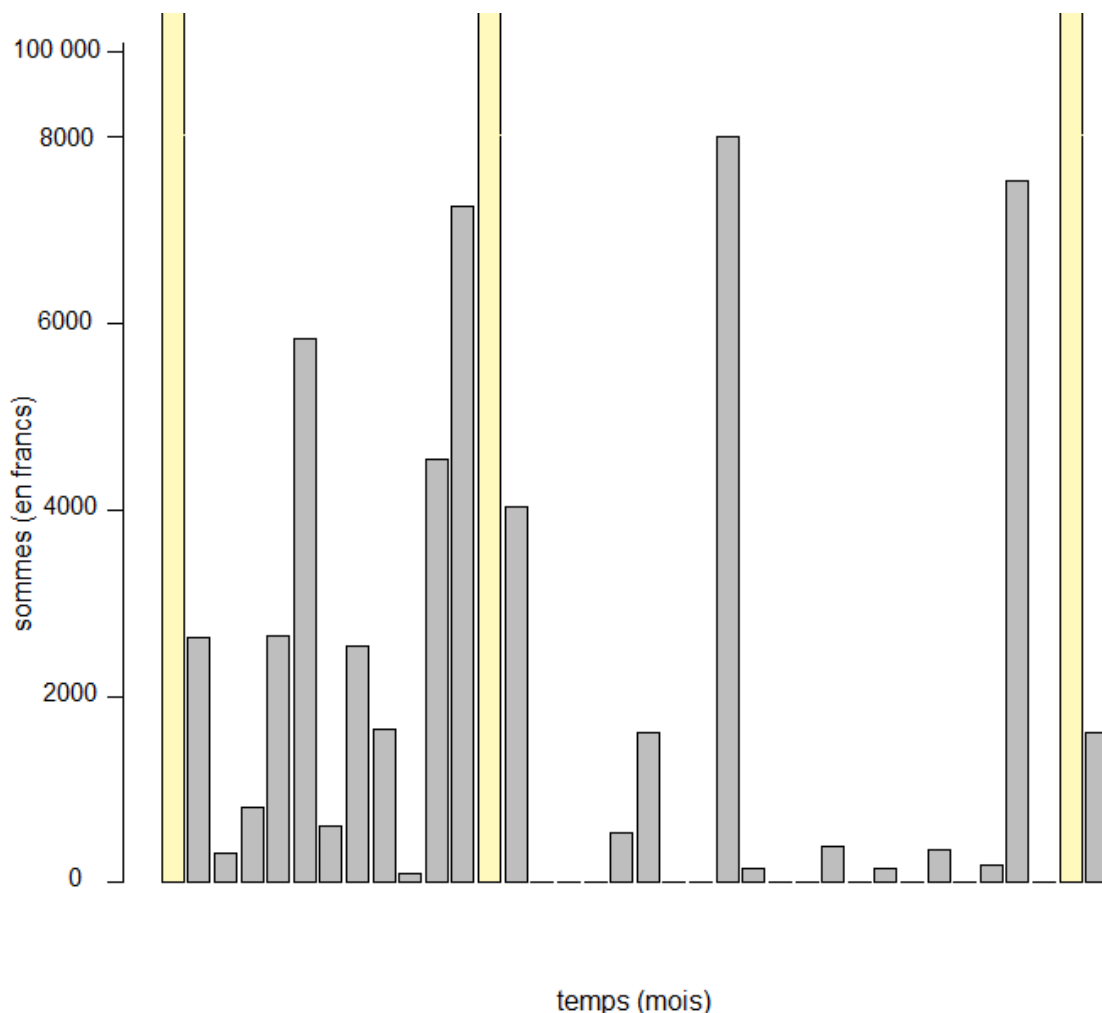


Fig. : Le déroulement de la liquidation (1802-1805) : autre modélisation.

On notera que les trois personnages présentaient le point commun d'avoir été très proches de Chauvet — ce qui leur avait valu d'être désigné en toute confiance. Ils étaient également des praticiens, rompus aux techniques commerciales — et comptables — qui disposaient donc de toutes les compétences techniques afin de s'acquitter au mieux de leur tâche.

Cette liquidation dura trois ans. De tels délais étaient tout à fait habituels — dans le

⁵⁷² Voir la procuration éditée en annexe, p. 358.

cas de sociétés plus importantes, aux affaires plus complexes, le processus pouvait durer bien davantage⁵⁷³. Il s'agissait de régler dettes et créances ce qui pouvait quelquefois prendre beaucoup de temps, notamment dans les cas de mauvais débiteurs.

Le déroulement de la liquidation s'est effectué selon un rythme cyclique. Pendant un bref laps de temps, des sommes considérables étaient engagées, tantôt pour s'acquitter de dettes contractées par la société, tantôt pour se faire rembourser des dettes contractées auprès de la société. À trois occasions, les capitaux ainsi brassés dépassèrent le seuil des 100 000 fr. (fig. 40 p. 303⁵⁷⁴) : au mois de frimaire en l'an X et en l'an XI, puis au mois de messidor en l'an XIII⁵⁷⁵.

Entre ces moments particuliers, la situation est plus calme et assez irrégulière, comme l'illustre bien la fig. p. . Néanmoins au fil des ans, les fonds remboursés ou acquis ont tendance à se réduire quantitativement : 623 249,22 fr. en l'an X, 712 720,94 fr. en l'an XI, mais seulement 14 316,93 fr. en l'an XII et 175 614,05 fr. en l'an XIII... De manière assez rationnelle, les exécuteurs de la liquidation s'intéressèrent en priorité aux sommes les plus importantes, qui exigeaient un traitement rapide. D'autres fonds, moins massifs, furent mobilisés plus tardivement.

c) Une fracture dans le processus de reproduction sociale ?

Incontestablement, la mort de Jean-Jacques Chauvet met en évidence un défaut persistant de son entreprise, qui s'est révélé avec éclat dans les périodes de crise : la solitude du négociant qui, tout en disposant au besoin de l'aide familiale, ne pouvait compter sur aucun de ses parents proches afin de reprendre l'entreprise après son décès.

Le hasard a sans doute sa part dans cette impossibilité d'instaurer une dynastie négociante à terme. Chauvet n'avait pas eu d'enfant. La maladie l'avait d'ailleurs touché un an environ après son mariage.

En même temps, si le processus d'ascension sociale s'est finalement limité à un individu, et non à un groupe familial, c'est aussi à cause de l'organisation de la famille Chauvet et de l'attitude de Jean-Jacques lui-même. Son frère s'était destiné à une carrière

573 On comprend mieux pour quelle raison le testament de Chauvet prévoyait de verser les sommes issues de la liquidation avec un intérêt substantiel — afin de ne pas léser les légataires en question.

574 C'est précisément le contraste entre ces trois moments, relativement brefs, et le reste du processus qui donne au graphique 40 une forme caractéristique — et d'une lecture assez difficile par ailleurs.

575 Les sommes engagées étaient respectivement de 623 249,22 fr., 683 217,09 fr. et 165 390 fr.. Cf. LIX-62/06, « liquidation », p. 1-10.

dans l'administration locale. Il lui arrivait de pratiquer le commerce de gros, mais marginalement. Or, le négociant marseillais n'avait jamais spécialement cherché à l'intégrer davantage aux affaires de la société. Il est vrai que Joseph Nicolas n'avait certainement pas bénéficié de la formation adéquate pour en être réellement capable.

L'ascension de la famille Chauvet demeurait donc extrêmement imparfaite. Ce n'est pas un hasard si, au XIXe siècle, nous en perdons la trace — et si aucune continuité professionnelle ne semble avoir existé. Les progrès socioprofessionnels avaient été essentiellement individuels. Après la disparition de Jean-Jacques, la famille Chauvet réintérait le monde des notables locaux.

À vrai dire, ni Jacques Chauvet, ni son fils Joseph Nicolas, ni sa sœur Rose ne s'en étaient jamais éloignés, bien loin s'en faut. Ils étaient restés des personnages respectés à l'intérieur de leurs villages, rien de plus. Ce n'est que par l'intermédiaire de Jean-Jacques Chauvet qu'ils avaient eu un accès indirect à des milieux d'affaires beaucoup plus prestigieux. Désormais, bien que tout lien ne fût pas coupé avec les Perier, ils restèrent plutôt dans l'ombre, du moins à notre connaissance.

Nous savons en effet très peu de chose sur l'histoire de la famille dans les années (ou les décennies) qui suivirent. Dans un premier temps, Jacques Chauvet avait reçu la part d'héritage qui lui revenait. Il convient néanmoins de souligner que le fermier prit visiblement la décision de reverser une bonne partie de ces fonds à ses enfants, et en particulier à son autre fils, Joseph Nicolas. Dans les documents comptables, il faut d'ailleurs souligner que le père de Jean-Jacques était toujours présenté comme le *représentant* des héritiers Chauvet.

En tout état de cause, le patrimoine ainsi transmis l'a été sous formes de capitaux financiers. La question de leur réinvestissement est bien entendu cruciale. Mais, sur ce point, nous ne disposons pas de renseignement. Nous nous en tiendrons donc à quelques hypothèses.

Il semble que l'on ne retrouve plus aucune trace de la famille Chauvet dans les sphères commerciales, ensuite. Il faut certes se montrer prudent concernant cette absence d'archives. Nous pensons néanmoins que cela suffit pour affirmer que les descendants de la famille n'ont jamais atteint de nouveau le rang qu'occupait leur aïeul à la fin du XVIII^e siècle.

Sans doute les réinvestissements furent-ils avant tous ceux de notables ruraux, plus sensibles à des acquisitions foncières qu'aux subtilités du grand commerce ou de la spéculation. Certes, Joseph Nicolas était à l'origine un marchand : mais il était visiblement plus attiré par les responsabilités municipales et ses qualités professionnelles étaient

vraisemblablement inférieures à celles de son frère défunt. Les fonds considérables qui furent légués ne suffirent pas, en tout état de cause, à déclencher le décollage des affaires familiales.

Sans doute cette fracture obéit-elle à des déterminations propres à la famille, à des erreurs ou à des insuffisances organisationnelles. Il y a une part d'incertitude très grande, dans toute tentative de promotion sociale. Et l'acquisition d'une discipline commune est un processus parsemé d'embûches — ce d'autant que les liens familiaux obéissent à des logiques complexes, parfois contradictoires, que l'on ne peut gérer à la manière de simples liens professionnels.

Reste que si le succès individuel de Jean-Jacques Chauvet n'aboutit pas à une réussite collective aussi éclatante, c'est aussi, de notre point de vue, à cause de phénomènes généraux, qui ont marqué son époque.

d) Grands et petits négociants après les révolutions.

La liquidation de l'entreprise Chauvet permet finalement de nous interroger sur les effets à moyen terme des mouvements révolutionnaires sur le négoce. Cela nous amène également à évoquer les rapports de forces intérieurs au monde négociant.

Notons avant toute chose que les phénomènes qui se déroulent à la fin du siècle échappent par bien des aspects à une volonté rationnelle des acteurs commerciaux. Des tensions entre les grands et les petits négociants ont toujours existé, inhérentes à l'esprit de corps des négociants, à une identité socioprofessionnelle fortement affirmée — et défendue. Mais au cours de la période révolutionnaire, c'est moins ce conservatisme social qui est en cause que l'impact du contexte, à la fois économique, social et politique.

De leurs succès antérieurs à la Terreur, les sociétés Chauvet préservèrent essentiellement une partie de leurs contacts professionnels et quelques capitaux réutilisables. Cela ne suffisait pas à garantir la relative autonomie dont elles avaient fait preuve jusque là — Jean-Jacques Chauvet étant lié à plusieurs maisons de commerce à la fois, sans prééminence d'une en particulier.

Après les révolutions, les petits et moyens négociants (dont Chauvet faisait partie) disparurent de la scène marchande, ou durent se rapprocher de l'élite négociante, qui avait conservée quant à elle des structures plus solides. S'intégrer au réseau des Perier était une opportunité favorable, qui n'échappa pas à Jean-Jacques Chauvet.

Mais les possibilités offertes par un tel rapprochement étaient limitées, surtout pour un négociant issu d'un milieu radicalement différent. C'est ce qui permet d'expliquer que, dans la rationalisation des réseaux commerciaux qui suit la Terreur, ce sont sans doute, sauf exception, les grandes entreprises de négoce qui assurent leur pérennité — celles qui disposaient encore des capitaux, des ressources familiales et, surtout, des *structures* nécessaires à leur survie à long terme.

Nous ne manquerons pas d'ajouter que parallèlement aux révolutions, les négociants de la fin du XVIII^e siècle et du début du XIX^e sont confrontés à une transformation de leurs fonctions et de l'organisation économique du pays et de l'Europe. L'intérêt pour l'activité proto-industrielle a marqué une bonne partie du siècle des Lumières — dont les Perier, qui avaient transformé en manufacture une portion de leur propriété de Vizille.

Parallèlement, les activités financières tendaient à se spécialiser. À Paris, des négociants-banquiers vont avoir une certaine propension à délaisser le commerce des biens marchands, au profit d'opérations majoritairement, sinon exclusivement, financières. Ces banquiers gagnent en importance professionnelle, tant par rapport aux financiers (souvent liés à l'Ancien Régime⁵⁷⁶) qu'aux notaires, qui jouaient traditionnellement un rôle d'intermédiaires financiers. L'inflation galopante va considérablement réduire la masse des créances privées et contribuer à une transformation des marchés financiers⁵⁷⁷.

Sur ce plan, le contraste entre Chauvet et les Perier est saisissant. Le patrimoine de ce dernier était composé des fruits de la vente et de la spéculation. Comme nous l'avons expliqué, l'entreprise ne possédait ni moyens de transport, ni moyens de production. Elle appartenait pleinement au capitalisme marchand, c'est à dire à une forme de pré-capitalisme, qui allait disparaître comme telle pendant le siècle suivant⁵⁷⁸.

Notre conclusion est donc que la disparition des entreprises Chauvet n'est pas forcément un seul fait casuel. N'illustre-t-elle pas, à sa manière, le déclin des négociants en tant que groupe homogène, et la montée en puissance d'une nouvelle bourgeoisie, qui en serait issue tout en s'en différenciant ? La question mérite d'être posée, mais elle reste pour le moment simple hypothèse.

Dans ce changement structurel, nous pensons qu'on ne peut pas évoquer la Révolution

576 Même si des ponts existent entre les deux milieux.

577 Hautcœur (Pierre-Cyrille), « Marchés financiers et développement économique : une approche historique », dans *Regards croisés sur l'économie*, Paris, La Découverte, n° 3, 2008, p. 165.

578 Sur ces définitions, on pourra se reporter à TAYLOR (George V.), « Types of Capitalisme in Eighteenth-Century France », dans *The English Historical Review*, Oxford, Oxford University Press, 1964, vol. 79, n° 312, p. 478-497.

comme une cause unique et globale. D'abord parce que c'est seulement au terme du *processus* révolutionnaire que s'effectuent ces transformations. Il y a donc des révolutions, au pluriel, c'est-à-dire des étapes différentes, où s'expriment des positions politiques, sociales, économiques antagonistes.

L'organisation classique des affaires, qui prévalait encore au début des années 1790, a été remise en cause à la fois par la révolution haïtienne, l'influence en métropole des sans-culottes (le « mouvement populaire »), la politique intérieure et extérieure adoptée sous le Directoire et le Consulat. À plus long terme, et de façon plus subtile, les évolutions des marchés financiers et du système de production ont aussi eu un rôle non-négligeable.

De la sorte, à la mort de Chauvet, la situation n'est plus du tout celle que l'on connaissait encore quelques années avant 1789. La pratique du grand commerce, confrontée à de multiples difficultés, exigeaient déjà une bonne intégration aux structures préexistantes. Faute d'avoir acquis de telles connaissances et capacités, les parents de Chauvet restaient nécessairement en-dehors du cercle fermé des milieux d'affaires.

L'histoire des entreprises Chauvet s'achève donc sur un constat ambigu. D'une part, la réussite personnelle de Jean-Jacques Chauvet est incontestable. Le négociant s'était maintenu à la tête des sociétés qui portaient son nom pendant un peu moins de vingt ans, jusqu'à sa mort. Les transformations politiques, la crise commerciale et monétaire ne l'avaient pas empêché d'engranger de multiples succès.

Il est néanmoins clair que la période post-révolutionnaire a essentiellement été caractérisée par une reconstruction de l'entreprise, qui n'a pas pu retrouver une totale indépendance. Les dernières années de la vie de Chauvet ont été marquées par la maladie, qui a gêné l'activité du négociant et qui l'a sans doute poussé à s'associer avec Louis-Henry Tivollier en 1801-1802.

Chauvet laisse après sa disparition des fonds très conséquents : au total, le testament évoquait une somme légèrement inférieure à un million de francs. Mais sa famille touchait une partie seulement de ses capitaux — l'autre étant destinée à son épouse, et une moindre fraction à des actions charitables.

En somme, le négociant n'était pas parvenu à stabiliser son intégration au négoce. L'échec tient, sur le plan particulier, au fait qu'il n'eut pas le temps de fonder une famille, malgré son mariage (tardif) avec Gabrielle Catherine Perier-Lagrange. Ses propres parents étaient trop inexpérimentés pour pouvoir reprendre le flambeau. Mais nous avons également mis en exergue les causes structurelles de ce relatif échec : la réorganisation du négoce sous le Directoire et le Consulat, après l'affaiblissement des années 1793-1794 — ainsi que les difficultés persistantes du grand commerce, à cause de la guerre.

CONCLUSION.

Les révolutions de la fin du XVIII^e siècle n'ont pas anéanti l'activité économique de la France ou les milieux d'affaires du pays. En revanche, les deux phénomènes ont incontestablement concouru à un affaiblissement économique général. Les milieux d'affaires en furent particulièrement affectés. La capacité des négociants à surmonter cette crise dépendait essentiellement des ressources qui se trouvaient initialement à leur disposition : capitaux financiers, capitaux sociaux (réseaux professionnels), organisation des entreprises. On ne saurait donc comprendre l'impact de la révolution sur le négoce sans s'interroger sur l'état des activités commerciales et financières dans les années qui *précèdent* la décennie révolutionnaire.

Pendant leur séjour dans les Îles, Chauvet et Lafaye avaient globalement réussi à stabiliser leurs finances et, surtout, à conquérir un réseau relationnel étendu, dans les grandes villes de métropole et dans les Îles. En 1788, à la mort de Lafaye, tous deux étaient bien intégrés aux milieux d'affaires du Cap et entretenaient avec les négociants métropolitains des contacts intéressants. Trois facteurs principaux ont permis cette transition, qui a transformé deux jeunes marchands entreprenants en petits négociants. En premier lieu, leur travail personnel, sans doute. Mais Chauvet et Lafaye tiraient aussi profit d'une formation commerciale solide. Enfin et surtout, le milieu social d'origine est déterminant. Tous deux sont les fils de notables ruraux, qui servent traditionnellement d'intermédiaires entre l'univers paysan et artisan d'une part, le monde de l'échange marchand d'autre part. Des notables qui, de surcroît, maîtrisent les techniques élémentaires de comptabilité et possèdent suffisamment de biens pour placer leur descendance en apprentissage, dans les villes les plus proches. Voilà qui conférait à la première société Chauvet et Lafaye l'élan absolument nécessaire à son développement.

À son retour sur le Vieux Continent, Chauvet continua ses activités, malgré les débuts de la révolution, d'abord en France, puis à Haïti. L'organisation de l'entreprise, désormais installée à Marseille, était différente : beaucoup plus présente sur la scène métropolitaine, elle délégua à ses partenaires dominicains une partie des fonctions assumées jusqu'alors.

À côté de ces adaptations purement commerciales, il n'y a pas (ou trop peu) d'adaptation au contexte général. Celui-ci est pourtant en train d'évoluer grandement, et de

façon irréversible, mais les négociants n'en ont qu'une vague appréhension . Plus que d'autres groupes sociaux, ils demeurent en retrait, sauf exception. Leur engagement politique s'effectue malgré eux, la plupart du temps — et à leur désavantage, surtout à partir de 1793, lorsque Chauvet et bien d'autres négociants sont à la fois critiqués par le mouvement des sans-culottes, et étroitement surveillés par l'administration terroriste.

En définitive, nous estimons que l'échec de Chauvet en la matière est le symptôme de plusieurs décalages, qui éloignent fondamentalement le milieu négociant des dynamiques révolutionnaires. Décalage en terme de temporalité d'abord, tant le rythme rapide propre aux transactions marchandes diffère de celui des mouvements politiques de fond. Décalage entre le groupe des négociants et les milieux populaires, qui sont quelquefois idéalisés de manière abstraite, mais que Chauvet néglige et oublie le plus souvent, dans sa correspondance. Décalage enfin entre les milieux politiques dominants et les milieux négociants, pendant quelques années, sous l'effet de l'évolution des rapports de forces politiques et sociaux.

Dans ses actes quotidiens, le négociant se plaçait à l'extérieur d'une dynamique qui, sous la Terreur, finit par le rattraper. Il s'agit en l'espèce d'une incompréhension *pratique* du processus révolutionnaire — incompréhension qui ne prend fin qu'à partir du moment où Chauvet et son entreprise subirent directement les effets de la Terreur. La conscience de la Révolution, de sa complexité intérieure, n'intervient qu'après coup. Elle est véritablement formulée à partir de Thermidor — sous l'aspect d'une dénonciation de la « tourmente révolutionnaire » et à travers la volonté de *mettre un terme définitif* au mouvement.

À ce moment-là (1795-1797), Jean-Jacques Chauvet va tenter — avec succès — de revenir aux affaires. Ayant réussi à échapper à la justice, il a compris les contradictions de la Révolution, alliances d'éléments libéraux (qu'il soutient) — et d'autres tendances qui manifestaient des caractères sociologiques et des aspirations politiques dissemblables. L'enchaînement des faits, jusqu'en 1794, a surtout permis de comprendre que la dynamique révolutionnaire, dans sa dimension « populaire », « démocratique », « sans-culotte », laissait planer de lourdes menaces sur les activités économiques traditionnelles.

À partir de l'an V, les dégâts sont effectifs. La plupart des négociants se sont laissés emporter dans un tourbillon imprévu, sans n'y pouvoir rien changer. Le désengagement politique de Chauvet, *mais aussi* ses moyens matériels insuffisants, la surdétermination de l'événement au détriment des tendances à long terme peuvent expliquer cela en grande partie.

Malgré tout, les effets de l'épisode révolutionnaire s'avèrent finalement plus

complexes qu'il n'y paraît. Il n'y a pas eu de destruction totale des milieux négociants. Dans l'entourage de Chauvet, à quelques exceptions près, les individus ont été épargnés. En revanche, plusieurs entreprises — les moins solides — ont souffert d'une crise à trois dimensions (révolution française, révolution haïtienne, guerre maritime), de sorte que nous perdons rapidement leur trace, à partir de 1793-1794. Les sociétés Chauvet n'ont pu survivre que grâce à l'énergie personnelle de leur chef, à la conservation de quelques capitaux, mobilisables au bout d'un ou deux ans, ainsi qu'à un réseau professionnel rapidement rétabli. Mais pour ce faire, l'entreprise a été contrainte de se rapprocher de partenaires plus influents, comme la famille Perier. Ces rapprochements sont à double tranchant : ils représentent d'un côté un indéniable appui, mais, de l'autre, ils privent la maison Chauvet de son ancien statut, d'une partie de son autonomie, et la place dans une relation de dépendance, en contribuant à une recomposition des rapports commerciaux.

À cela s'ajoute les problèmes inhérents à l'organisation spécifique de l'entreprise ou à l'histoire familiale des Chauvet. La prééminence de Jean-Jacques Chauvet, en même temps que son incapacité à trouver un successeur, condamnait la naissance d'une authentique dynastie marchande. Les révolutions ne sont donc pas seules en cause dans cet échec collectif. Néanmoins, en affaiblissant durablement l'entreprise, elles ont fortement contribué à abaisser les espérances que Jean-Jacques Chauvet pouvait placer à l'origine dans le négoce.

On peut bien sûr se demander si ce cas particulier peut prétendre légitimement à l'exemplarité. Comme nous l'avons précisé, Chauvet ne fait pas partie des élites négociantes. Il est davantage représentatif d'un « négoce second », composé d'entrepreneurs émergents, qui trouvent dans le commerce un moyen pratique d'élévation sociale.

Dans sa dimension *radicale*, la dynamique révolutionnaire a perturbé gravement les conditions habituelles du commerce, donc les mécanismes d'une ascension socioprofessionnelle. Mais en même temps, par son *caractère inachevé*, cette révolution radicale a surtout contribué à affaiblir les sociétés les moins solides, celles qui n'avaient pas les moyens de surmonter une crise durable.

En cela, et c'est un paradoxe, les événements de 1793-1794 ont pu contribuer à renforcer certaines entreprises parmi les mieux structurées. En 1796, ou même en 1805, il est encore trop tôt pour s'en apercevoir pleinement. Thermidor n'est pas encore une période d'enrichissement : c'est simplement le moment où la *perspective* de l'enrichissement commercial refait surface, après une longue période d'incertitudes et d'inquiétudes.

Le bilan de la crise révolutionnaire (ou plutôt des crises révolutionnaires) est donc double : il concerne d'une part les structures économiques et commerciales, d'autre part l'évolution des rapports entre activités marchandes et activités politiques. Les conclusions auxquelles nous sommes parvenues valent d'abord pour une entreprise, ainsi que pour ses partenaires directs. Cependant, nous pouvons en retirer quelques concepts plus généraux, que nous présenterons à titre d'hypothèses, dont il faudra évaluer la pertinence à la lumière d'études plus synthétiques, et qu'il faut à se titre saisir avec prudence.

Tout d'abord, les difficultés économiques éprouvées par les entrepreneurs *dans leur totalité* ont sans doute catalysé une transformation en profondeur du « capitalisme marchand » français. Pour être exact, le groupe social des négociants n'est pas sorti indemne des révolutions et de l'internationalisation des clivages révolutionnaires, comme nous l'avons constaté. Or, les négociants du XVIII^e siècle ne constituent encore, pour la plupart, qu'une pré-bourgeoisie, c'est-à-dire un groupe social aux fonctions polyvalentes, où se côtoient de grands propriétaires fonciers et manufacturiers, des commerçants plus ou moins influents, des armateurs, des financiers et des banquiers... Seule une fraction minoritaire de cette pré-bourgeoisie concentre entre ses mains les moyens de production de l'époque : des ateliers, des manufactures en métropole. Quant aux plantations et raffineries coloniales, elles appartiennent à une autre élite économique, sensiblement différente. Pas de monopole sur le système productif, pas d'utilisation massive d'une main d'œuvre salariée dans des lieux précis non plus. Chauvet et ses alliés commerciaux n'employaient en fin de compte qu'un personnel en nombre limité, voire très limité si l'on excepte les propriétaires d'ateliers proto-industriels.

Or, par leurs aspects les plus radicaux, les révolutions française et haïtienne vont d'un côté affaiblir une bonne partie des négociants, d'un autre côté précipiter une spécialisation accrue et une plus grande attention portée aux activités métropolitaines. L'accumulation de faillites vont faire émerger une élite pré-bourgeoisie restreinte, autour de laquelle les entreprises de second rang doivent en général s'agréger pour survivre. En parallèle, ces « nouvelles » élites économiques (qui sont en majorité d'anciennes dynasties négociantes, ayant réussi à tirer partie de la Révolution) adoptent des modes d'organisation plus spécialisés, s'intéressent de près aux activités financières et manufacturières. Ce phénomène n'est pas une nouveauté absolue : il existait déjà avant 1789, et ne s'achève pas au terme de la décennie révolutionnaire. Il se prolonge en fait pendant une partie du XIX^e siècle. Cependant, les différentes révolutions auxquelles sont confrontés les négociants entraînent moins une

« catastrophe économique » qu'une recombinaison des structures économiques. Il n'est pas question de la ruine de la pré-bourgeoisie française, mais de son évolution progressive, vers une bourgeoisie moderne.

C'est d'autant plus vrai que la révolution populaire et la Terreur se sont soldées par une brutale interruption. Les grandes déclarations des années 1790 auraient pu laisser croire à une épuration des milieux commerçants, sous l'effet d'un antinégociantisme profondément ancré dans les mentalités populaires, repris ensuite par certains membres du personnel politique. C'est là un deuxième aspect du problème du négoce à l'époque révolutionnaire, qui relève du domaine politique et idéologique. Dans les faits, les négociants ont certes souffert de la politique révolutionnaire, de l'influence grandissante des sans-culottes, des mesures prises pendant la Terreur. Mais ce ne fut que temporaire. Néanmoins, la critique du négociantisme reste vivace. Elle jette les jalons de clivages politiques et idéologiques durables, qui vont s'épanouir au cours des siècles suivants. Au-delà du cas des négociants, c'est du rapport entre économie et politique, entre sphère privée et sphère publique, entre commerce et démocratie dont il est question. Le comportement de l'entrepreneur relève-t-il du cadre privé ? À cette question, les négociants répondent par l'affirmative, et légitimement de fait leur apolitisme : le négoce se tient à l'écart de telles rivalités. Il est par nature l'activité d'un seul homme (ou d'associés), échappe aux conditions du politique et aux aspirations démocratiques. Face à cette position, les sans-culottes, les révolutionnaires les plus radicaux, prônent une démocratisation large, qui, contre les principes libéraux, s'étendrait aussi à la sphère économique.

ANNEXES.

1) Cartes, statistiques, chronologie.

a) Villes et villages dominicains.

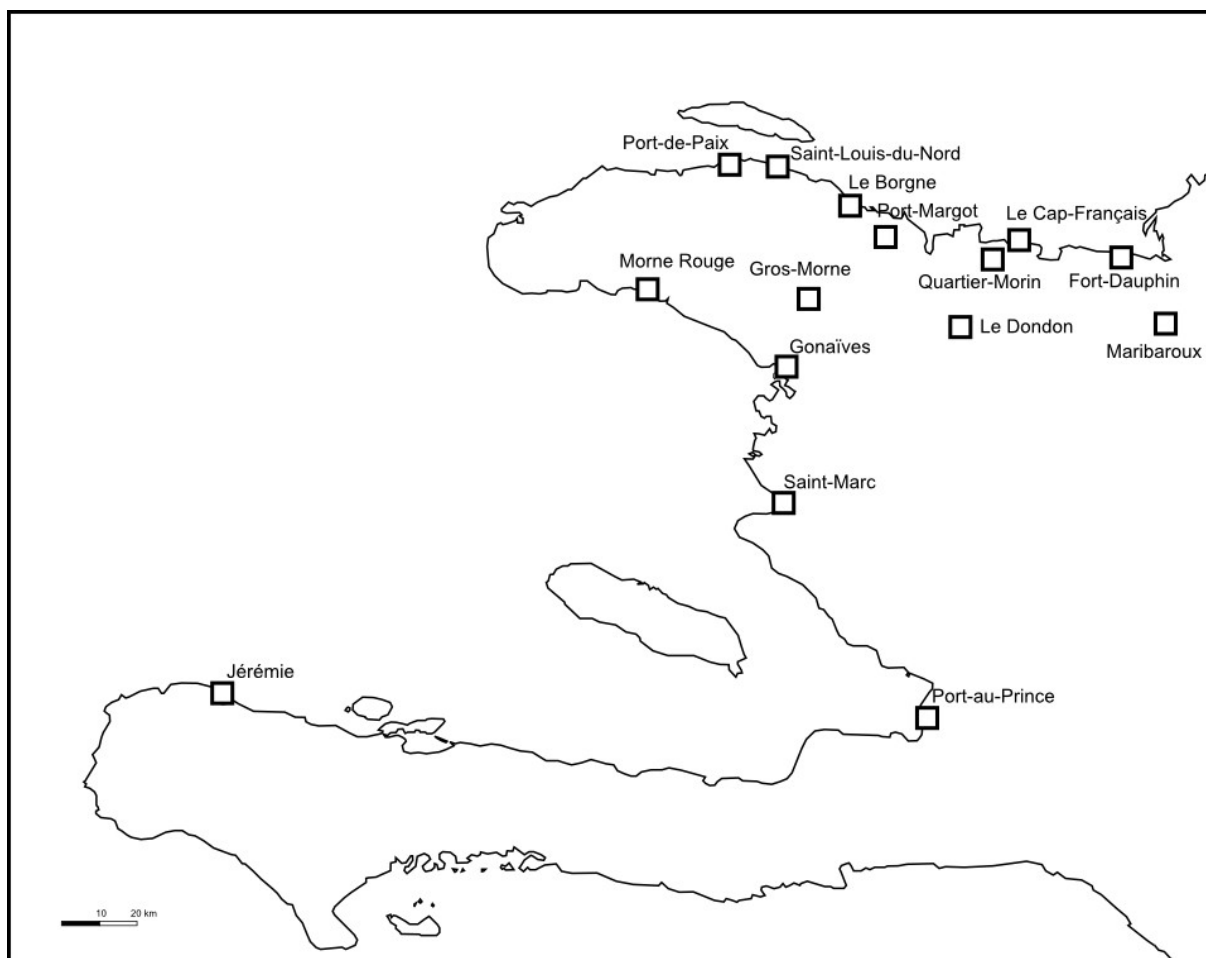


Fig. 41: Localités dominicaines contactées par l'entreprise.

b) Localités contactées dans les départements de l'ancienne province dauphinoise (Drôme, Hautes-Alpes, Isère).

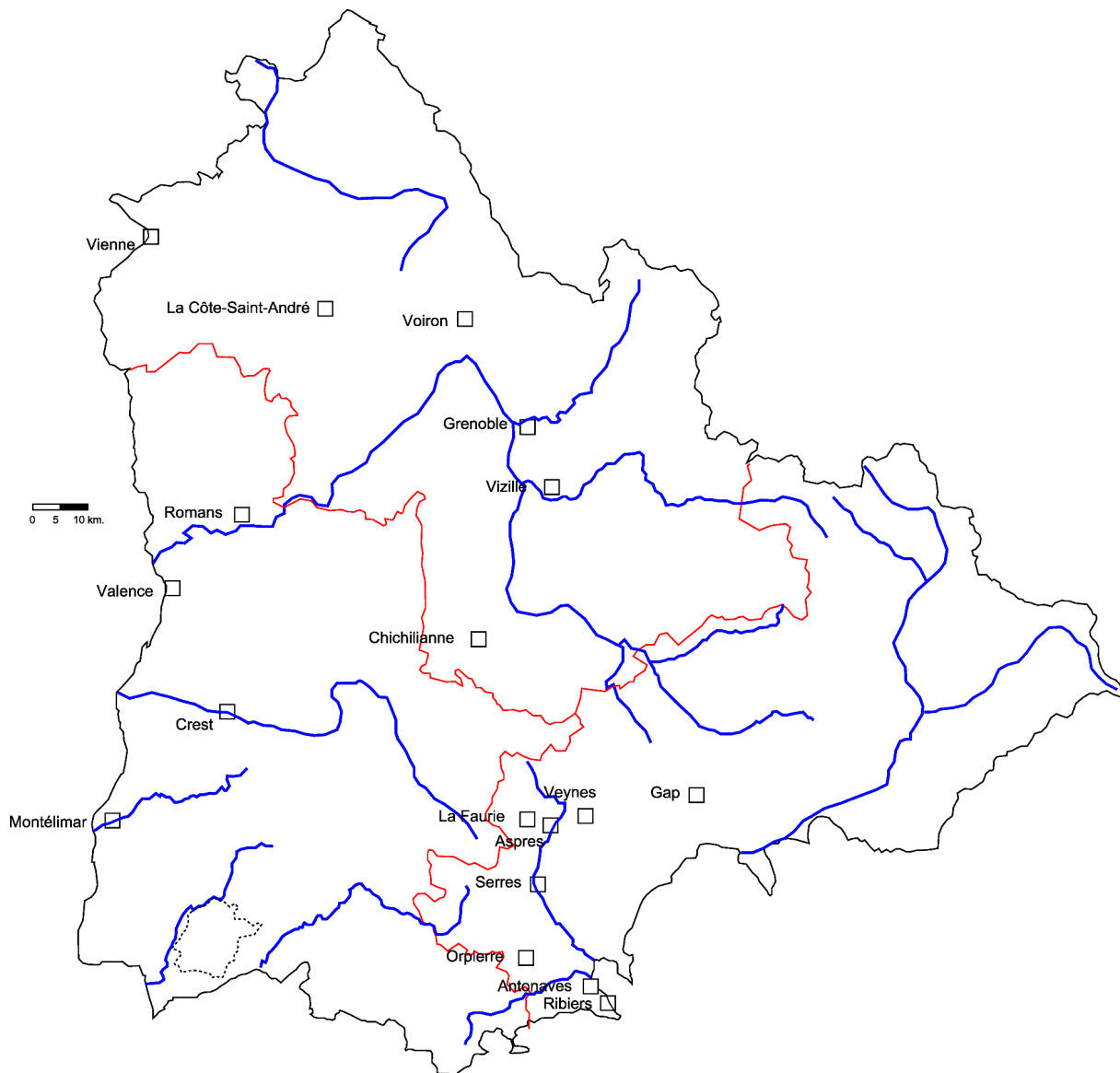


Fig. 42: Localités dauphinoises contactées.

c) Évolution quantitative de la correspondance.

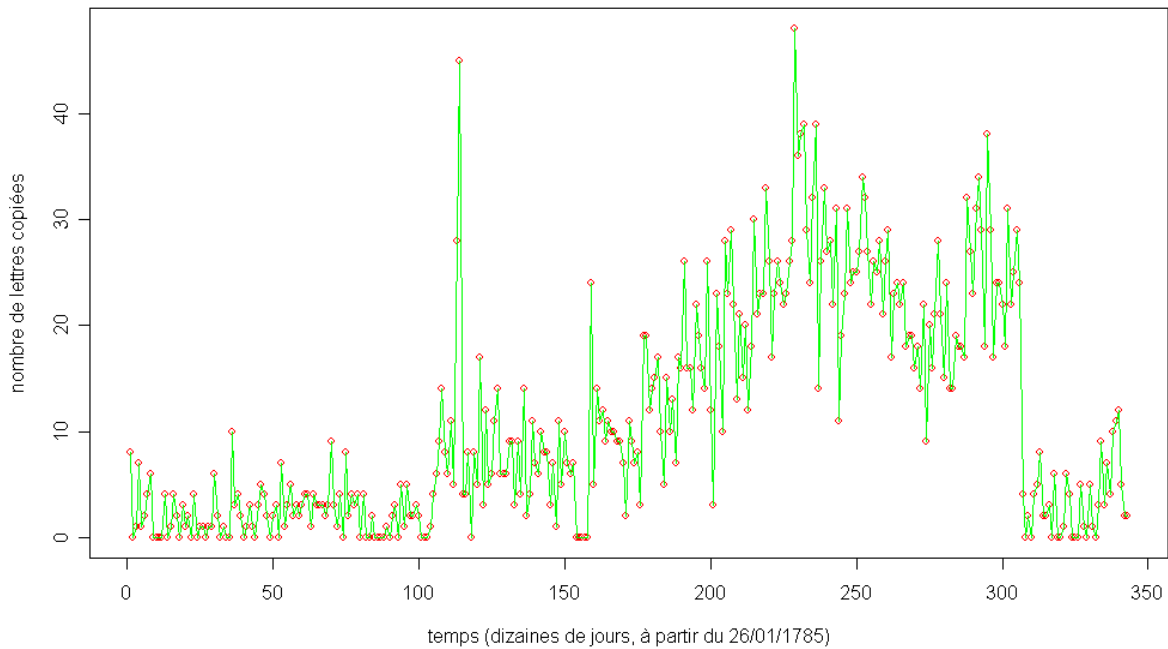


Fig. 43: Lettres envoyées par la société Chauvet de 1785 à 1794.

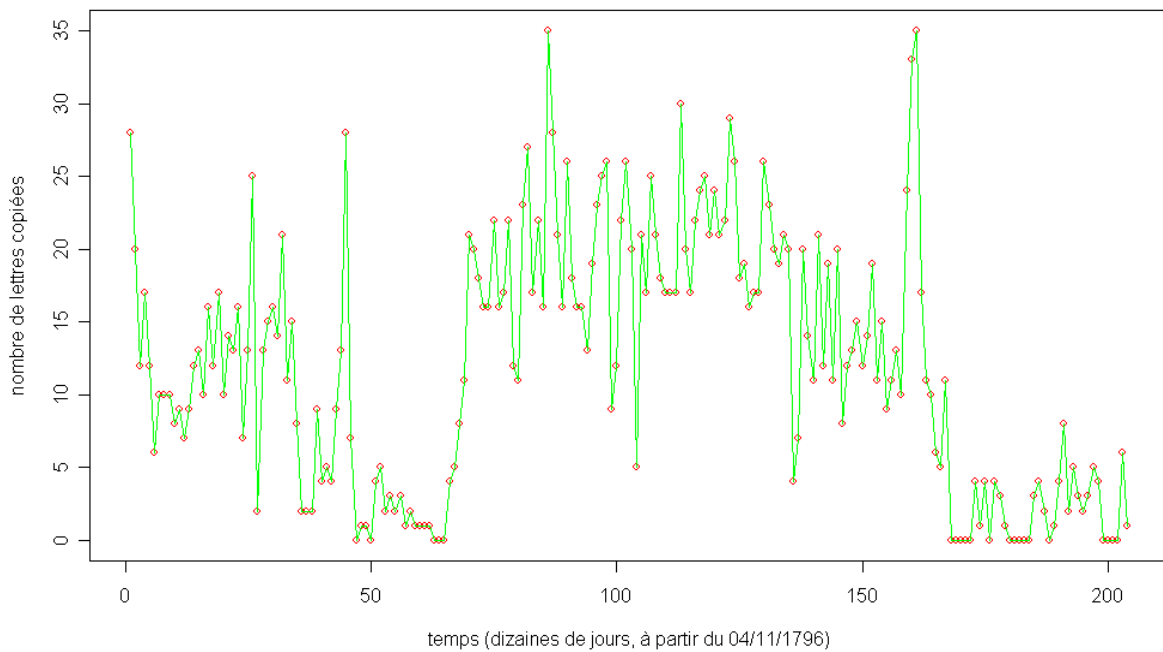


Fig. 44: Lettres envoyées par la société Chauvet de 1796 à 1802.

d) Prix du coton et du café (cf. fig. 19 p. 149 et fig. 20 p. 150).

	Café (mini.)	Café(max.)	Coton (min.)	Coton (max.)
1789 J	19	20		
J	18	20		
A	18		170	200
S				
O				
N	16		150	175
D	16	17		
J	15	16		
1790 F	14	16	120	125
M	15	16		
A	15	17	110	120
M	16	17	110	120
J	16	17		
J	15	17	115	125
A	16	17		
S	15	17	120	130
O	16	18	125	140
N	16	17	120	130
D	15	16	120	130
J	13	16	120	130
1791 F	15	17	120	130
M	14	14	140	155
A	13	18	125	140
M	13	18	130	155
J	14	20	150	175
J	13	18	150	170
A	13	18	160	190
S	14	19	170	200
O	17	20	220	230
N	15	21	140	155
D	18	23	240	260
J	26	32	275	290
1792 F	30	35	320	330
M	30	37	320	340
A	30	35	320	340
M	30	35	300	320
J	27	30	290	310
J	27	33		
A	15	19	170	185
S	14	19	170	200
O	15	20	220	240
N	17	21		
D	21	26	240	270
J	33	36		300
1793 F	30	36		
M	31	37	330	350
A	32	37	320	350
M	24	27	265	300
J	26	34	300	310
J	24	30	315	330
A	27	32	310	330
S	24	28	300	320
O	20	26	280	295
N	22	27	280	300
D	30	35		
J	30	34	320	340

e) Analyse factorielle comparée.

facteurs	1		2		3		4		5		6		7	
	coord	contnb.	coord	contnb.	coord	contnb.	coord	contnb.	coord	contnb.	coord	contnb.	coord	contnb.
ROL1	-0.233	2.707	-0.457	11.446	0.123	2.702	-0.316	32.057	0.002	0.189	19.513	-0.099	14.186	
ROL2	-0.026	0.028	0.546	12.967	0.374	19.639	0.362	33.321	0.892	0.122	6.479	-0.099	11.128	
ROL3	-0.131	0.193	-0.097	0.117	0.479	9.223	0.079	0.452	7.955	-0.19	4.477	0.13	5.516	
ROL4	0.683	18.935	-0.448	8.933	0.084	1.2017	-0.046	0.554	25.484	-0.172	13.096	0.032	1.242	
ROL5	-0.034	0.031	1.1941	32.469	0.261	6.633	-0.34	20.375	13.195	-0.151	6.839	0.092	6.757	
ROL6	1.681	47.995	-0.383	2.724	-0.189	2.151	0.16	2.782	30.565	0.077	1.1997	-0.021	0.225	
ROL7	-0.085	0.061	-0.215	0.43	0.01	0.003	0.117	0.753	0.122	0.586	31.852	0.489	38.843	
ROL8	0.278	1.895	0.772	16.022	-0.535	24.853	-0.084	1.118	4.768	-0.017	0.074	-0.048	1.644	
ROL9	-0.709	18.033	-0.61	14.642	0.013	0.02	0.163	1.2008	16.209	-0.205	16.523	0.017	0.304	
ROL10	-0.463	10.121	0.07	0.25	-0.449	33.761	0.091	2.488	0.808	0.01	0.049	0.007	0.067	

facteurs	1		2		3		4		5		6		7	
	coord	contnb.	coord	contnb.	coord	contnb.	coord	contnb.	coord	contnb.	coord	contnb.	coord	contnb.
GE00	-0.209	1.651	0.636	16.726	-0.653	57.038	-0.02	0.096	-0.164	7.113	0.086	3.1965	-0.041	1.812
GE01	-0.6	23.444	-0.457	14.883	0.06	0.824	0.242	24.458	0.119	6.451	-0.108	8.304	0.006	0.074
GE02	-0.093	0.338	1.123	53.498	0.368	18.574	-0.022	0.117	0.152	6.282	-0.138	8.1945	-0.017	0.334
GE03	1.109	65.014	-0.258	3.1985	-0.133	3.321	-0.018	0.112	0.132	6.472	-0.08	3.725	0.002	0.006
GE04	-0.331	2.687	-0.572	8.791	0.192	2.08	-0.419	27.686	-0.037	0.24	0.398	0.398	-0.262	48.873
GE05	0.259	1.1971	0.028	0.021	0.319	9.199	0.308	13.545	0	0.482	-0.482	64.664	-0.024	0.423
GE06	0.151	0.685	-0.169	0.942	0.27	7.1983	0.029	0.164	-0.574	69.713	-0.128	5.403	0.078	5.264
GE07	-0.404	4.471	-0.207	1.2029	0.012	0.014	-0.425	31.823	0.14	3.729	0.146	6.397	0.233	43.214

f) Chronologie.

1785	janvier	création supposée de la société Chauvet et Lafaye.
	avril	départ pour les Îles.
	mai	arrivée à Saint-Pierre, en Martinique.
	juin	départ de Saint-Pierre, puis arrivée à Saint-Domingue, au Cap-Français.
1787	février	départ de Jean-Jacques Chauvet vers la France.
	avril	Chauvet parvient à Marseille.
	février	début de la première assemblée des notables.
	mai	Chauvet gagne le pays du Buëch puis Grenoble.
	juin	arrivée de Chauvet à Lyon.
	août	Chauvet arrive à Bordeaux, dernière étape de son voyage.
	décembre	retour de Chauvet au Cap-Français.
1788	février	mort de Lafaye et début de la liquidation de la société Chauvet et Lafaye. Apparition de la société Chauvet et C ^{ie} . Maladie de Chauvet.
	mai	Chauvet se rétablit lentement et manifeste le souhait de revenir en métropole.
	août	Necker est nommé directeur général des finances.
	novembre	réunion d'une seconde assemblée des notables.
1789	mars	Chauvet annonce que Philippon Lauret et C ^{ie} prendront le relais de la société Chauvet et C ^{ie} dans les Antilles.
	avril	départ de Chauvet vers la métropole.
	mai	arrivée à Pauillac, puis à Bordeaux.
	juin	Chauvet voyage vers Marseille. Révoltes dans le port provençal.
	juillet-août	émotions populaires ; renvoi de Necker ; affrontements à Paris ; Chauvet continue à voyager à travers la France. Création du club Massiac. Vote de la Constitution civile du clergé.
	septembre	proposition (refusée) d'émettre des mandats pour 400 millions de livres.
	novembre	la société Chauvet et C ^{ie} se fixe à Marseille définitivement. La

		Constituante confisque les biens du clergé. Décision de l'émission d'assignats.
	décembre	création de la Caisse de l'extraordinaire.
1790	février	menaces de dissensions dans l'association avec Philippon et Lauret ; Lauret songe à se marier.
	mars	Réunion de l'assemblée coloniale à Saint-Marc.
	juillet	affrontements entre Blancs et Mulâtres à Port-au-Prince.
1791	janvier	révolte d'esclaves au Sud de Saint-Domingue.
	mars	renouvellement des contrats avec Philippon Lauret et C ^{ie} .
	juin	fuite de Louis XVI.
	septembre	la Constitution est adoptée. Pierre Chauvet doit abandonner ses fonctions de prêtre, pour avoir refusé de prêter serment à la Constitution civile du clergé ; il se revient à Ribiers.
	août	réunion d'esclaves au Bois-Caïman. Insurrection de grande ampleur dans la plaine du Nord. Menaces sur le Cap-Français. La révolution haïtienne va prendre de plus en plus d'ampleur.
	novembre	Chauvet fait état des rumeurs concernant des « révoltes dans la plaine du Cap ». Spéculation relancée sur les denrées coloniales.
1792	avril	rupture entre la France et le « roi de Bohême et de Hongrie ».
	juin	des Parisiens envahissent les Tuileries (journée du 20 juin).
	août	journée du 10 août, prise des Tuileries.
	septembre	bataille de Valmy. Première réunion de la Convention nationale. Massacres de septembre.
	décembre	la peine de mort est votée pour ceux qui s'opposent à la libre circulation des denrées.
1793	janvier	exécution de Louis XVI.
	mars	les guerres de Vendée commencent. Des placards dénoncent les

		activités de la compagnie des Indes.
	mai	premier maximum.
	août	Chauvet se trouve à Bordeaux. Le négociant recommande à Philippon et à Lauret de conserver en Amérique les fonds qui lui appartiennent.
	septembre	la Terreur est mise à l'ordre du jour. Loi du maximum général.
	novembre	premier usage du calendrier républicain dans les documents de l'entreprise Chauvet.
1794	mars	arrestations des Hébertistes et des Indulgents.
	juin	la correspondance des sociétés Chauvet s'interrompt. Fuite probable de Jean-Jacques Chauvet, dans un lieu indéterminé.
	juillet	journées du 8 et du 9 thermidor. Arrestation de Robespierre et de ses amis. Fin de la Terreur.
	septembre	le maximum est prorogé pour une période d'un an.
	novembre	projet d'un rapport sur les inconvénients du maximum.
	décembre	la loi du maximum est abrogée.
1795	janvier	les poursuites contre Chauvet sont abandonnées.
	mars	grave crise de subsistance à Paris.
	avril	protestation populaire contre la cherté des denrées.
	juillet	traité de Bâles avec l'Espagne.
1796	février	suppression de l'assignat.
	mars	création du mandat territorial.
	novembre	Chauvet se réinstalle à Marseille.
1797	février	retour à la monnaie métallique.
	juin	fin du contrôle sur la circulation des grains.
	septembre	coup d'État du 18 fructidor. « Banqueroute des deux tiers ».
	novembre	mariage de Chauvet avec Gabrielle Perier-Lagrange.
1798	janvier	nouveau voyage de Chauvet à travers le pays : à Bordeaux, à Paris...

	septembre	retour à Marseille.
1799	juin	coup d'État du 30 prairial.
	novembre	coup d'État du 18 brumaire.
1801	février	création de la société Chauvet Tivollier et C ^{ie} .
	mars	loi du 30 ventôse, an IX. Création du franc germinal.
	juillet	retour de Chauvet dans le Dauphiné. Voyage entre Grenoble et le pays du Buëch.
1802	mars	paix d'Amiens.
	juin	arrestation de Toussaint Louverture.
	juillet	testaments de Chauvet.
	août	mort de Jean-Jacques Chauvet, à Grenoble. Constitution de l'an X.
1805	juillet	la liquidation de la société Chauvet Tivollier et C ^{ie} est complètement achevée.

2) Milieu familial de Jean-Jacques Chauvet.

a) Le mariage de Joseph Nicolas Chauvet.

Le 14 février 1781, après avoir publié une seule fois à la messe de paroisse, jour du dimanche, les présents ayant obtenu dispense de deux bans, dûment contrôlée et insinuée, les promesses de mariage entre Joseph Nicolas Chauvet fils de sieur Jacques et de demoiselle Marie Bertrand, marchand à Ribiers, âgé d'environ 26 ans d'une part, et Marie Magdeleine Arnaud, fille de Jean Joseph et de Marie Magdeleine Jean de la même paroisse, âgés d'environ 16 ans, veu la dispense du quatrième degré de consanguinité également insinuée, n'ayant découvert aucun autre empêchement, canonique ni civil du consentement des pères et mères des susdits futurs époux, nous avons commis M. Pierre Chauvet, prieur curé de Cordeau, oncle de l'époux, pour procéder à la bénédiction nuptiale du saint mariage en foi de l'Église, et aux formes qu'elle nous prescrit, aux présences de Louis Tournière, de Joseph Arnaud, de Louis Reynaud, de Jacques Chauvet, tous de Ribiers, témoins requis et soussignés avec les pères des époux, avec l'époux et le prieur curé.

TOURNIÈRE, LOUIS ARNAUD, ARNAUD, L. REYNAUD, J. CHAUVET, CHAUVET, CHAUVET, CHAUVET, prieur curé, MAUREL, curé.

b) La famille Chauvet à Ribiers.

J. Nicolas	148	Joseph Nicolas (Arnaud)	31	Cultivateur	Ribiers
Chauvet	149	"	31	"	Ribiers
	150	Marie Magdeleine	65	"	Ribiers
	151	Marie rose	15	"	Ribiers
	152	Jacques J. Chauvet	12	Cultivateur	Ribiers

Archives départementales des Hautes-Alpes. L 356.

3) Le séjour dans les Antilles.

a) Lettre du 4 juin 1785 à Martinon frères (Lyon).

LIX-62/07, fol. 9.

Nous voici arrivés à notre second port depuis dix jours après une traversée de 42 jours qui a été des plus heureuses. Nous comptons partir après-demain pour nous rendre à notre but. Nous avons vendu, pendant notre séjour en cette isle, quelques affaires ; nous y avons vendu pour 2400 l. c.. On n'y gagne pas comme l'on y gaignoit autrefois, mais tout jeune homme intelligent et économe y fera son chemin. Nous espérons en faire de même. On parle beaucoup de guerre depuis 4 à 5 jours, mais la nouvelle n'est pas encore confirmée. Si elle avait lieu, nous serions arrivés au bon moment. Nous vous écrirons à notre arrivée au Cap. Faites-nous plaisir de vendre les 6 exemplaires que M. Bruyset père et fils ont dû vous avoir réuni pour notre compte et de paier le montant à notre crédit. Nous avons assez bien vendu ceux qui nous restaient ; on nous a offert les 6 exemplaires que M. Jules Laporte, syndics de la chambre syndicale de Marseille nous ont retiré ; ces Messieurs les ont vendu à un particulier, ainsi leur procédé à notre égard n'est pas honête. Faites-en part à M. Bruyset pour qu'ils puissent les réclamer. Nous avons vu Garnaud aîné qui se trouve seul dans ce moment à la ville d'ici. Ses associés sont actuellement à la Pointe à Pitre. Celui-cy est à la veille de se marier avec une Créole fort aimable. Il nous a dit vous avoir fait une commission ; il doit vous demander des caffetières. Nous oublions de vous dire que nous avons donné votre adresse à M. Joseph Garcin. S'il veut vous commander quelque chose, vous pouvez leur envoyer en toute sûreté. C'est un galant homme, pays à notre sieur Chauvet, qui a fait une jolie fortune ; c'est le frère du Bruyset de Marseille que M. Lambert connaît.

a) La maladie de Chauvet : lettre du 2 mai 1788 à Jacques Chauvet (la Faurie).

LIX-62/08, fol. 28.

Je n'ay pu vous écrire depuis ma dernière du 16 février que j'ay l'honneur de vous confirmer. Je ne say que penser de votre silence à mon égard, je n'ay pas reçu la moindre nouvelle de toute la famille à l'exception d'une de mon oncle l'abbé, ce qui m'inquiète.

Je sors d'une maladie de trois semaines, j'ay la fièvre, ensuite la bille répandue dans le sang ; je commence à être convalescent et suis, grâce à Dieu, or de danger. Je n'en suis cependant pas prêt d'être rétabli, les convalescemments étant longues ici, il court grand risque que je parte pour tout de bon dans douze ou quinze mois ; je partiray même aujourd'huy, si mes affaires me le permettent. Dites, je vous prie, au cousin Morgand que si son fils n'est pas party, qu'il ne faut plus l'envoyer.

Ma fortune ne sera pas conséquente. Je pourrai réaliser de 35 à 40 mille livres d'argent de France que nous partagerons comme nous pourrons, j'espère que vous ne me laisserez pas mourir de fin, je pourray faire l'emplette d'un très petit domaine à Ribiers et dans un joly endroit, voici ce qui je voudray : une joly petite maison, un pré de quatre journées de bœuf où il y eut des harbres fruitiers, une vigne à peu près de la même grandeur que le pré, un verger de deux journées de boeuf, un beau jardin, une jolie terrasse propre à y mettre des fraises, une fontaine qui put fournir de l'eau pour tout arroser, une jolie promenade, une belle vue et un bon air, un champ pour faire du bled de quatre journées de boeuf, voilà tout ce qu'il me faudrait. Si vous savez quelque chose à prendre, faites-moy en part, quand même ce ne serait pas tout prêt, je feray planter pourvu que les objets principaux si trouvent et que le sol soit bon et bien païé, je ne veux y employer que fort peu d'argent et m'embarasser peu du revenu. Je garderay autant de mon argent pour faire mon petit comerce, en attendant le plaisir de me présenter à vous, croyez moi sans réserve etc.

Bien des choses, je vous prie, à ma soeur, à mon frère, mon oncle et tante Bertrand, mon oncle l'abbé ; dittes-leur que mes forces ne me permettent pas de leur écrire. N'oubliez pas tous nos parants et amis, que j'embrasse de tout mon cœur.

4) Organisation des sociétés Chauvet.

a) Les relations entre l'entreprise Chauvet et ses associés antillais (1790-1791)⁵⁷⁹.

LIX-62/08, fol. 154.

1 °) Nous la⁵⁸⁰ prolongerons de quatre ans à compter du 1^{er} mars prochain⁵⁸¹.

2 °) Votre compte de fonds a vous deux sera le même que celui d'aujourd'hui et votre compte de bénéfice.

3 °) Le mien sera de 75 000 l. c.⁵⁸², y compris mon compte de bénéfices.

4 °) Vos levées seront portées à 4 000⁵⁸³ l. c. comme le demandez

5 °) Si un de nous doit résilier la société avant l'expiration, sera tenu de payer 4000 l. c. à chacun des deux autres pour indemnité.

6 °) Toutes les denrées que la maison enverra en Europe me seront consignées et je les vendrai sous la commission de 2%.

7 °) Toutes les marchandises que j'enverrai seront pour le compte de la société qui payera les menus frais que je serai dans le cas de faire à ce sujet ainsi que 2% de provision sur toutes les marchandises que j'achèterai pour le compte de la société ; il sera libre à la maison de les demander elle-même en droiture aux fabriques, alors il n'y aurait aucune commission, mais il convient aux intérêts de la société que je fasse tous les achats pour elle en Europe sous mon nom, parce que j'achèterai pour le moins 5% meilleur marché qu'elle et qu'alors elle gagnera encore 3% de m'en payer 2% de commission.

579 Extrait de la lettre du 29 juin 1790 à Philippon Lauret et C^{ie} (Cap-Français).

580 Il est bien sûr question de l'association entre Chauvet, Philippon et Lauret.

581 1^{er} mars 1791.

582 50 000 l. t.

583 2666 l. t. 13 s. 4 d.

8 °) La maison me tiendra compte des avances que je feray pour elle à raison de 7% par usance, car pour bien acheter, il faut acheter comptant et c'est ce que nous faisons ; nous ne pourrons pour ainsi dire faire aucun commerce particulier alors.

Toutes les sommes cy-dessus sont données sont argent des Isles ; nos intérêts resteront comme il sont actuelement ; voyez, Messieurs, de balancer nos raisons et si elles vous conviennent comme nous avons lieu de l'espérer, passez-nous de suite trois conventions, comme nos précédentes et ajoutez-y les articles cy-dessus, mettez-y vos signatures.

5) La période révolutionnaire (1789-1794).

a) Chauvet, chef d'entreprise porté sur la liste des émigrés (an III).

Nom	Demeure	Apposeurs de Scellés	Liquidateurs
Chauvet Négociant	Rue de la Dorce	Desjardins et Guinbaud	

Reçu de l'admⁿ par le Municip. de Marseille, après son procès-verbal d'ouverture du 17. brum. an 3.
d'acte d'émigration et
une lettre du de Strasbourg.

A. D. des Bouches-du-Rhône. I Q 556. Liquidation des maisons de commerce dont les chefs sont émigrés (an II – an III).

b) Lettre aux administrateurs des Hautes-Alpes (an II).

Aux citoyens administrateurs du département des Hautes-Alpes,

Pierre Chauvet, originaire de Ribiers, district de Serres, âgé de soixante-deux ans, curé de Chichillianne en Trièves, district de Grenoble, département de l’Izère, vous représente que pour n’avoir prêté le serment qu’avec restriction, il fut remplacé dans sa cure le 20 septembre 1791 (vieux style) ; que déclara il se retira à Ribiers dans sa famille, où il n’a subsisté du depuis qu’à la faveur de quelques petites épargnes et du modique produit de la vente de ses meubles et des charités de ses parents.

Quoique le lui eut accordé une pension de 500 livres, il n’a reçu depuis l’époque de la perte de sa cure, de sorte que tant ses épargnes que le prix de ses meubles, tout est consommé ; il ne lui reste plus rien ; les secours que ses parents lui ont fourni se trouvent dans le moment nuls pour l’avenir, n’ayant pas même perçu des grains pour les semailles.

L’exposant est attaqué d’un rhumatisme goutteux depuis longtems, qui le met dans le cas de ne pouvoir se passer d’une personne, ne pouvant souvent s’habiller ni se déshabiller tout seul. Son séjour dans la maison de réclusion l’expose à de très grandes dépenses ; il a absolument besoin d’un frère pendant tout l’hyver, la chambre qu’il occupe est extrêmement froide. Il demande qu’il lui soit permis, eu égard aux difficultés de se procurer du bois et toutes les autres choses nécessaire, à l’avis de se retirer chez ses parens, sous la responsabilité de son frère qui le cautionnera si besoin est.

Il demande au surplus d’être payé de ses arrérages de trois ans de pension et sa pension courante. Il espère de l’équité et de la justice des citoyens administrateur du département des Hautes-Alpes, obtenu l’effet de ses requêtes.

CHAUVET

c) Requête adressée par Jean-Jacques Chauvet aux administrateurs de l'Isère, du 7 nivôse V (27 décembre 1796).



aux Citoyens Administrateurs, du départ
de l'isere

Le Citoyen Jean Jacques Chauvet négociant
à Nibiers Département des hautes alpes.

La commune de Grenoble a paru trouver quelques
obstacles à la délivrance d'un passeport que je lui ai
demandé.

Je suis venu à Grenoble et m'y suis marié avec
la fille du feu Berier la Grange, le 17 frimaire dernier.
j'étais muni d'un passeport que je ne fis pas valoir dans
l'ignorance de la loi qui l'exigeoit.

mon état de citoyen français est constaté par un décret
du 26 nivôse de l'an 5 portant radiation définitive
de mon nom, de la liste des émigrés de Marseille, dont
copie a été envoyée par la Convention au District de
Marseille.

Par le Suddit passeport donné à Nibiers lieu de ma
résidence le 5 complémentaire an 5 - visé à Marseille
par les autorités civiles et militaires, le 19 vendémiaire
et à Nibiers le 28 vendém.

et enfin par la publication de mon mariage

faite à Subiers le 11 Brumaire dernier.
Je prie les Citoyens administrateurs du département
d'après tous les renseignements d'engager l'Administration
municipale à me délivrer un passeport - à Grenoble Le
7 nivose de l'an 6^e. Chauvès

Archives départementales de l'Isère. L 247. Décisions et ordonnances du directoire du département de l'Isère (1796).

Aux citoyens administrateurs du département de l'Izère.

Le citoyen Jean-Jacques Chauvet, négociant à Ribiers, département des Hautes Alpes.

La commune de Grenoble a paru trouver quelques obstacles à la délivrance d'un passeport que je lui ai demandé.

Je suis venu à Grenoble et m'y suis marié avec la fille du citoyen Périer-Lagrange le 17 frimaire dernier. J'étais muni d'un passeport que je ne fis pas viser dans l'ignorance de la loi qui l'exigeoit.

Mon état de citoyen françois est constant par un décret du 26 nivôse de l'an III, portant radiation définitive de mon nom de la liste des émigrés de Marseille, dont copie a été envoyée par la Convention au district de Marseille.

Par le susdit passeport donné à Ribiers, lieu de ma résidence, le 5^e complémentaire an V visé à Marseille par les autorités civiles et militaires, le 19 vendémiaire dernier et à Ribiers le 28 vendémiaire et enfin par la publication de mon mariage faite à Ribiers, le 11 brumaire dernier.

Je prie les citoyens administrateurs du département d'après tous ces renseignements d'engager l'administration municipale à me délivrer un passeport. À Grenoble, le 7 nivôse de l'an V.

CHAUVET

d) Lettre du 18 nivôse V (7 janvier 1797) à Faucher (La Rochelle). LIX-62/11, fol. 12.

Je reçois la lettre que m'avez adressée le 25 février dernier, à Grenoble. Je suis on ne peut plus sensible aux marques d'amitié que m'y témoignez.

Depuis que j'eus le plaisir de vous voir à Paris, j'ai beaucoup voyagé, et je suis enfin de retour en cette ville⁵⁸⁴ depuis environs quinze mois, sans être assuré d'y rester, car dans ce temps orageux, on ne peut compter sur rien. Les événements des Isles et le maximum m'ont enlevé les sept huitièmes de ma fortune. Malgré ça, je ne me plaindrai pas si nous avons la paix et que l'on peut travailler avec sécurité. Il me reste encore quelques fonds pour recommencer, que j'ai sauvé du naufrage et que je fais valoir sur la place.

584 Il s'agit de Marseille.

e) Lettre du 2 avril 1802 à M. Vanderbeeck et fils (Elberfeld). L 19/62/12, fol. 275.

Nous avons bien reçu, monsieur, la lettre que nous avez adressé le 17 mars dernier par laquelle vous nous demandez 9 529 l. t. 5 d.. Nous allons y répondre. Nous vous observons que nous ne vous avons jamais dû que 9499.5 l. t., pour pareille somme qu'avons reçu de de 75 l. t. au compte de M. Lieutaud de cette ville, en assignats, qu'avons gardé pendant très longtemps à votre disposition, à nos périls et risque et fortune, sans qu'ayez daigné les faire retirer. Notre sieur Chauvet, seul chef de notre maison, fut comme bien d'autres proscrits pendant l'orage révolutionnaire. Il fut porté dans la liste fatale et les scellés mis sur tous nos effets, dont on s'empara. Et, dans l'espace de six mois nous nous sommes vu privés d'une fortune très considérable, acquise honnêtement et à la sueur de notre front, heureux encore d'avoir pu sauver notre tête par la fuite ; voilà, monsieur, la narration exacte de ce qui nous est arrivé. En prenant la fuite, nous emportâmes avec nous quelques assignations qu'avions en portefeuille, seul objet que nous pûmes sauver du naufrage. Ne pouvant agir par nous-mêmes alors, nous priâmes M. Sainte-Guitte et C^{ie}. de Lyon, qui pouvoient le faire, de se charger des 9 499 l. t. 5 d. qu'avons reçu pour vous et nous leur comptâmes cette somme en 1794, avec prière de vous la faire passer, ce qu'ils nous promirent bien et, ayant eu occasion de voir cette maison en 1795, nous lui demandâmes si elle avoit eu la complaisance de remplir notre commission en vous faisant toucher cette somme, elle nous répondit qu'elle avoit écrit à ce sujet et que vous lui disiez de tenir ces assignats à votre disposition, que vous profiteriez de la première faveur qu'il y avait sur le change sur France pour déposer de cet objet ; nous vous avouons sincèrement que d'après un pareil dire, nous comptions cet objet soldé et que nous avons été bien surpris de la demande que vous nous en faites par votre susditte. Il faut maintenant vous adresser à la maison Sainte-Guitte. Le fils est mort et le père fort âgé est retiré des affaires et a été se fixer à Veynes, sa patrie, dans le haut Dauphiné ; examinez la correspondance qu'avez eu avec cette maison, faites-nous en passer un double de la votre et de la sienne, et nous ferons notre possible pour vous en faire payer. Il y a de quoi, à ce que l'on nous a assuré, ou si mieux vous aimez, adressez-vous directement à lui, tout ce que nous pouvons faire nous-mêmes, c'est de vous donner les renseignements que pourrez avoir besoin et faire ce qu'il dépendra de nous pour vous faire payer.

M. Philippon a resté chargé de la liquidation de la maison Philippon Lauret et C^{ie}. du

Cap-Français. Cette maison perdit tout lors de l'incendie du Cap, en 1793. Elle n'a sauvé d'une brillante fortune que quelques misères qu'elle avoit çà et là, mais ce sera suffisant pour payer ces créanciers. Nous augurons trop bien de la probité de M. Philippon, pour vous assurer que vous serez payé dès son retour en France, que la paix générale qui vient enfin de se conclure doit l'y ramener sous peu, nous avons pris note de vos trois nouvelles maisons à qui nous désirons de bien bon cœur santé et prospérité. Si nous pouvons leur être de quelque utilité, nous le ferons avec plaisir, vous pouvez à cette effet vous adresser avec confiance à notre nouvelle société.

6) Les difficultés de l'entreprise (1794-1797).

a) La comptabilité reconstituée de l'an II à l'an IV.

LIX-62/04, p. 331-335.

Ribiers, 4 messidor an II.			
----------------------------	--	--	--

Philippon Lauret et C^{ie} aux suivants

messidor IV	À caisse	compté à la mère de Philippon le 6 prairial	1200. 0. 0
messidor IV	À Lauret	leur demi de perte sur les mêmes marchandises	3560. 2. 6

Lauret aux suivants

messidor IV	À caisse	à lui envoyé de Bordeaux par la poste	18 200. 0. 0
messidor IV	À marchandises générales	le montant d'une malle CC n° 91	5344. 0. 0

Mouchoirs de Madras

messidor IV	À Lauret	suivant son compte d'achat du 16 juin 1793	45 689. 0. 0
messidor IV	À Lauret	autre du 22 juillet 1793	51 193. 0. 0
messidor IV	À Lauret	de même du 14 septembre 1793	38 680. 0. 0

Etienne Foderé

messidor IV	À profits et pertes	erreur sur la première remise de Carré et Lalguerie pour notre compte	12. 6. 8
-------------	---------------------	---	----------

Caisse aux suivants

messidor IV	À mouchoirs de Madras	le net produit du second envoy	56 415. 10
messidor IV	À mouchoirs de Madras	du même du troisième	17 850. 0. 0
messidor IV	À marchandises générales	pour 10 balles de coton	2 100. 0. 0

Les suivants à marchandises générales

messidor IV	Isaac Tarteiron	pour dittes vendues sur notre compte le 14 floréal IV	41 882. 0. 0
messidor IV	Perier neveux Tivollier et C ^{ie}	le montant de 19 pièces mouchoirs de soye	1 216. 0. 0

Marchandises générales doivent aux suivants

frimaire III	À Chauvet père	le montant de 24 balles de laine	22 000. 0. 0
frimaire III	À Chauvet père	pour cire jaune, sel et cuir acheté de divers	455 834. 0. 0
nivôse III	À Duseigneur Wollaston et C ^{ie}	qu'ils ont adressé à Foderé deux colis	6 000. 0. 0
11 thermidor II	À Charles Defague et C ^{ie}	leur envoy n° 99 à Ribiers	4540. 0. 0
15 pluviôse IV	À Rémy (de Lille)	les fraix à nos actions sur ses comptes	227. 12. 0
4 frimaire III	À Delon frères (de Lunel)	leurs fraix à diverses marchandises	1404. 10. 0
13 prairial III	À Nippold Vanoordt et Obreen (de Rotterdam)	sivant leurs factures du 21 septembre, 8 octobre, 21 décembre 1795 et 21 janvier 1796	21 335. 6. 0
13 prairial III	À Verhegghen (de Gand)	ses fraix à quatre envoys	711. 11. 4

Jean d'Hollander et C^{ie} doit

10 octobre 1796	À Verhegghen		459. 10. 0
-----------------	--------------	--	------------

Caisse doit aux suivants

22 thermidor IV	À Chauvet père	qu'il nous a compté à la Faurie, en espèce	300. 0. 0
messidor III	Au citoyen Mersaune	qui a compté à Foderé le montant de son baril	7 131. 6. 0
13 frimaire IV	À la veuve Verpane	reçu par son compte la prime de 7 000 l. t. à 80%	1 400
nivôse III	À Morel et fils	le montant de leurs deux remises	165 718. 1. 9
thermidor II	À Charles Defague et C ^{ie}	qu'ils nous ont envoyé en trois fois à Lyon	27 725. 0. 0
fructidor III	Reçu de Félix	pour leur compte à payer	3 630. 0. 0.
20 messidor II	À Perier neveux Tivollier et C ^{ie}	reçu pour solde à Grenoble	897. 10. 0
9 thermidor IV	À Pellissier père fils et Demassey	reçu pour solde en espèces en deux fois	7 838. 6. 0
25 frimaire III	À Delon frères (de Lunel)	leur remise sur Bourdon (de Paris)	4 569. 14. 8
20 germinal III	À Champion Audrevon fils et C ^{ie}	que nous ont remis par Antoine Bodin Fougère et C ^{ie} de Lyon	3 033. 10. 0

9 thermidor IV	À Meunier fils Rossary et C ^{ie}	les deux traites de Claudeau (d'Avignon) pour notre compte	9 090. 8. 0
brumaire IV	À Carez Decourchelle	qu'il a remis à Delessert et C ^{ie} 145 pièces de marchandises	159 620. 0. 0
brumaire IV	À François Verhegghen	qu'il a remis à Delmert et C ^{ie} 315 pièces de marchandises	7 301. 8. 0
brumaire IV	À Alexandre Charrel	reçu en diverses fois	729 122. 0. 0
28 thermidor IV	À Dumont Fauller et C ^{ie}	leur remise sur Lyon ensemble	4 378. 0. 0

Les suivants doivent à caisse

an V	Chauvet père	à luy compté et envoyé en diverses fois	448 440. 0. 0
27 floréal III	Jean Tarteiron	sa traite sur nous chez Delessert (à Paris)	38 080. 0. 0
prairial IV	Duseigneur Wollaston et C ^{ie}	leurs deux tailles à Bollier et C ^{ie} et à Flocher	215. 10. 0
brumaire IV	Etienne Foderé	à lui compté pour solde	108. 0. 0
pluviôse IV	Xavier Martin	à lui compté pour solde	6 426. 0. 0
17 frimaire IV	Veuve Veyrane	à elle compté pour solde	400. 0. 0
20 août 1793	Pierrette Merivel	que François Sey lui a compté	1 641. 0. 0
17 vendémiaire III	Capitaine Martin	compté à Joseph Pin son second à Paris	59. 18. 8
19 germinal IV	Pellissier père et fils et Demassey (du Mans)	à eux comptés à Marseille en espèces	2 576. 0. 0
2 fructidor II	Achard et Athenord	compté à Athenord à Paris pour solde	3 785. 12. 0
12 messidor III	Carez Decourchelle	à lui envoyé de Paris en un paquet	11 250. 0. 0
an IV	Alexandre Charrel (de Lyon)	à lui envoyé en plusieurs fois	658 147. 10. 0
8 vendémiaire V	Clerjou frères et C ^{ie} (de Lyon)	à eux envoyé deux remises sur Lyon	2 500. 0. 0
an IV-V	Dunant Sautter et C ^{ie}	à eux envoyé en plusieurs fois des remises	4 913. 19. 6

Chauvet père doit aux suivants

14 messidor II	À Ruelle père et fils	notre mandat sur ledit	746. 0. 0
30 thermidor II	À Ferrier et C ^{ie}	que Félix a envoyé de Bordeaux	6 000. 0. 0

Pellissier père et fils

5 ventôse IV	À Chauvet père	notre mandat sur ledit en espèces	1 200. 0. 0
5 ventôse IV	À Meunier fils Rossary et C ^{ie}	notre traite sur lesdit à leur ordre	2 000. 0. 0
5 ventôse IV	À traites et remises	notre remise sur Grenoble à eux envoyés	1 224. 0. 0
3 ^e jour c. IV	À marchandises générales	sur les toiles et laines à eux vendus	2 417. 0. 0

Isaac Tarteiron doit aux suivants

17 pluviôse III	À marchandises générales	rabais sur la prime du navire La Couronne : 10%	1 200. 0. 0
17 pluviôse III	À Philippon Lauret et C ^{ie}	leur demi rabais	1 200. 0. 0
17 pluviôse III	À marchandises générales	le prix de 12 barils de café	11 230. 7. 6
24 floréal III	À risques d'assurance	qu'il a reçu pour nous plusieurs primes de divers	2 896. 10. 0

Profits et pertes doivent aux suivants

16 pluviôse III	À Isaac Tarteiron	pour erreur sur son compte de ce jour	9 567. 19. 2
16 pluviôse III	À Duseigneur Wollaston et C ^{ie}	perte de nos deux malles de marchandises suivant leur compte	7 505. 16. 0
16 pluviôse III	À Malespine fils et C ^{ie}	qu'ils avoient chargé sur leurs deux navires pris par les Anglais; suivant leurs factures du 9 août et 3 décembre 1793	9 950. 2. 4
16 pluviôse III	À cargaison du navire <i>L'ami bienfaisant</i>	solde de son compte ayant été prise par les Anglais	15 029. 0. 4
16 pluviôse III	À Charles Defague et C ^{ted}	rabais à eux fait qu'ils n'ont pas consenti	326. 17. 0
16 pluviôse III	À Bonnet frères	pour balancer les remises sur le trésor national, à eux remises	7 109. 6. 8
16 pluviôse III	À Delessert et C ^{ie}	pour balancer leur compte en messidor de l'an II	986. 10. 9

Duseigneur Wollaston et C^{ie}

9 pluviôse III	À traites et remises	à eux envoyés en février, mars et juillet 1796	3 141. 8. 0
----------------	----------------------	---	-------------

Dunant Sautter et C^{ie}

9 pluviôse III	À Duseigneur Wollaston et C ^{ie}	leur remise sur Vernet et C ^{ie} du 15 septembre 1796	1 631. 5. 0
26 may 1796	À traites et remises à eux envoyés	n° 116 traite de Veyraud sur eux-mêmes	2 900. 12. 9

Morel et fils doivent aux cy-après

26 may 1796	À marchandises générales	le montant de nos deux caisses suivant leur compte	165 186. 0. 0
26 may 1796	À profits et pertes	fraix faits à Paris en frimaire l'an III pour lever les scellés	302. 8. 6

Ferrier et C^e doivent

26 may 1796	À risques d'assurance	pour des risques pris sur plusieurs navires	610. 0. 0
-------------	-----------------------	---	-----------

Remy doit

26 ventôse IV	À marchandises générales	pour 555 pièces qu'il a prises sur sa lettre de ce jour	360. 15. 0
---------------	--------------------------	---	------------

Clerjou frères et C^e

14 vendémiaire V	À Pellissier père fils et Demassey	la traite de ces derniers à notre compte	1 579. 0. 0
------------------	------------------------------------	--	-------------

De Mellet et C^e doivent

14 vendémiaire V	À Philippon Lauret et C ^e	leur traite sur Saubaigné (de Cadix) à eux envoyés de 3 000 piastres	15 000. 0. 0
------------------	--------------------------------------	--	--------------

Traites et remises doivent

14 vendémiaire V	À Demellet et C ^{ie}	leur traite à notre compte sur Gênes suivant leur lettre du 15 juin	4 160. 5. 0
------------------	-------------------------------	---	-------------

Delon frères doivent

14 vendémiaire V	À marchandises générales	leur tiers d'intérêt à 16 futailles de cacao suivant leur lettre	5 667. 10. 0
------------------	--------------------------	--	--------------

Les suivants à Sainte-Guite et C^{ie}

frimaire II	Profits et pertes	qu'ils ont payé à Micolon cadet (de Saint-Étienne)	74. 10. 0
brumaire III	Champion Audrevon fils et C ^{ie}	leur traite sur Lyon payable en août protestée et retournée ce jour	3 033. 10. 0
19 floréal III	Traites et remises	n° 1 : leur traite sur Hambourg	5 508. 12. 0
28 frimaire III	Jean Vanderbeeck et fils	que leur avons donné l'ordre de faire passer ce jour	9 499. 5. 0

Sainte-Guitte et C^{ie} doivent

26 fructidor III	À traites et remises	n° 1 : leur traite à notre compte sur Hambourg protestée, retournée, remboursée	5 839. 15. 0
------------------	----------------------	---	--------------

Meunier fils Rossary et C^{ie}

an IV-V	À traites et remises	à eux envoyé huit remises à diverses époques	14 522. 18. 0
---------	----------------------	---	------------------

Dunant Sautter et C^{ie}

14 vendémiaire V	À Meunier fils Rossary et C ^{ie}	que ces derniers leur ont envoyé pour notre compte suivant leur lettre de ce jour	5 138. 0. 0
---------------------	--	---	-------------

Carez Decourchelle doit

5 vendémiaire IV	À marchandises générales	le montant de 38 barils qu'il a vendu pour notre compte sur son compte du jour	353 081. 0. 0
------------------	-----------------------------	--	------------------

Les suivants à traites et remises

14 juin 1795	Nippold Vanoordt et Obreen	à eux envoyé six traites sur Amsterdam	20 202. 12. 0
21 juillet 1795	François Verhegghen	à lui envoyé trois traites sur Amsterdam	8 217. 3. 6

b) Les débiteurs douteux : extrait du grand livre de comptes.

LIX-62/02, fol. 8.

Mauvais payeurs doivent :				
<i>date</i>	<i>noms</i>	<i>motif</i>	<i>sommes</i>	<i>total</i>
An VIII 1 ^e vendémiaire	Chamotte	solde de son compte	28 fr. 85	53 988 fr. 60
	Angot et C ^{ie}	idem	56 fr. 70	
	Prieur	idem	455 fr. 80	
	Parda, Jean	idem	792 fr.	
	Bernard et C ^{ie}	idem	501 fr. 60	
	Pellegrin	idem	300 fr.	
	Thouron cousins	idem	5 474 fr. 63	
	Parret, Jean	idem	21 080 fr.	
	Sainte-Guitte et C ^{ie}	idem	12 347 fr. 20	
	Achenor frères	idem	3 345 fr.	
	Bernard et Malespine	idem	9 069 fr. 85	
	Garcin	idem	536 fr. 95	
An IX 13 germinal	Chamotte	solde de son compte	28 fr. 85	45 371 fr. 56
	Rugot	idem	56 fr. 20	
	Prieur	idem	455 fr. 80	
	Serda, Jean	idem	792 fr.	
	Bernard et C ^{ie}	idem	501 fr. 60	
	Pellegrin	idem	300 fr.	
	Thouron cousins	idem	5 474 fr. 63	
	Parret, Jean	idem	21 080 fr.	
	Sainte-Guitte et C ^{ie}	idem	3 730 fr. 16	
	Alciatos frères	idem	3 345 fr.	
	Bernard et Malespine	idem	9 069 fr. 85	
	Garcin	idem	536 fr. 95	

7) Le mariage de Jean-Jacques Chauvet.

a) Lettre à Allégret du 30 pluviôse V (18 février 1797).

LIX-62/11, fol. 17.

Votre beau-frère Blanc, mon cher Allégret, auroit dû étudier le caractère et l'amabilité des personnes en question, pendant le temps qu'il les a fréquentées et vous auriez fait part. Je sens tout comme vous, mon ami, qu'un voyage seroit presque indispensable pour les connaître par soy-même ; mais avant de m'y décider, j'auray été bien aise de connaître à peu près le physique et le moral des demoiselles, parce que s'il y avoit quelque chose qui m'en éloigne, je n'y penseray plus, le voyage seroit inutile. Si au contraire tout me rapproche, je me mets en route. Ce que me dittes par votre lettre du 25 courant du goût de briller est de paraître est un goût assez naturel aux personnes de leur âge et de leur sexe. Cependant, il faut bien distinguer d'une demoiselle qui aimera à être mise proprement et voir une société choisie, d'avec une coquette, qui ne cherche que plaire et trouver des adorateurs. Je vous l'avoue franchement, mon ami, autant j'aimerai l'une, autant je craindrai l'autre. Dans quelle classe faut-il placer les nôtres ? Je ne cherche dans une compagnie qu'un bon cœur, une bonne amie, qui satisfaira mon bonheur. Je ferai mon possible pour faire le sien, je [peux] même me flatter qu'elle sera contente de moy, je puis le dire sans prétention.

Ce qui m'a fait penser aux demoiselles dont il s'agit, ce fut la rencontre hasardeuse que j'en fis d'une d'elle, dans un endroit ou je me trouvai casuelement à Grenoble et, d'après, le portrait que m'en avez fait ce soit être mademoiselle Otecle ; je la trouvai fort intéressante. Elle fit une forte impression sur mon cœur ; jedis en moy-même si cette demoiseille avait un aussi beau moral que son physique, l'amour qu'elle apportait à une famille respectable et qu'elle voulût être mon épouse, elle le seroit. Telle fut l'idée que j'en eu.

Je n'ai jamais cherché la fortune dans une femme, malgré les pertes énormes que j'ai essuyé, il me reste encore assez pour vivre honorablement, avec une femme raisonnable. J'aurai pu, si j'avais voulu, et je le pourrai encore aujourd'huy si je le voulais, faire un riche mariage ici ; mais je me défie des demoiselles de ce pays, elles sont en général mal éduquées et vous savez combien l'éducation influe sur le caractère des personnes. Ainsi, mon cher Allégret, voyez si pouvez prendre quelques nouveaux renseignements et faites-mou en par,

afin que je puisse prendre un parti quelconque, vous y ajouterez votre avis.

Il ne convient seulement à un intérêt de faire des acquisitions, je trouve le moyen à faire valoir ce qui me reste plus avantageusement. Pey a resté trois à quatre ans chez moy, c'est un bon garçon. Voici le prix général des marchandises et le cours des changes. Les bleds, huilles, savon et tabac sont susceptibles de forte baisse, telle est mon opinion.

b) Contrat de mariage de Jean-Jacques Chauvet et Catherine Gabrielle Perier-Lagrange.

Par devant le notaire public et établi à la résidence de Grenoble soussigné, ce seizième frimaire an six de la République française, avant midy, furent présentés le citoyen Jean-Jacques Chauvet, négociant résidant à Ribiers, fils légitime du citoyen Jacques Chauvet, résidant à la Faurie, et de défunte Marie Bertrand, le citoyen Jean-Jacques Chauvet, majeur et libre, néanmoins en tant que de besoin autorisé au présent par le citoyen Jacques Chauvet, son père, ainsi qu'il ressort de sa missive dattée du huit novembre 1797 (vieux style), laquelle demeurera annexée au présent d'une part, et citoyenne Catherine Gabrielle Perier, fille légitime du citoyen François Perier-Lagrange, négociant résidant à Grenoble, et de Marie Louise Lagier, procédente de leur autorité, avis et conseils d'autre part, lesquelles parties de l'autorité que dessus en présence et de l'avis de leurs autres parents et amis cy présents et assemblés ont promis se prendre et épouser en légitime mariage, et ont convenu les articles suivants.

Art. 1.

Le citoyen Perier-Lagrange donne et constitue à la future épouse, sa fille, et pour elle au citoyen Jean-Jacques Chauvet, son futur époux, la somme de 40 000 l. t., dont 10 000 l. t. ont été présentement, réellement et comptant payé au futur époux qui les a emboursés et retirés en nos présences, dont il [est] quitte, 20 000 l. t. seront payé dans le délai d'une année, avec intérêt dès ce jour, et les 10 000 l. t. ne seront payables qu'après le décès des citoyens Perier-Lagrange et Lagier, père et mère de la future épouse, sans intérêt jusqu'alors, étant compris dans laditte somme de 40 000 l. t. celle de 8 000 l. t. pour les droits éventuels de la future épouse, dans la succession de sa ditte mère, et dans le cas où lesdits droits n'atteindraient pas la somme de 3 000 l. t. payable comme il est dit cy dessus, après les décrets des pères et mères de la future épouse sans intérêt, laditte somme sera supportée par le citoyen Perier père.

Art. 2.

Pour droits de survie et avantage de mariage, les futurs époux, la future épouse, duement autorisée par son père, se sont respectivement fait don de l'usufruit des biens qu'ils

laisseront à leur décès, dans le cas où il n'y auroit aucun enfant, et dans le cas où il y auroit des enfants de leur union, ledit usufruit n'aura lieu que pour la moitié des biens que le prémourant laissera à son décès.

Art. 3.

Convenu néanmoins que dans tous les cas la future épouse se prévaudra des toiles, des nippes, hardes, bijoux, linges et bagues quelconques qui auront été à son usage.

Ainsi respectivement convenu, accepté, et les parties pour l'exécution du contenu au présent contract, ont eu que la chacune concerne, passé les obligations et soumissions requises, déclarant le futur époux que son revenu annuel ne sauroit quant à présent excéder la somme de 1 500 l. t., ce fut fait et publié audit Grenoble, dans le domicile du citoyen Perier-Lagrange, et sur la part signé avec le citoyen Perier-Lagrange, père de la future épouse, la citoyenne Lagier, sa mère, le citoyen Lagier, son oncle, et les autres parents et amis des partis cy présents : à la minute Chauvet, Catherine Gabrielle Perier, Perier-Lagrange, Lagier-Perier, André Lagier, J. Perier, Perier-Batus, Bertrand Perier, Perier-Savoie, Dupuy père, Savoie fils, Julie Perier.

c) Contenu de la lettre de Jacques Chauvet concernant le mariage de son fils, copié et joint au contrat de mariage.

Je vois avec plaisir par la lettre que tu m'as adressé de Grenoble, le trente-un octobre dernier, mon très cher fils, que ton mariage a lieu avec Mlle Perier, et j'en suis d'autant plus charmé que ta tante Bertrand m'a fait les plus grands éloges de la demoiselle et que tu ne pourras qu'être heureux avec elle ; on ne peut rien désirer de plus sur l'alliance. Témoinnes-en toute ma satisfaction à M. et à Mme Perier, et dis-leur mille choses de ma part, etc..

Je prie Dieu qu'il te donne sa sainte bénédiction, comme je te donne la mienne ; adieu, mon cher fils, conserve-toi, et crois que je suis et serai toujours ton bon père. Chauvet père, la Faurie, le 8 novembre 1797 et au dos est écrit : au citoyen Chauvet, négociant à Marseille, à présent chez le citoyen Perier-Lagrange, négociant à Grenoble. Enregistré à Grenoble le 16 frimaire an VI.

8) L'entreprise sous le Directoire et le Consulat (1796-1802).

a) Lettre du 18 prairial V (6 juin 1797) à Boutin (Paris). LIX-62/11, fol. 35.

Par sa lettre du 3 de ce mois, le citoyen Pinet de Gap, notre correspondant et notre ami commun, nous mande que par le même ordinaire il vous fait part d'une spéculation que nous avons le projet de faire pour les colonies au moment de la paix avec l'Angleterre sur les objets propres pour les Isles. Vous senté combien il est nécessaire, pour opérer avec succès d'être instruits les premiers de la conclusion et à cet effet, il nous faut nécessairement un ami à Paris, qui soit initié dans le secret du gouvernement et que de suite après la signature des préliminaires, il nous expédie un courrier extraordinaire. Pour reconnoître cet ami, nous sommes d'avis, avec M. Pinet, de lui donner un intérêt sur cette opération, sans qu'il soit tenu d'aucune mise de fonds, ou bien de toute autre manière s'il le préfère.

M. Pinet nous a assuré que vous pouviez parfaitement nous servir dans cette affaire par vos amis : nous venons donc vous prier, Monsieur, nous dire en réponse votre façon de penser à cet égard et, si notre projet entre dans vos vues de correspondre avec nous, nous faire part de ce qui se passera à ce sujet par la voie ordinaire, et s'il étoit fortement question de paix, et qu'elle se conclut avant de recevoir réponse à votre première, de nous expédier un courrier.

b) Lettre du 28 frimaire V (18 décembre 1796) à Delessert (Paris). LIX-62/11, fol. 10.

Nous venons d'apprendre par les papiers publics que vous avez été nommé par votre commune à l'Assemblée de commerce qu'on vient de convoquer. Nous croyons que le but du gouvernement est de vous demander des lumières pour l'amélioration de nos finances et le ravitaillement de notre commerce. Nous vous prions, Messieurs, nous faire part et suite de son résultat et si croyez que l'objet en vaille la peine, nous envoyer un courrier, à défaut nous écrire par la voye ordinaire. Nous craignons quelques nouveaux papiers et, dans ce cas, nous e suite les effets qu'avons sur la France en effectifs. Les changes au même prix que par notre dernière du 26 courant, que vous confirmons.

9) La succession Chauvet.

a) Le premier testament de Jean-Jacques Chauvet (20 messidor X – 9 juillet 1802).

Archives départementales de l'Isère, 3 E 3910.

9 juillet 1802

Dispositions de dernière volonté.

Par devant le notaire public du département de l'Isère, et en présence des témoins soussignés, le 20 messidor, avant midy, dixième année de la République française, fut présent le citoyen Jean-Jacques Chauvet, négociant, résidant ordinairement à Marseille, lequel jouissant de l'intégrité de tous ses sens, esprit, mémoire et entendement, ainsy que les témoins et moy notaire l'attestons, m'a déclaré vouloir faire ses dispositions de dernière volonté qu'il m'a intelligiblement prononcé, et qui ont été écrites par moy, notaire, à mesure que le citoyen Chauvet me les a dicté, aux continueles présences des témoins ainsy qu'il suit.

Je déclare donner et léguer à dame Catherine Gabrielle Perier-Lagrange mon épouse la somme de 30 000 fr. qui luy sera payée sur les premiers fonds provenant de la liquidation du commerce que je fais à Marseille, en société avec le citoyen Louis-Henry Tivollier, mon beau-frère, comme aussy je veux que sur les mêmes fonds laditte damer Perier mon épouse se prévalle et exige le montant des sommes que j'ai reçu en diminution de la constitution dotale que luy a été faite dans notre contrat de mariage du 16 frimaire an VI reçu Allarier, notaire à Grenoble, plus je donne et lègue à ma ditte épouse la jouissance, pendant sa vie, de la moitié des biens de ma succession, prélèvement fait sur la totalité de mes biens du montant des susdits legs de 30 000 fr. et de la somme par moy exigée, appartenante à ma ditte épouse.

Et les susdits legs tiendront lieu de l'usufruit de tous les biens de ma ditte succession, que j'avois assuré à la ditte dame Catherine Gabriele Perier par notre dit contrat de mariage, ainsy qu'elle y a verbalement consenti, et que ses père et mère ont déclaré l'approuver, afin que les dispositions suivantes qui sont également de la connoissance de mon épouse et de ses père et mère, soyent exactement exécutées.

Je donne et lègue à la commune de Ribiers, département des Hautes-Alpes, la somme de 4 000 fr. qui sera placée, soit en acquisition d'immeubles, soit chez ses citoyens solvables,

par le Conseil général de la dite commune, assisté de Joseph-Nicolas Chauvet, mon frère, et dont les revenus seront employés, annuellement et perpétuellement, à payer un instituteur de la jeunesse, que sera tenu à faire sa résidence habituelle dans la commune de Ribiers, sans que ledit Conseil général de la commune, ni aucune autre autorité, puisse exiger ni disposer du capital et en convertir le revenu à aucun autre emploi, à défaut de quoi ladite somme de 4 000 fr. ou les objets qui en seroient la représentation feront retour et appartiendront à mes héritiers de droit.

Je lègue aux pauvres de ladite commune de Ribiers la somme de 2 000 fr., qui sera distribuée par ledit Joseph Nicolas Chauvet, mon frère, assisté du maire de ladite commune, de la manière qu'il les jugeront convenable, sans être tenu de rendre aucun compte de ladite distribution, ni d'exiger des quittances, comme aussi je lègue à mes plus proches parents pauvres habitants de la dite commune de Ribiers pareille somme, 2 000 fr., qui leur sera distribué par portions égales ou inégales, à raison de leurs besoins présumés par mon dit frère, aussi assisté du maire de la commune ainsi qu'ils aviseront, sans être tenus à aucune comptabilité ni quittance.

Je lègue aux pauvres de la Faurie la somme de 1 000 fr., qui sera distribuée par Jacques Chauvet, mon père, et par Alexandre Bertrand, mon oncle, habitant en ladite commune, ainsi de la même manière et dans la même liberté indiquée pour la distribution des legs fait aux pauvres de Ribiers.

Je lègue audit Alexandre Bertrand mon oncle et à Marie-Magdeleine Aubert son épouse, au chacun, la somme de 1 000 fr., en reconnaissance des bontés qu'ils ont eu pour moy.

Je lègue à demoiselle Julie Perier, ma belle sœur, la somme de 1 000 fr., comme un faible témoignage des peines et soins qu'elle a eu pour moy et de mon amitié.

Je lègue à Séraphin Tivollier, fils du citoyen Louis-Henry Tivollier, mon associé, la somme de 3 000 fr., que je prie son dit père d'accepter pour son fils comme une marque de mon attachement pour eux.

Je lègue au citoyen Jacques Chauvet, mon père, la somme de 50 000 fr., pour luy témoigner ma reconnaissance, et mon respectueux attachement.

Tous lesdits legs payables successivement, dans l'ordre qu'ils viennent d'être faits, des fonds provenant de la liquidation de ma société de commerce avec ledit Louis-Henry Tivollier, sauf le legs de 50 000 fr. fait à mon père, qui sera payé immédiatement après celui

fait à la dame Catherine Gabrielle Perier, épouse, sans inthérêt jusques à la possibilité de paiement de tous lesdits legs et ensuite avec inthérêt de 5%, sans aucune retenue.

Au surplus, je prohibe expressément tout inventaire judiciaire et toute espèce de formalité de justice et déclare nommer pour mes exécuteurs testamentaires les citoyens Louis-Henry Tivollier, mon beau-frère, Jean Defague, agent de change, mon autre associé, et Jean-Pierre Bonnet, négociants à Marseille, mes amis, que je prie de se charger de la liquidation de toute ma succession, de régler tous comptes avec mes débiteurs et créanciers, de retenir les fonds, d'en faire l'emploi pour l'acquittement des susdits legs et de mes dettes, et le surplus être compté à qui de droit, voulant que l'état de l'inventaire qui sera dressé et signé par ledit Tivollier, Defague et Bonnet tienne lieu de tout autre inventaire, et que mes héritiers de droit s'y rapportent, comm'aussi je déclare n'avoir jamais entendu par des conventions de société que j'ai fait avec ledit Louis Henry Tivollier de constituer en perte au-delà de l'inthérêt qu'il a dans laditte société, et que dans le cas qu'il⁵⁸⁵ y ait quelques contestations contre les citoyens Ebeneret et Slevras, négociants à New York⁵⁸⁶, relatifs à des envoys de morue et qu'il se présente⁵⁸⁷ par un traité ou par un jugement une perte, je veux que laditte perte soit supportée par ledit Tivollier et par ma succession à raison de l'inthérêt d'un chacun dans laditte société, plus je veux que ledit Tivollier ne soit tenu d'acquitter ce qui reviendra à ma succession dans la liquidation de notre société qu'à raison d'un sixième tous les trois mois, en sorte que l'acquittement total sera effectué dans le délai de dix-huit mois à couvrir du jour de mon décès, dérogeant, quant à ce, aux articles 7 et 13 de nos conventions du 8 ventôse an IX, j'exhorte mes exécuteurs testamentaires d'éviter autant qu'il sera possible, toute discussion judiciaire, les nommants arbitres juges de toute espèce de difficultés qui peuvent se présenter dans l'apurement et consistance de ma succession, et qu'ils puissent nommer d'autres arbitres, s'ils le jugement à propos pour les décider, désirant que mes héritiers ayant en eux la même confiance que moy, spécialement pour le règlement du compte de la société que j'ay avec François Philippon, mon ancien associé et ami, dont on trouvera les comptes courants dressés dans un tiroir de mon bureau à Marseille, et pour la réclamation qui m'est faire par Jean Vanderbeeck et fils d'Eberfeld, dont on trouvera également la correspondance et les renseignements à Marseille.

Telle étant ma dernière volonté, fixée par le présent, que je veux être valable par forme

585 Barré : [dans le cas] que le procès que nous soutenons...

586 Barré : Lyon.

587 Les mots « et qu'il se présente » ont été rajoutés.

de codicille, partage, donation à cause de mort et autres dispositions de dernière volonté qui pourraient mieux valoir, voulant qu'il soit exécuté selon sa forme et teneur, dont je requiers acte, lequel acte, moy, notaire, ay octroyé audit citoyen Jean-Jacques Chauvet, auquel j'ay fait lecture entière du présent, ainsy dicté écrit, lu et publié à Grenoble, dans la maison du citoyen François Perier-Lagrange, ou le constituant habite depuis quelques mois, aux continueles présences des citoyens Jacques Perier-Lagrange, Louis-Joseph Corréard, Louis Brizard, négociant à Grenoble, et Joseph Buisière, commis chez le citoyen Lorréard, résidant aussy à Grenoble, témoins requis signés avec le citoyen Chauvet.

CHAUVET, J. PERIER, CORREARD, LOUIS BRIZARD, BUISSIÈRE, ALLÉGRET.

Enregistré à Voiron le 3 thermidor an X.

b) Modifications apportées au testament de Jean-Jacques Chauvet (2 thermidor X – 20 juillet 1802).

Archives départementales de l'Isère, 3 E 3910.

Par devant le notaire public habitant à Voiron et en présences des témoins soussignés, le premier thermidor, avant midy, dixième année de la République française, fut présent le citoyen Jean-Jacques Chauvet, négociant, résidant ordinairement à Marseilles, lequel jouissant de l'intégrité de tous ses sens, esprit, mémoire et entendement, ainsy que les témoins et moy notaire l'attestons, m'a déclaré vouloir ajouter par le présent acte aux dispositions contenues dans celui de dernière volonté qu'il a fait par devant moy, le 20 messidor dernier, lesquelles nouvelles dipositions ont été prononcées par le citoyen Chauvet et écrites par moy, notaire, à mesure qu'il me les a dicté, aux continuelles présences des témoins ainsi qu'il suit.

Je donne et lègue à la commune de Ribiers, département des Hautes-Alpes, la somme de 4 000 fr., outre pareille somme de 4 000 fr.⁵⁸⁸, que je luy ay légué par le susdit acte du 20 messidor dernier, ce qui forme la somme totale de 8 000 fr. qui sera placée de la manière prévue par ledit acte et dont les revenus seront employés, sans aucune distraction, annuellement et perpétuellement, à l'acquittement et entretien d'un instituteur de la jeunesse, qui sera tenu de faire sa résidence habituelle et de remplir les fonctions de son état pour l'éducation de la jeunesse de laditte commune de Ribiers, prohibant toute autre disposition et employ du legs, sous les peines et conditions énoncées dans mes premières dispositions.

Je lègue en propriété à dame Catherine Gabrielle Perier-Lagrange, mon épouse, outre ce que je luy ay cy-devant légué, la propriété de mes meubles meublants, argenteries, linges de lit et de table, sans entendre comprendre dans ledit legs les linges, nippes et autres objets servant à ma personne, et vingt-quatre couverts d'argent assortis, que je lègue en propriété au citoyen Jacques Chauvet, mon père, aussy outre le legs que je luy ay fait dans mes précédentes dispositions.

Au surplus je veus que ledit acte du 20 messidor dernier soit exécuté selon sa forme et teneur dans tout le contenu duquel je n'ay pas dérogé par le présent qui sera également valable par forme de codicille, partage et autres dispositions de dernière volonté qui pourront mieux valoir, requérant cette que moy notaire ay octroyé au citoyen Chauvet, auquel j'ay fait

⁵⁸⁸ Le mot « francs » a été rajouté.

lecture entière, tant au présent que de l'acte du 20 messidor dernier, ainsy dicté, écrit, lu et publié, à Grenoble, dans la maison du citoyen François Perier-Lagrange où le constituant habite depuis quelques temps, aux continueles présences des citoyens Jacques Perier-Lagrange, Louis Joseph Corréard et autre Louis Joseph Corréard, père et fils, et François Rebuffet, négociant résidant à Grenoble, témoins requis signés avec le citoyen Chauvet.

Et du depuis je vcus que toute l'argenterie soit partagée par égale part, entre mon épouse et mon père, qu'elle pourra et voudra conserver la vertu du présent legs, me rapportant entièrement à ce qu'elle jugera à propos de prélever sur les mobiliers en faveur de ce que ma ditte épouse voudra leur remettre sur lesdits objets.

CHAUVET, J. PERIER, CORRÉARD, CORRÉARD, FR. REBUFFET, ALLÉGRET.

Enregistré à Voiron le 3 thermidor an X.

c) Procuration en faveur de Louis Henry Tivollier (5 thermidor X – 23 juillet 1802).

Archives départementales de l'Isère, 3 E 3910.

Au nom du peuple français, le Gouvernement consulaire, savoir faisons que :

Par devant le notaire public habitant à Voiron, département de l'Isère, et en présence des témoins soussignés, le quatre thermidor après midy, dixième année de la République française, fut présente dame Catherine Gabrielle Perier-Lagrange, veuve du citoyen Jean-Jacques Chauvet, vivant négociant à Marseille, décédé à Grenoble le deux de ce mois, laquelle a, par les présentes, fait, créé et constitué pour son procureur général et spécial, une qualité ne dérogeant à l'autre, le citoyen Louis Henry Tivollier négociant à Marseille département des Bouches-du-Rhône, et y demeurant auquel laditte dame constituante donne pouvoir de, pour elle et son nom, paraître à l'inventaire qui doit être fait de la succession dudit feu Jean-Jacques Chauvet son mary par les citoyens Louis Henry Tivollier, Jean Defague agent de change⁵⁸⁹ et Jean-Pierre Bonnet, tous négociants résidants à Marseille, en exécution et conformité des dernières volontés dudit Chauvet du 20 messidor présente année aux minutes du notaire soussigné, enregistrées le trois de ce mois au bureau de Voiron, ou à tout autre inventaire que lesdits citoyens Tivollier, Defague et Bonnet nommés exécuteurs testamentaires dans ledit acte de dernière volonté jugeront à propos de faire procéder déclarer au nom de la constituante, ainsi qu'elle le fait par le présent acte, qu'elle accepte irrévocablement les legs qui luy ont été faits par son dit mary tant par son codicille dudit jour 20 messidor que par celui du premier de ce mois, également reçu par le notaire soussigné et enregistré le jour d'hier, en conséquences le procureur fondé pourra se faire expédier et délivrer les montants desdits legs tant en capitaux, effets mobiliers légués en propriété que ceux représentant la moitié des fruits de ladite succession également légués à la constituante passer toute quittances et d'échanger valables, et pour parvenir à la dite expédition et délivrance, le procureur est autorisé de concourir à la liquidation des biens en tous genres, dépendants de ladite succession, régler les comptes des débiteur, acquitter les dettes passives et legs dont la succession est grevée, avec les deniers qui en dépendent et qui doivent servir à leur acquittement, recevoir les sommes dont la constituante est personnellement créancière, acheter à tous traites, concordats, consentir à toute nomination d'arbitre, acquiescer à tout ce

⁵⁸⁹ Jean Defague était le négociant nîmois le plus fréquemment contacté par l'entreprise Chauvet à l'époque post-révolutionnaire.

qui sera fait par lesdits exécuteurs testamentaires, ou par les arbitres qu'ils auront nommés, traiter, acquitter, généralement faire pour l'exercice, recouvrement, liquidation, expédition et exigat de tous les droits et créances de la constituante, tout ce qu'elle ferait elle-même, avec pouvoir de substituer les présents pouvoirs, en totalité ou en partie à tout autre procureur constitué que ledit constitué jugera à propos d'élire et à tel nombre qu'ils avisera, promettant d'approuver tout ce qui sera par eux fait, élisant domicile tant en celui du procureur constitué qu'en ceux des substitués, avec soumission d'arrêt et de garantie, obligeant, soumettant, dont acte fait en stipule, à Grenoble, témoins requis siégnés avec la dame cosntituante. Ainsi signé à la minutte Perier-Chauvet⁵⁹⁰, Perier-Lagrange, Perier cadet, Allégret.

Enregistré à Voiron le 5 thermidor X. Reçu un franc décile. Signé Moravon.

Mandons que les présentes soient mises à exécution par qui il appartiendra.

ALLÉGRET

Nous président du tribunal, civil de l'arrondissement de Grenoble, département de l'Izère, certifions que le citoyen Allégret qui a signé l'acte ci-dessus est tel qu'il se qualifie ; en foi de quoi nous avons délivré le présent contresigné par le greffier du tribunal qui y a apposé le sceau d'icelui. Donné à Grenoble en tribunal le 5 thermidor an X de la République.

GUEDY, président ; JULLIEN, greffier

590 Il s'agit de Catherine Gabrielle Perier.

INDEX DES NOMS DE PERSONNES ET DE SOCIÉTÉS CITÉES.

ALLÉGRET, Claude Louis, p. 9, 41, 66, 186, 252, 268, 271, 293, 296 sq., 341, 351, 353, 355.

AMAT, Claude Simon, p. 135, 209 sq., 217.

Andrieu et Perreyre, p. 40.

BERTRAND Aubert Alexandre, p. 37, 39, 323, 349.

BERTRAND (tante de Jean-Jacques Chauvet), p. 37, 323, 345.

BRUYSET (Jean-Marie), p. 215, 322.

Carrié-Bezard, p. 271, 283.

CAZENOVES (James), p. 127, 189.

CHAUVET (famille) p. 24 sq., 30 sq., 33, 85, 91, 267, 271.

CHAUVES (Jacques) p. 27 sq., 30, 33, 35 sq., 274 sq., 303, 321, 323.

CHAUVET (Jean-Jacques) p. 2 sq., 4, 6, sq., 9, 20, 24 sq., 27, 29 sq., 33, 36, 39, 41, 44 sq., 50 sq., 62 sq., 68, 71 sq., 81, 88, 95, 100, 103, 110, 112, 115 sq., 122, 126, 130, 134 sq., 148, 150 sq., 159 sq., 163 sq., 167, 169, 172, 174 sq., 181, 183, 185, 190, 193 sq., 198 sq., 201, 203 sq., 206 sq., 212, 221, 223, 226 sq., 230, 233, 235 sq., 240 sq., 245, 251 sq., 254, 258 sq., 263, 265, 268 sq., 273 sq., 277, 288 sq., 302 sq., 307, 309 sq., 317, 319 sq., 328, 330, 341, 343, 348, 351 sq., 354.

Chauvet (Joseph Nicolas) p. 27, 29, 33 sq., 115, 303, 321, 349.

CHAUVET (Pierre) p. 28, 35, 39, 115, 205, 318, 321, 327.

CHAUVET (Rose) p. 19, 27, 35, 303.

Chauvet et Cie, p. 6, 33, 68, 71, 95 sq., 116, 120, 125 sq., 128, 131 sq., 142, 146, 148, 151 sq., 155, 159, 163, 172, 179, 187, 194, 202, 204, 207, 210, 215, 225, 230, 241, 244 sq., 255, 259 sq., 274, 276 sq., 279, 281, 287, 317.

Chauvet et Lafaye, p. 3 sq., 6, 25, 30, 33, 36, 40, 45 sq., 50, 52 sq., 61 sq., 72 sq., 75, 77 sq., 82 sq., 88 sq., 95 sq., 100, 103, 113, 117, 129, 131, 135, 267, 278, 308, 317.

CLASTRIER (Nicolas) p. 214.

Clément frères, p. 61, 84.

CLERJOU frères, p. 234, 336, 338.

CRÉQUI (de), p. 26, 37, 203, 210.

DELESSERT p. 66, 132, 137, 193, 252, 261, 271 sq., 275, 283, 336 sq., 347.

DUCRET p. 86.

DUGAS (Jean-Baptiste) p. 215.

FÉLIX p. 11, 114, 168, 216, 335 sq..

GARCIN Antoine, p. 84.

GENEZY p. 114, 216.

HAZENCLEVERD (Pierre et Arnaud) p. 61, 86, 256.

HUGUES (Jacques et Gaspard) p. 30, 39, 82, 137, 242.

HUGUES (Pierre) p. 41.

Hugues et Payan p. 41.

JULLIEN p. 214, 355.

LAFAYE (famille) p. 24, 30.

LAFAYE (Édouard), p. 30, 32, 68.

LAFAYE (François) p. 7, 24, 27, 29 sq., 39, 110, 116, 137, 153.

LAURET p. 32, 41, 50, 66, 70 sq., 78, 95 sq., 114, 130 sq., 143 sq., 148, 152, 155, 157, 162, 168 sq., 172, 184, 216 sq., 232 sq., 235, 241 sq., 268, 276, 281 sq., 317 sq., 332, 334, 337 sq..

Lepicard frères p. 127.

Martinon frères p. 29, 32, 51, 59, 61, 80, 84, 91, 126, 132, 279, 322.

Mestiviers et Hamoir p. 86.

Micolon frères p. 338.

Morel et fils p. 127, 181 sq., 335, 338.

MORGAN p. 7, 39, 135 sq., 323.

NECKER p. 113 sq., 317.

PELLERIN p. 39.

PERIER (famille) p. 7, 11, 21, 24 sq., 31, 38, 62, 65, 85, 91, 96, 138, 198, 217, 243, 254, 260 sq., 265, 267 sq., 274, 287 sq., 295 sq., 303 sq., 307, 309, 319, 334 sq., 343 sq., 348 sq..

PERIER (Madeleine) p. 31.

PERIER-LAGRANGE (Daniel François) p. 31, 38, 65, 96, 138, 254, 268 sq., 293, 296, 307, 343 sq., 348, 351, 353.

PERIER-LAGRANGE (Gabrielle Catherine) p. 31, 38, 268, 270 sq., 319, 343, 348, 352, 354.

PHILIPPON (François) p. 32, 41, 50, 66, 70 sq., 78, 95 sq., 114, 130 sq., 143 sq., 148, 152, 155, 157, 162, 168 sq., 172, 184, 188, 216 sq., 232, 235, 241 sq., 268, 272, 276, 281 sq., 289, 332 sq., 337 sq., 350.

Philippon Lauret et Cie. 32, 41, 70 sq., 78, 95, 114, 130 sq., 148, 152, 155, 162, 169, 184, 217,

268, 276, 281, 332, 334, 337 sq..

PILLARD p. 36.

PINET (Pierre Daniel) p. 261, 346.

PRADONT p. 37.

REY p. 62, 114, 168, 216, 321.

Rey Félix et Genezy p. 114.

ROBESPIERRE p. 248, 319.

RUELLE p. 41, 99, 135 sq., 336.

SAINT-JUST p. 10, 200, 211, 214.

SAINTE-GUITTE p. 40, 84, 126, 193, 216, 236, 242, 268, 275, 279, 332, 338 sq..

TARTEIRON (Isaac) p. 127, 138, 334, 336 sq..

TIVOLLIER (Louis Henry) p. 6, 24, 30 sq., 95 sq., 243, 271 sq., 274, 288 sq., 297, 300 sq., 307, 334 sq., 348 sq., 350, 354.

TREILLARD p. 229, 258.

VANRUYMBECK p. 285.

VANDERMEERSCH p. 285.

TABLE DES ILLUSTRATIONS.

- Fig. 1: La famille Chauvet : généalogie succincte. p. 28
- Fig. 2: Les relations entre les négociants des entreprises Chauvet et leurs familles (1785-1802). p. 34
- Fig. 3: Le volume des achats de la société Chauvet et Lafaye (1785-1787). p. 49
- Fig. 4: Le voyage de Jean-Jacques Chauvet, de Marseille à Bordeaux (1787). p. 52
- Fig. 5: Réseau épistolaire de la société Chauvet et Lafaye à Saint-Domingue (1785-1789). p. 56
- Fig. 6: L'influence de la mort de Lafaye sur la correspondance (nov. 1787-juill. 1788) p. 69
- Fig. 7: Les relations avec les villes antillaises en dehors du Cap-Français (1785-1790). p. 70
- Fig. 8: Diversification des contacts de l'entreprise (1785-1789) p.76
- Fig. 9: Diversité des correspondants des villes antillaises (le Cap-Français excepté) 1785-1789. p. 77
- Fig. 10: Rayonnement des principaux centres urbains du réseau européen. p. 81
- Fig. 11: Lettres envoyées par la société Chauvet et Lafaye en Europe (1785-1789). p. 83
- Fig. 12: Rédaction du courrier et achats de marchandises au fil des jours. p. 101
- Fig. 13: Cohérence des registres de correspondance (1785-1802). p. 104
- Fig. 14: Évolution de la correspondance active par année (1785-1794). p. 118
- Fig. 15: Évolution par décades de la quantité de lettres expédiées (1789-1794). p. 120
- Fig. 16: Localisation et fonctions des partenaires de l'entreprise (1789-1794). p. 124
- Fig. 17: Les achats de café de l'entreprise Chauvet (1790-1794). p. 142
- Fig. 18: Le réseau épistolaire dominicain à l'époque révolutionnaire (1789-1794). p. 143
- Fig. 19: Les prix du coton à Marseille entre 1789 et 1793. p. 149
- Fig. 20: Les prix du café à Marseille entre 1789 et 1793. p. 150
- Fig. 21: Quantités de lettres envoyées au Cap-Français (1789-1794). p. 154
- Fig. 22: Quantités de lettres envoyées aux Îles du Vent (1789-1794). p. 156
- Fig. 23: Quantités de lettres envoyées aux États-Unis (1789-1794). p. 158
- Fig. 24: La correspondance avec l'Amérique : aperçu global (1785-1802). Erreur : source de la référence non trouvée p. Erreur : source de la référence non trouvée 160
- Fig. 25: Relations avec les villes allemandes sous la Révolution. p. 180

- Fig. 26: Relations avec les villes flamandes sous la Révolution. p. 182
- Fig. 27: Importations des denrées coloniales et stratégies de contournement de l'entreprise Chauvet en temps de guerre. p. 188
- Fig. 28: Les opérations comptables réalisées de septembre 1794 à octobre 1796. p. 232
- Fig. 29: Les ventes de Jean-Jacques Chauvet dans les années 1794-1796. p. 233
- Fig. 30: Le renouvellement du réseau de l'entreprise après la Révolution (1796-1797). p. 236
- Fig. 31: La paix de Bâles et les relations avec l'Espagne (1785-1802). p. 256
- Fig. 32: Le réseau épistolaire en France (1796-1802). p. 281
- Fig. 33: Les relations avec Bordeaux (1785-1802). p. 283
- Fig. 34: Les relations avec les ports de l'Atlantique (1785-1802). p. 285
- Fig. 35: Les relations avec les villes flamandes. p. 288
- Fig. 36: Correspondance des sociétés Chauvet, d'octobre 1798 à août 1801. p. 292
- Fig. 37: Les legs testamentaires de Jean-Jacques Chauvet (1802). p. 297
- Fig. 38: Fluctuations de la correspondance à la fin de la vie de Jean-Jacques Chauvet (1800-1802). p. 301
- Fig. 39: Dettes et créances de la société Chauvet Tivollier et Cie en l'an X consignées dans le journal de compte. p. 302
- Fig. 40: Le déroulement global de la liquidation (1802-1805). p. 303
- Fig. 41: Localités dominicaines contactées par l'entreprise. p. 316.
- Fig. 42: Localités dauphinoises contactées. p. 317.
- Fig. 43: Lettres envoyées par la société Chauvet de 1785 à 1794. p. 318.
- Fig. 44: Lettres envoyées par la société Chauvet de 1796 à 1802. p. 318.

ABRÉVIATIONS

Monnaies

l. t.	livre tournoi
d.	denier
s.	sou
l. c.	livre des colonies
fr.	franc

Abréviations diverses

A. D. B. d. R.	Archives départementales des Bouches-du-Rhône.
A. D. H. A.	Archives départementales des Hautes-Alpes.
A. D. I.	Archives départementales de l'Isère.

SOMMAIRE.

Introduction	p. 2
Sources et bibliographie.	p. 6
Chapitre premier. Familles et origines.	p. 23
Chapitre II. Le voyage aux Antilles (1785-1789)	p. 45
Chapitre III. Des Alpes à l'Océan : la consolidation du réseau européen.	p. 73
Chapitre IV. Organisation et pratiques marchandes.	p. 94
Chapitre V. Face aux débuts de la Révolution.	p. 112
Chapitre VI. La révolution haïtienne et ses effets (1791-1794).	p. 141
Chapitre VII. Guerre et négoce.	p. 174
Chapitre VIII. Dépolitisation et politisation : « l'orage révolutionnaire » (1793-1794).	p. 198
Chapitre IX. Rebâtir (1795-1796).	p. 224
Chapitre X. De nouvelles politiques (1794-1805).	p. 247
Chapitre XI. L'intégration aux milieux d'affaires dauphinois (1797-1801).	p. 267
Chapitre XII. Vingt ans après : quel héritage (1801-1805) ?	p. 291
Conclusion	p. 311
Annexes	p. 316
Index des noms de personnes et de sociétés	p. 360
Table des illustrations	p. 363
Abréviations	p. 361