

numéro

7

*Revue d'***HISTOIRE MARITIME**

Histoire maritime
Outre-mer
Relations internationales

*Les constructions navales
dans l'histoire*

Marzagalli – 979-10-231-1698-4

PUPS

REVUE D'HISTOIRE MARITIME

Dirigée par Olivier Chaline & Sylviane Llinares

28. *Sortir de la guerre sur mer*
27. *Mer et techniques*
26. *Financer l'entreprise maritime*
25. *Le Navire à la mer*
24. *Gestion et exploitation des ressources marines de l'époque moderne à nos jours*
- 22-23. *L'Économie de la guerre navale, de l'Antiquité au XX^e siècle*
21. *Les Nouveaux Enjeux de l'archéologie sous-marine*
20. *La Marine nationale et la première guerre mondiale : une histoire à redécouvrir*
19. *Les Amirautés en France et outre-mer du Moyen Âge au début du XIX^e siècle*
18. *Travail et travailleurs maritimes (XVIII^e-XX^e siècle). Du métier aux représentations*
17. *Course, piraterie et économies littorales (XV^e-XXI^e siècle)*
16. *La Puissance navale*
15. *Pêches et pêcheries en Europe occidentale du Moyen Âge à nos jours*
14. *Marine, État et Politique*
13. *La Méditerranée dans les circulations atlantiques au XVIII^e siècle*
12. *Stratégies navales : l'exemple de l'océan Indien et le rôle des amiraux*
- 10-11. *La Recherche internationale en histoire maritime : essai d'évaluation*
9. *Risque, sécurité et sécurisation maritimes depuis le Moyen Âge*
8. *Histoire du cabotage européen aux XVI^e-XIX^e siècles*
7. *Les Constructions navales dans l'histoire*
6. *Les Français dans le Pacifique*
5. *La Marine marchande française de 1850 à 2000*
4. *Rivalités maritimes européennes (XVI^e-XIX^e siècle)*
- 2-3. *L'Histoire maritime à l'Époque moderne*
1. *La Percée de l'Europe sur les océans vers 1690-vers 1790*

Revue d'histoire maritime

7

Les constructions navales
dans l'histoire

Les PUPS, désormais SUP, sont un service général
de la faculté des Lettres de Sorbonne Université.

© Presses de l'université Paris-Sorbonne, 2007
© Sorbonne Université Presses, 2021

ISBN papier : 978-2-84050-509-9
PDF complet – 979-10-231-1687-8

TIRÉS À PART EN PDF :

Avant-propos – 979-10-231-1688-5
Daeffler – 979-10-231-1689-2
Villiers – 979-10-231-1690-8
Rodger – 979-10-231-1691-5
Quintero González – 979-10-231-1692-2
Suárez Grimón – 979-10-231-1693-9
Marnot – 979-10-231-1694-6
Borde – 979-10-231-1695-3
Perpillou – 979-10-231-1696-0
Fernandez – 979-10-231-1697-7
Marzagalli – 979-10-231-1698-4
Comptes rendus – 979-10-231-1699-1
Marcadon – 979-10-231-1700-4

Mise en page Lettres d'Or
Version numérique: 3d2s/Emmanuel Marc Dubois

SUP

Maison de la Recherche
Sorbonne Université
28, rue Serpente
75006 Paris

tél. : (33)(0)1 53 10 57 60

sup@sorbonne-universite.fr

sup.sorbonne-universite.fr

SOMMAIRE

Avant-propos	
Jean-Pierre Poussou	5

Les constructions navales dans l'histoire

L'épave des Marinières : un témoin des mutations technologiques dans les chantiers navals du xv^e siècle	
Michel Daeffler	9
Navires corsaires et constructions navales de Louis XIV à Napoléon I^{er}	
Patrick Villiers	57
Formes et fonctions des navires européens du milieu du xvii^e siècle au début du xix^e siècle (1660-1815)	
Nicholas A. M. Rodger	81
L'arsenal de la Carraca : contribution à l'étude de la construction navale espagnole au xviii^e siècle	
José Quintero González	105
Note de présentation de l'article sur la construction navale aux Canaries au xviii^e siècle	131
Construction navale et charpentiers de bateaux aux Canaries au xviii^e siècle	
Vicente J. Suárez Grimón	135
Le paradoxe de la construction navale dans la marine marchande en France de 1815 à 1914	
Bruno Marnot	183
L'intégration de la sécurité maritime dans les constructions navales, du <i>Great Eastern</i> au <i>Titanic</i> (1858-1912)	
Christian Borde	213

Présentation de l'article d'Aimé Perpillou : Les principaux chantiers maritimes mondiaux en 1959.....	231
Les principaux chantiers maritimes mondiaux en 1959	
Aimé Perpillou	233
Sur la disparition des activités de construction navale à Bordeaux	
Alexandre Fernandez	263
Position de thèse et d'habilitation : Silvia Marzagalli.....	277
Comptes rendus.....	285
Mémoires soutenus à l'Université de Caen – Basse-Normandie (suite)	289
<i>In memoriam</i> : André Vigarié, géographe de la mer et des ports	
Jacques Marcadon	291

Position de thèse et d'habilitation : Silvia Marzagalli

Stratégies marchandes et organisation du monde du négoce en Europe et aux Amériques (fin XVII^e-début XIX^e siècle)¹

Univers aux frontières mouvantes, défini par sa sphère d'action internationale, par son fonctionnement en réseau et par la polyvalence des opérations dans lesquelles s'engagent ses membres, le monde du négoce a su structurer et soutenir les échanges, façonner des modes de consommation, créer les marchés de l'époque moderne. Cette dynamique aboutit à la construction d'une toile de plus en plus dense de liaisons maritimes, et engendre des relations d'interdépendance et de domination inédites entre les pays sur le pourtour de l'Atlantique.

Au sein de ce processus de longue durée, notre réflexion se penche sur le négoce atlantique de la fin du XVII^e siècle au début du XIX^e siècle. Le choix de l'espace envisagé tient davantage aux aires sur lesquelles ont porté nos plus récentes recherches qu'à l'adoption d'un paradigme à la mode, sans vouloir par là diminuer l'importance de l'Atlantique pour le développement des économies européennes. La périodisation retenue découle d'un questionnement relatif au rapport entre État et négoce : la volonté des États européens de contrôler les activités maritimes et coloniales se renforce à cette époque et elle multiplie les terrains d'interaction et de conflit. Aussi, l'analyse des dynamiques propres au monde du négoce montre que celui-ci émerge vers la fin du XVII^e siècle comme strate supérieure identifiable d'un univers commerçant plus vaste, et qu'il connaît, au cours de la première moitié du XIX^e siècle, un processus de diversification détruisant la polyvalence des fonctions économiques et

1 La *Revue d'histoire maritime* remercie vivement Silvia Marzagalli qui a eu la grande amabilité de nous donner, pour publication, l'exposé de la soutenance de son Habilitation à diriger des recherches.

Parrainée par Alain Cabantous (Université Paris I – Panthéon-Sorbonne), elle a été soutenue le 11 décembre 2004, en Sorbonne, devant un jury où siégeaient également Madame Josette Pontet (Université Michel-de-Montaigne – Bordeaux III), Jacques Bottin (directeur de recherche au CNRS, IHMC, Paris), André Lespagnol (Université de Haute-Bretagne – Rennes II), John McCusker (Trinity University, San Antonio, Texas).

marchandes qui lui étaient propres. Négoce, banque, armement et assurance ne sont plus, dès lors, assurés par les mêmes individus.

Le dossier présenté en vue de l'obtention de l'habilitation à diriger des recherches se compose :

- d'un ouvrage inédit intitulé *Bordeaux et les États-Unis, 1776-1815 : politique et stratégies négociantes dans la genèse d'un réseau commercial* (516 p. + index) ;
- d'un recueil de 21 articles et contributions sélectionnés parmi nos publications (453 p.), explorant tant l'univers négociant que les activités plus proprement commerciales en Europe et aux Amériques entre la fin du XVII^e siècle et 1815 ;
- d'un mémoire de synthèse (89 p.) intitulé *Stratégies marchandes et organisation du monde du négoce en Europe et aux Amériques (fin XVII^e - début XIX^e siècle)*.

278

Ces trois éléments du dossier sont intimement liés. Le recueil d'articles témoigne de la variété de perspectives avec lesquelles il est possible d'approcher l'univers du négoce. L'ouvrage consacré à la mise en place des réseaux commerciaux entre Bordeaux et les États-Unis s'efforce d'exploiter et composer les apports de ces différentes approches. Le mémoire de synthèse en souligne, dans le cadre d'une réflexion méthodologique, les avantages et les limites.

L'étude monographique inédite retrace l'évolution du commerce franco-américain de la proclamation de l'indépendance des Treize colonies jusqu'à la fin du premier empire napoléonien et s'efforce d'établir les causes et les modalités qui permettent la mise en place d'un réseau commercial entre des ports n'ayant eu, jusqu'alors, aucune relation suivie. La dimension politique constitue indéniablement l'un des facteurs clés permettant de rendre compte des changements intervenus dans le circuit des échanges. Il ne s'agit pas en cela de revendiquer pour les politiques commerciales des États modernes un poids déterminant dans l'orientation de l'économie d'Ancien Régime : l'étude des relations franco-américaines au lendemain du traité de Versailles de 1783 constitue un bon exemple de l'impuissance de Louis XVI à promouvoir d'intenses échanges entre les deux pays. D'autres décisions qui relèvent de l'État, toutefois, et notamment le déclenchement d'une guerre, posent des défis aux négociants de l'époque, car elles les obligent à revoir leurs stratégies et à modifier les itinéraires commerciaux. Parfois, cette réorganisation conduit à établir de relations inédites : c'est le cas pour les rebelles américains en 1776, et pour les négociants français après 1793. En ce sens, il est impossible de faire l'économie du politique dans l'analyse du commerce d'Ancien Régime.

Le rôle de l'État en tant qu'initiateur de nouvelles relations commerciales est parfois plus direct, comme à l'époque de la Terreur, lorsque les commandes de céréales et de fournitures militaires ont permis d'établir des liens entre négociants français et américains. Certains Américains, bénéficiaires de ces contrats avec la République, se sont ainsi installés à Bordeaux, contribuant à faire du port girondin une plaque tournante des trafics franco-américains en temps de guerre. La neutralité des États-Unis concourt par ailleurs à faire de leur marine marchande l'un des principaux intermédiaires du commerce mondial. Les navires américains arrivant à Bordeaux desservent tant les colonies que les ports de l'Europe du Nord, voire de l'océan Indien. L'étude des échanges franco-américains se double ainsi d'une analyse des circuits de navigation desservis par les navires neutres, dessinant les contours de la géographie commerciale que Bordeaux peut maintenir grâce à l'apport du négoce américain, prêt à couvrir la propriété française de navires et cargaisons. Le port girondin s'affirme dès le commencement des guerres révolutionnaires comme la principale destination des navires des États-Unis, et il garde cette prééminence jusqu'en 1815. L'étude s'appuie sur une base de données de quelque 3 000 navires américains entrés dans le port de Bordeaux entre 1783 et 1815, constituée à partir des sources consulaires américaines jusque là inexploitées. Elle permet de suivre non seulement l'évolution quantitative de la navigation, mais aussi les modifications dans la nature des trafics et dans leur géographie en fonction de l'évolution de la conjoncture politique.

Si la guerre d'Indépendance américaine dans un premier temps, et les guerres révolutionnaires et impériales par la suite, obligent le négoce à s'adapter, les modalités adoptées restent traditionnelles : la circulation des informations au sein du réseau et les stratégies de mobilité ont largement facilité la construction de nouveaux liens entre opérateurs. La deuxième partie de l'ouvrage s'interroge ainsi sur les mécanismes qui rendent possible les modifications des circuits commerciaux et se penche en particulier sur les dynamiques propres au fonctionnement réticulaire des entreprises marchandes, conçues non comme des unités autonomes, mais comme les composantes d'un vaste univers partageant le même système de valeurs et de comportements. Fondés sur le respect de normes intériorisées, sur une connaissance souvent personnelle des correspondants et sur la circulation confidentielle, mais efficace, d'informations relatives au sérieux et au crédit des maisons de commerce susceptibles de constituer des partenaires d'affaires, les réseaux contribuent à diminuer l'incertitude où se trouvent les opérateurs français et américains, incertitude accrue en cas de guerre. Cette modalité organisationnelle constitue une solution technique efficace pour passer de la

paix à la guerre, en raison de sa souplesse d'adaptation face aux événements d'ordre politique sur lesquels les négociants n'ont aucune prise directe.

L'étude des relations tissées entre les deux rives de l'Atlantique met en évidence le poids des réseaux ethniques, qu'il s'agisse des Américains installés à Bordeaux réceptionnant l'essentiel des centaines de navires des États-Unis entrés dans ce port, ou des Bordelais émigrés outre-Atlantique, souvent sous la pression des événements politiques de Saint-Domingue. Au détour des sources multiples, des individualités surgissent : leur parcours permet parfois d'esquisser un profil plus précis et de mieux déchiffrer les stratégies spécifiques qu'ils ont adoptées. La valeur de cette démarche est accrue par l'analyse préalable du commerce, de la navigation et des échanges, saisis dans leur ampleur, leur évolution, leur nature, leur géographie. Elle permet de replacer le choix des acteurs à l'intérieur d'une évolution globale et de concrétiser le sens des décisions des opérateurs que les chiffres seuls ne sauraient pas traduire.

280

Ce travail est donc aussi un plaidoyer en faveur d'une multiplication d'approches, alliant des regards micro-analytiques à des analyses quantitatives que certains considèrent comme obsolètes. La synthèse n'est pas toujours aisée, mais elle a au moins permis de poser les jalons d'un questionnement qui nous accompagnera dans les années à venir, bien au-delà des apports d'une recherche qui a mis en lumière un pan trop méconnu de l'histoire du négoce bordelais.

Le mémoire de synthèse s'interroge justement sur la pertinence, les apports et les limites des différentes approches historiographiques susceptibles de permettre l'analyse du phénomène négociant dans tous ses aspects. Il privilégie ainsi une démarche méthodologique articulée autour de trois axes.

La **première partie** s'attache à explorer les différentes démarches visant à mieux cerner le monde du négoce, du profil biographique à la saisie globale du groupe par ses caractéristiques externes ou par ses valeurs. L'approche biographique, renouvelée au cours des deux dernières décennies par une réflexion épistémologique fructueuse, peut fournir des apports réels pour la compréhension du fonctionnement du négoce, des valeurs et du choix des acteurs. Les limites documentaires rendent toutefois délicate l'évaluation de la représentativité de l'individu étudié et la généralisation de son parcours à l'ensemble des acteurs. Certains préfèrent ainsi une approche morphologique visant à saisir l'ensemble de la nébuleuse négociante, à partir de marqueurs tels que les niveaux de revenus, ou les critères confessionnels et ethniques. Cela possède quelques atouts, mais présente également l'inconvénient de

figer la structure de l'espace social à partir de critères préétablis, dont la valeur explicative est postulée mais pas démontrée, et de ne pas considérer d'autres variables susceptibles de rendre compte des différentes trajectoires d'individus appartenant au même groupe. Aussi, le classement fondé sur des critères confessionnels ou ethniques, si courant dans les études du négoce, ne présente-t-il par moments qu'une faible valeur heuristique, la véritable explication des différences étant d'ordre institutionnel ou politique. Une démarche comparatiste, analysant le statut juridique des étrangers et des minorités religieuses dans différentes places de commerce, s'avère dès lors indispensable pour saisir les caractères liés à ce type d'appartenances. Une troisième manière d'appréhender les caractéristiques du monde négoce passe par l'analyse de ses valeurs. Le partage de normes communes constitue le socle permettant l'interaction entre négociants opérant sur des places différentes et, par là, le fonctionnement même du système. Ces normes sont transmises au cours de la formation marchande, et leur respect est scruté de près par les aînés lorsque le futur négociant fait ses premiers pas dans la profession. Elles sont constamment réaffirmées par les correspondances échangées entre parents et avec les partenaires d'affaires, nous permettant ainsi de cerner les contours identitaires du groupe, indispensable base de départ pour analyser ses relations avec les autres groupes sociaux.

La **deuxième partie** du mémoire s'interroge sur l'espace susceptible de permettre de mieux étudier l'action et l'emprise du négoce. La ville, où les négociants bâtissent bien souvent des solidarités de corps et assurent la défense de leurs privilèges, a souvent été privilégiée, et elle apparaît adéquate pour de multiples analyses. Pourtant, malgré sa richesse, cette approche a des limites : si elle ouvre sur le grand large lorsqu'elle examine la géographie commerciale du port, ni les trafics, ni les stratégies ou les agissements des acteurs ne peuvent y être perçus en tant que partie d'un système, aux contours à peine dessinés ; et si les liens entre les négociants de la place apparaissent au grand jour, l'échelle adoptée empêche de mettre en avant la nature des réseaux marchands internationaux dont ils sont pourtant l'une des composantes.

Le passage de l'espace urbain propre au négoce d'un port à l'appréhension globale de l'espace économique sur lequel les négociants exercent leur emprise permet de dresser une géographie aux contours et densités variables. Le courant historiographique se réclamant de l'*Atlantic history*, qui s'est affirmé dans le monde anglo-saxon et plus particulièrement nord-américain depuis une bonne vingtaine d'années, a placé ainsi au cœur de sa démarche l'espace atlantique conçu comme un ensemble intégré, unissant grâce au « pont » constitué par l'océan, trois (ou quatre) continents : Europe, Afrique et Amérique(s),

dont l'interaction aurait créé, au cours de l'époque moderne, une culture, une civilisation inédite, qualifiée d'« atlantique ». Au centre de son analyse se trouve une nouvelle construction culturelle, sociale, économique, née à l'époque moderne, dont les interactions dépassent largement les contours des empires coloniaux fixés par les métropoles européennes. En ce sens, ce courant prétend offrir, ni plus ni moins, une clé de relecture de l'expérience du monde occidental à l'époque moderne.

282

Les principaux atouts de cette démarche tiennent d'une part à la volonté affichée de sortir des cloisonnements propres à l'histoire coloniale et nationale traditionnelle, et d'autre part à l'accent mis sur les interrelations et les échanges au sens le plus large du terme (de marchandises, mais aussi et surtout d'hommes, d'idées, de cultures, d'institutions). Cette approche offre un correctif salutaire au prisme réducteur d'une histoire de la colonisation ou de l'expansion européenne conçues comme un transfert unidirectionnel de civilisation des métropoles vers les colonies. Pour séduisante qu'elle soit, cette relecture a attiré bien des réserves, notamment parce que, en matière d'échanges commerciaux, le modèle s'applique davantage au cas britannique qu'aux autres. Son incapacité de rendre compte des différences dans le degré d'intégration et d'intensité des mondes atlantiques britannique, français, espagnol, portugais, hollandais, tient, nous semble-t-il, à l'éviction du cadre d'analyse des rapports de force, de domination et des polarisations inhérents au processus de création du « monde atlantique ». Mais aussi, rien ne semble justifier une perspective « atlantiste » dans l'analyse du négoce, dont les logiques de fonctionnement ne sont pas foncièrement différentes dans d'autres espaces géographiques.

Des suggestions plus récentes invitent dès lors à changer radicalement de perspective et à concevoir l'espace du négoce en tant qu'espace relationnel, en adoptant résolument une approche systémique et une analyse de réseaux. On passe ainsi de la notion de *réseau commercial*, défini comme la toile des échanges au sein d'un espace géographique, à celle de *réseau marchand*, dont les contours s'inscriraient davantage dans la nature et l'intensité des liens construits entre les individus qui le composent. Forme de gouvernance contractuelle, les réseaux marchands unissant les opérateurs par des liens personnels fondés sur la confiance représentent une solution performante, tant à l'époque moderne que dans certaines réalités contemporaines, permettant aux membres d'interagir en réduisant les risques. En se soumettant au contrôle social de la communauté d'origine – contrôle qui dépassait la sphère d'action économique pour s'étendre à l'ensemble des pratiques sociales – le négociant obtenait en contrepartie des assurances sur la fiabilité des autres membres du

réseau : il s'agissait d'une condition nécessaire à la réussite de son entreprise puisque les contraintes propres aux échanges de l'époque l'obligeaient à déléguer une partie des décisions à ses correspondants. Les membres d'un réseau entretiennent ainsi des relations d'interdépendance, que la nature réciproque des services échangés accentue.

La mise en place d'un commerce régulier et intense entre Bordeaux et les États-Unis entre 1776 et 1815, objet de notre étude monographique, révèle la place tenue par l'échange d'informations entre négociants, et montre les procédés permettant la construction de liens de confiance entre des opérateurs ne se connaissant pas personnellement. Elle confirme aussi que l'organisation des réseaux comme forme de gouvernance tient à l'incertitude d'un univers commercial marqué par les contraintes d'un espace/temps certes connu, mais pas pour autant totalement maîtrisé. Si le poids de l'incertitude a été fréquemment souligné et théorisé, nos recherches montrent que l'action des États y ajoute une composante déterminante, suggérant qu'à côté des facteurs culturels, la prise en compte de la dimension politique est tout aussi indispensable dans une analyse de type systémique.

La **troisième et dernière partie** de cette synthèse privilégie un questionnement thématique, celui des rapports, ambigus, qui existent entre État et négoce. Tout au long de la période retenue, l'emprise étatique sur le commerce international se renforce. Il en résulte une dialectique de plus en plus complexe entre négoce et État qui, tout en créant des synergies parfois profitables au commerce, ne saurait masquer l'incompatibilité fondamentale entre la défense des intérêts du prince et ceux du négociant. Le premier ne voit dans les échanges qu'un moyen d'augmenter ses ressources, aux dépens de ceux des autres souverains. Pour le second, dont la logique de fonctionnement est internationale, l'État et les cadres normatifs qu'il fixe, ne sont qu'une variable parmi d'autres.

Les liens tissés entre négociants et pouvoirs politiques sont complexes et ambigus. L'ambiguïté se retrouve dans l'utilisation instrumentale faite par les négociants des structures et institutions étatiques ou municipales, mais aussi dans la vision que les hommes au pouvoir ont du négoce, les conduisant tantôt à le ménager, tantôt à sévir contre ses agissements. Les autorités politiques s'efforcent d'orienter les activités commerciales dans le sens qui leur semble le plus profitable pour le pays et pour le prince. De l'exclusif, aux primes, à l'octroi des monopoles, en passant par les actes de navigation et les droits sur l'importation et l'exportation, l'arsenal à la disposition de l'État s'enrichit et se complexifie au fil du temps. Son efficacité, toutefois, se mesure sur le terrain, d'une part, à sa capacité de sanctionner les infractions, d'autre

part à celle de fournir un soutien efficace pour encourager réellement les entreprises. Le négoce fait preuve de remarquables capacités d'adaptation face aux situations nouvelles. Il jauge les dispositions étatiques gênant ses activités à l'aune du bénéfice qu'il peut en escompter et du risque qu'il encourt en cas d'infraction. L'attitude vis-à-vis des autorités n'est pas pour autant une opposition systématique : le négoce n'hésite pas à revendiquer la protection des autorités, dont il sait adopter le langage et les raisonnements pour avoir plus de chances d'être écouté. Jean-Pierre Hirsch a mis en lumière cette double attente du négoce, qui demande à la fois la liberté du commerce – en fait, *les libertés*, dans le sens de privilèges particuliers, d'entorses au régime général – et la protection étatique, sans jamais remettre véritablement en cause le régime commercial existant, dont il sait l'intérêt tout en contournant sans cesse les inconvénients.

284

Si les moments de tension exacerbent les divergences, il ne convient pas pour autant d'occulter combien négoce et pouvoir ont su vivre en symbiose. Pouvoirs et hommes politiques font l'objet de toutes les attentions du négoce, non seulement car de telles relations peuvent déboucher sur des contrats de fournitures ou des affrètements, sur un accès privilégié aux informations confidentielles, et sur des occasions diverses et variées de placer et de faire fructifier ses capitaux, mais aussi parce qu'elles contribuent à augmenter le crédit du négociant côtoyant les serviteurs de l'État. Des études récentes ont montré la complexité des imbrications entre affaires et politique, le poids des clientèles, ouvrant ainsi la piste à des recherches semblables dans d'autres contextes. Au-delà de la volonté réciproque de l'État et du négoce de collaborer ou de s'affronter sur le terrain des politiques commerciales, l'État influence de manière déterminante l'orientation des échanges par ses choix en matière de politique étrangère.

Plusieurs pistes et chantiers s'ouvrent ainsi au chercheur. L'ambition du projet esquissé est d'aboutir par là à une vision moins parcellisée de l'univers du négoce. Il s'agit de comprendre ses logiques de fonctionnement et ses interactions avec les autres individus de l'époque à partir d'une lecture d'ensemble n'excluant ni les aspects plus proprement économiques ni le contexte socioculturel et institutionnel dans lequel son action est immergée.