

“ La rationalité marchande à l’épreuve des crises. Stratégies commerciales et trajectoires individuelles des marchands français de Cadix à l’époque de la crise de la Carrera de Indias (1793-1824) ”

Arnaud Bartolomei

▶ **To cite this version:**

Arnaud Bartolomei. “ La rationalité marchande à l’épreuve des crises. Stratégies commerciales et trajectoires individuelles des marchands français de Cadix à l’époque de la crise de la Carrera de Indias (1793-1824) ”. Maitte, Corine; Minard, Philippe; de Oliviera, Matthieu. La gloire de l’industrie, XVIIe-XIXe siècle : faire de l’histoire avec Gérard Gayot, PUR, pp.57-77, 2012, 978-2-7535-1800-1. halshs-03156929

HAL Id: halshs-03156929
https://shs.hal.science/halshs-03156929

Submitted on 2 Mar 2021

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.

Les limites de la rationalité marchande. Logiques de décisions et trajectoires individuelles des marchands français de Cadix face à la crise la *Carrera de Indias* (1793-1824)

En 1820, le consul de France à Cadix, après avoir attiré l'attention du Ministre des Affaires étrangères sur le fait « que nos rapports commerciaux avec l'Espagne ont été encore moins avantageux dans ce trimestre que dans le précédent » et qu'il fallait « en attribuer les causes à [la] situation politique et à l'état vraiment déplorable où se trouve le commerce de cette place dont la décadence rapide la conduit chaque jour à sa ruine totale », constatait que « tous les capitalistes se retirent soit en France, soit en Angleterre, soit dans l'intérieur de la péninsule, … »[1]. Ce faisant, il établissait, comme une évidence, un lien de causalité entre la conjoncture difficile que traversait alors le port de Cadix, victime du délitement de l'empire colonial espagnol dont il avait eu le monopole du commerce pendant plus d'un siècle, et les logiques de décision des marchands de la ville (les « capitalistes »), abandonnant un territoire ne leur offrant plus aucun avantage au profit d'autres lieux supposés plus attractifs. Un tel témoignage soulignant le rapport instrumental qu'entretiennent les marchands avec le territoire sur lequel ils exercent leur activité et, suggérant, plus généralement, que leurs décisions leur sont avant tout dictées par la prise en considération de leurs intérêts particuliers immédiats, est loin d'être un cas isolé dans la littérature morale et politique de l'époque. Vingt ans plus tôt, le *Consulado* de Cadix remarquait déjà, dans un rapport publié en 1788, que « cette ville n'a jamais été autre chose […] qu'une simple résidence temporaire pour ceux qui viennent de tout le royaume et se dédient au commerce : ils font fortune et se retirent dans leurs provinces, où ils se fixent »[2]. Ailleurs, en Allemagne ou en Toscane, les élites politiques et administratives, déplorant cette même faiblesse de l'ancrage territorial des négociants, faisaient un constat similaire en soulignant que le marchand est celui qui privilégie son « intérêt particulier sur l'intérêt collectif » et qu'il ne demeure dans un lieu « que pour [son] intérêt personnel »[3]. A la même époque, les premiers théoriciens de la pensée libérale

[1] Archives du Ministère des Affaires étrangères, Correspondance consulaire et commerciale (dorénavant AMAE, CCC), Cadix, registre 102, dépêche du 26 juillet 1822.

[2] Cité dans Julio Pérez Serrano, *Cádiz, la ciudad desnuda. Cambio económico y modelo demográfico en la formación de la Andalucía contemporanea*, Cadix, 1992, p. 34.

[3] Guillaume Garner, « Commerce et mobilité dans la littérature administrative en Allemagne au XVIIIe siècle », dans Albrecht Burkardt (dir.), *Commerce, Voyage et expérience religieuse (XVIe-XVIIIe siècle)*, Rennes, 2007, p. 48 et Samuel Fettah, « Le Prince contre le négociant ? Le négoce livournais vu par le pouvoir toscan du XVIIIe siècle », *ibidem*, p. 468).

concluaient aussi, de manière plus générale, que le marchand est une sorte d'« étranger dans sa patrie » et qu'il n'est donc « nécessairement citoyen d'aucun pays »[4]. Par petites touches, tous ces témoignages, que l'on pourrait multiplier, contribuent donc à dresser le portrait de marchands strictement mus par la seule recherche du profit et déliés de toute considération politique, religieuse, culturelle ou morale à l'heure de prendre leurs décisions. Des êtres qui seraient, en quelque sorte, « désencastrés », étrangers au monde dans lequel ils évoluent et qui, se faisant, se révéleraient finalement assez proches du modèle de l'*homo œconomicus* que les économistes classiques ont érigé en paradigme central de leur discipline. Ainsi, à contre-courant de nombreux travaux récents, émanant de divers champs des sciences sociales et humaines, qui tous dénoncent le caractère fictionnel ou irréaliste du paradigme de l'agent économique rationnel[5], ces témoignages sur les marchands de l'Europe moderne semblent donner de la chair – et du crédit – à la figure de l'*homo œconomicus* et apporter des preuves empiriques de sa pertinence pour rendre compte des logiques décisionnelles mises en œuvre par les acteurs de l'économie moderne.

Le discours des historiens du négoce ne s'éloigne d'ailleurs pas fondamentalement d'une telle vision des choses. En effet, même lorsqu'ils prennent ouvertement leur distance avec la théorie économique standard et qu'ils affirment que l'*homo œconomicus* constitue un modèle abstrait, inadapté pour rendre compte de la réalité empirique qu'ils étudient, les historiens continuent à se référer, de façon implicite le plus souvent, au paradigme de la rationalité instrumentale pour expliquer et interpréter les comportements économiques, mais aussi sociaux, politiques et même culturels, des marchands de l'Europe moderne. Certes, plus personne ne décrirait aujourd'hui le marchand comme un être strictement mû par l'appât du gain ou le goût du lucre[6]. On continue, en revanche, et cela revient finalement au même, à le décrire comme un être *mobile*, qui se déplace sans entrave vers là où le guide son intérêt ; une sorte d'*apatride* qui s'affranchit des frontières, des Etats et des nations pour évoluer dans un monde largement *cosmopolite* et *dé-territorialisé* dans lequel les différences de langue ou de

[4] Ces deux dernières citations, de Quesnay et d'Adam Smith, sont citées dans Renaud Morieux, *Une mer pour deux royaumes. La Manche, frontière franco-anglaise (XVIIe-XVIIIe siècles)*, Rennes, PUR, 2008, p. 334.

[5] Retenons par exemple les travaux du philosophe Tony Andréani (*Un être de raison. Critique de l'homo œconomicus*, Paris, Editions Syllepse, 2000) ou ceux du sociologue Pierre Demeulanaere (*Homo œconomicus : enquête sur la constitution d'un paradigme*, Paris, PUF, 2003). Sur la question de l'« encastrement » de l'activité économique, nous renvoyons aux travaux classiques de Karl Polanyi (*La Grande Transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1983 (1ère éd : 1944) et de Mark Granovetter, qui ont été réunis dans un recueil récent (*Le Marché autrement. Essais de Mark Granovetter*, Paris, Desclée de Brouwer, 2000). La notion d'« encastrement » du marché a également été débattue par les historiens (cf. notamment pour la littérature en français : Dominique Margairaz et Philippe Minard, « Le marché dans son histoire », *Revue de synthèse*, 2006/2, p. 241-252).

[6] Jacques Le Goff, *Marchands et banquiers du Moyen Âge*, Paris, Presses Universitaires de France, 1980 (1ère éd. : 1956), p. 82.

culture ne constituent pas des obstacles aux affaires ; un *sujet souverain* qui n'hésite pas à pratiquer la contrebande ou à frauder, y compris en trichant sur sa propre identité, sans aucun scrupule moral ; un être qui entretient nécessairement un rapport instrumental avec le pouvoir et la culture et qui, même à l'heure de se marier, choisit son épouse en fonction d'une *stratégie matrimoniale* en accord avec la bonne marche de ses affaires. Ce tableau, composé à partir de références puisées dans des sources très diverses peut certes paraître caricatural. Il est d'ailleurs vrai qu'il n'est presque jamais ni exposé ni défendu aussi explicitement[7]. Il est cependant non moins vrai qu'il est rarement contredit et que les présupposés utilitaristes qui le sous-tendent irriguent largement l'image que l'on continue de se faire des négociants. De fait, il s'avérerait aujourd'hui bien difficile de les présenter sous les traits de patriotes, par exemple, prêts à sacrifier leurs intérêts particuliers par amour pour leurs pays, ou comme des êtres affectifs, plus soucieux du bien-être de leurs proches que de celui de leurs affaires, ou encore comme des individus sédentaires, attachés et enracinés à leur place comme les paysans peuvent l'être à leur terre[8].

Les occurrences nous présentant de tels comportements atypiques de négociants sont pourtant nombreuses et permettraient certainement, si elles étaient systématiquement relevées, de dresser un portrait du négociant européen fort différent de celui plus communément admis. On pense par exemple à l'adresse de l'abbé Raynal aux négociants de son époque (« Servez toutes les nations, mais quelque avantage qu'une spéculation vous présente, renoncez-y, si vous nuisez à la vôtre »), maxime dont on retrouve pleinement l'esprit dans les conseils que le négociant nîmois Barthélémy Fornier adresse à son agent à Cadix en 1779 : « N'oubliez jamais que vous êtes français »[9]. En 1818, le consul de France constatait aussi que les négociants français de la ville préféreraient sans aucun doute renoncer au maintien de leurs établissements sur place plutôt que de faire acte d'allégeance à la couronne espagnole[10]. Plus généralement, nous avons aussi eu l'occasion de montrer par ailleurs que les relations entre

[7] On relève cependant, par exemple, dans l'ouvrage de Renaud Morieux précédemment cité (*Une mer pour deux royaumes, op. cit.*) diverses remarques qui, par petites touches, dessinent bien le portrait de marchands déliés de toute contrainte spatiale ou étatique. Il remarque ainsi qu'« il est clair que la structure du négoce est internationale et s'affranchit assez facilement des impératifs territoriaux : les marchands sont gyrovagues » (p. 334), puis que « les négociants changent d'affiliation nationale avec une extrême facilité » (p. 340), avant de constater que « la définition des identités nationales, comme celle des pratiques illicites, varie selon les locuteurs, les lieux et les moments » (p. 341). Une telle représentation de négociants « désencastrés » de leur environnement social ou institutionnel est loin d'être isolée et on pourrait multiplier les exemples du recours, plus ou moins explicite, au paradigme utilitariste pour rendre compte des comportements des négociants.

[8] Daniel Roche écrit dans *Humeurs vagabondes* que « le commerçant … est pluriséculairement au centre de la trame des procès de mobilité. Son utilité, ses pratiques l'opposent au monde de l'immobile et de la terre » (*Humeurs vagabondes. De la circulation des hommes et de l'utilité des voyages*, Paris, Fayard, 2003, p. 286).

[9] Les deux citations sont rapportées par Robert Chamboredon dans *Fils de soie sur le théâtre des prodiges du commerce. La maison Gilly-Fornier à Cadix au XVIIIe siècle (1748-1786)*, thèse de doctorat, Université de Toulouse, 1995, p. 633 et p. 663.

[10] AMAE, CCC, Cadix, Bulletin 124 du 20/11/1818.

les négociants et les hommes de pouvoir ne pouvaient se réduire à leur simple dimension instrumentale et que « le sens du devoir, la déférence, la loyauté, l'amitié ou le sentiment de classe constituaient autant de valeurs qui avaient pu jouer un rôle déterminant dans la nature des relations liant l'élite des négociants français de Cadix au consul »[11].

Doit-on alors conclure qu'il y aurait plusieurs cultures négociantes possibles, plusieurs façon d'être négociant, l'une, probablement dominante, qui caractériserait des négociants fortement utilitaristes, prêts à s'affranchir de toute considération non-économique dès lors que leur intérêt le réclame, et l'autre qui serait le propre de négociants dotés d'une éthique supérieure à celle des affaires, soumis et influencé par d'autres systèmes de normes – morales, religieuses, politiques, affectives – étrangères au seul calcul économique ? Ou alors, dans la lignée des travaux menées au cours des dernières décennies dans différents champs des sciences sociales, ne vaudrait-il pas mieux dépasser cette dichotomie probablement trop rigide et, plutôt que de considérer chaque individu comme nécessairement guidé par un système de valeurs cohérent, admettre qu'il peut ne pas suivre un principe unique et être tantôt mû par son goût du lucre, tantôt par un intérêt autre qui lui paraît momentanément supérieur, et que donc, un même individu, selon son âge, la séquence biographique dans laquelle il se trouve ou la situation particulière à laquelle il est confronté, peut agir d'une façon ou d'une autre[12] ? Et, dès lors, ne serait-il finalement pas préférable de renoncer à une compréhension globale des logiques de décision qui guident les individus et, *a fortiori*, les groupes d'individus, dans la mesure où chaque décision, chaque choix individuel, renverrait en fait à une multitude de micro-facteurs interagissant entre eux et relevant tantôt d'une volonté propre et clairement conscientisée de l'individu, tantôt de forces sous-jacentes qui l'influenceraient à ses dépens – comme son éducation, son information ou ses routines – et qui, dans tous les cas, ne pourraient qu'échapper à l'observation, même la plus attentive et la mieux documentée, de l'historien ?

C'est à cette réflexion que nous souhaitons contribuer ici en nous fondant pour cela sur l'histoire singulière des dizaines de marchands français de Cadix qui demeurèrent en Andalousie à la fin du XVIII^{e} siècle et au début du siècle suivant, à une époque où pourtant plus rien ne semblait devoir les retenir puisque les relations entre la France et l'Espagne, pacifiques tout au long du siècle, se dégradèrent alors rapidement et que la place perdit, par

[11] Arnaud Bartolomei, « Les relations entre les négociants français de Cadix et le pouvoir : comportements collectifs et stratégies individuelles (fin XVIII^{e} siècle) », dans Michel Bertrand et Jean-Philippe Priotti (dir.), *Individuos, familias y grupos : prácticas mercantiles y poderes en la Monarquía hispánica (ss. XV-XVIII)*, Rennes, PUR, 2011.

[12] Des points récents sur ces dernières approches dans Tony Andréani, *Un être de raison*, *op. cit.* et dans Natacha Coquery, François Menant, Florence Weber (dir.), *Ecrire, compter, mesure. Vers une histoire des rationalités pratiques*, Paris, Editions rue d'Ulm/ENS, 2006, p. 6-24.

ailleurs, le monopole du commerce colonial espagnol sur lequel elle avait fondé sa prospérité[13]. La mise en évidence des raisons pour lesquelles ces hommes, réputés mobiles et guidés par une stricte recherche du profit, demeurèrent dans un lieu qui ne leur offrait plus aucune des raisons les ayant amené à s'y installer nous semble en effet en mesure d'apporter un éclairage nouveau sur les contours de ce que l'on appelle communément la rationalité marchande et, ce faisant, de nourrir la réflexion plus générale sur les logiques de décision des agents économiques. Aussi, après avoir mis en évidence le caractère majoritaire du choix de rester à Cadix fait par les négociants français de la ville, nous explorerons différentes hypothèses susceptibles d'expliquer pourquoi ils ne quittèrent pas la place lorsque la crise ébranla les fondements de leur prospérité.

La première de ces hypothèses, en accord avec les conceptions des économistes classiques, postule que l'effondrement de la *Carrera de Indias*, habituellement décrit comme soudain et total, n'a peut-être pas été aussi radical que ce que l'on a longtemps affirmé et que donc, à l'échelle des compagnies marchandes notamment, la mise en œuvre de stratégies d'adaptation ou de contournement de la crise appropriées avait pu permettre à de nombreux négociants de la ville de tirer leur épingle du jeu et de maintenir la rentabilité de leurs entreprises. La seconde hypothèse, au contraire, se fonde sur une définition plus large de la rationalité économique, admettant notamment qu'une fin autre que la recherche du profit peut être rationnelle et que donc, les négociants français de Cadix quoique conscients du déclassement social dans lequel les précipitait la crise, avaient pu faire le choix de rester sur place parce qu'ils étaient dorénavant parfaitement intégrés à la société locale et qu'ils avaient donc définitivement renoncé à toute idée d'un retour en France. La troisième hypothèse, enfin, qui s'inscrit dans la lignée de la réflexion menée depuis une cinquantaine d'années sur les concepts de « rationalité limitée » (*bounded rationality*) et de « dépendance de sentier » (*path dependency*), revient à considérer que le champ des possibles offert aux négociants français était en fait beaucoup plus restreint que l'on pourrait le croire et qu'ils ont donc subi le choix de rester à Cadix plus qu'ils ne l'ont décidé. Une fois exposées ces trois hypothèses, et les différents faits qui permettent d'en souligner tant la pertinence que les limites, nous essayerons de dégager en conclusion quelques pistes permettant de mieux cerner les territoires sur lesquels s'exerçait réellement la rationalité marchande.

[13] Cette étude a été menée dans le cadre de notre thèse de doctorat (*La Bourse et la vie. Destin collectif et trajectoires individuelles des marchands français de Cadix, de l'instauration du* comercio libre *à la disparition de l'empire espagnol (1778-1824)*, Université de Provence, 2007), dont la publication est actuellement en cours et dont nous reprendrons ici les principales conclusions.

Rester à Cadix en dépit de la crise : un choix majoritaire

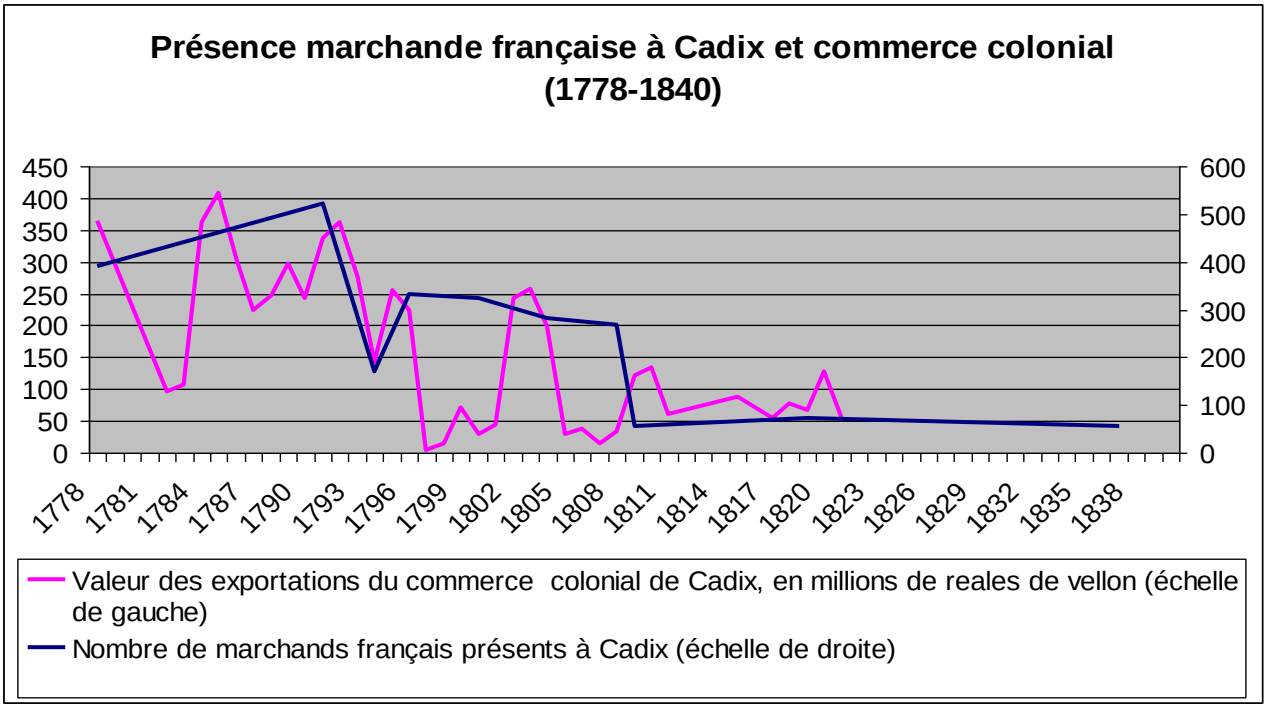
Le 20 juillet 1791, dans un climat de dégradation des relations diplomatiques entre les gouvernements français et espagnol, une série de mesures répressives sont prises à l'encontre des ressortissants français résidant dans la Péninsule : ils sont notamment sommés de se faire recenser dans leur lieu de résidence et doivent choisir entre les deux statuts qui, traditionnellement, s'offraient aux étrangers résidant en Espagne, celui de *transeunte* ou celui de *domiciliado*[14]. Cette opération censitaire, menée au cours de l'été 1791, nous a donc permis de dénombrer les quelque 307 Français qui se déclaraient cette année-là à Cadix « del comercio ». Ce chiffre est cependant très inférieur à la réalité car certains négociants, inquiets, avaient quitté hâtivement le port durant l'été, alors que d'autres, au contraire, ne s'étaient pas sentis concernés par la mesure et ne s'étaient pas faits recenser. En croisant des sources diverses, nous sommes parvenu à un chiffre sensiblement plus élevé : le nombre de marchands français installés à Cadix au début des années 1790 – parmi lesquels nous incluons les négociants, les boutiquiers intéressés dans le commerce à distance et les commis employés dans ces divers établissements – s'élevait à 534 individus[15].

Ce chiffre est difficile à mettre en perspective, car la liste consulaire dénombrant 375 « marchands français » en 1777, éditée par Didier Ozanam[16], se fonde sur une nomenclature différente : si elle intègre bien les trois catégories professionnelles précitées (négociants, boutiquiers et commis), elle exclut en revanche tous les individus qui ne relevaient pas de la protection diplomatique française, à savoir ceux qui avaient délibérément adopté le statut d'*avecindado* (ou de *domiciliado*) bien avant la Real Cedula de 1791. On peut donc raisonnablement considérer que, durant les années 1780, la colonie française réunissait peu ou prou 500 individus et que, en dépit des mesures protectionnistes prises dans le cadre de la nouvelle réglementation du *comercio libre* à partir de 1778, elle avait peu souffert d'une politique pourtant clairement destinée à l'affaiblir.

Après 1791, en revanche, les conditions favorables qui avaient suscité la venue et le maintien en Andalousie de ces centaines de marchands français, se dégradèrent rapidement. Ce fut, d'abord, la fin de l'amitié franco-espagnole qui céda la place à des relations beaucoup plus conflictuelles et changeantes entre les deux pays, marquées notamment par les deux

[14] Le terme de *transeunte* désigne littéralement « l'étranger de passage », celui qui n'a pas renoncé à l'idée de retour dans son pays d'origine, alors que le terme de *domiciliado* (ou d'*avecindado*) désigne l'étranger « installé », qui a renoncé à la protection consulaire française et qui a accepté de prêter un serment d'allégeance à la couronne espagnole.
[15] *La Bourse et la vie*, *op. cit.*, p. 303 et suivantes.
[16] Didier Ozanam, « La Colonie française de Cadix au XVIIIe siècle », *Mélanges de la Casa Velázquez*, 1968, p. 259-347.

guerres de la Convention (en 1793-1795) et d'Indépendance (en 1808-1815) et par les expulsions, à chaque fois, des ressortissants français présents en Espagne – des seuls *transeuntes* en 1793, de tous, y compris ceux qui avaient opté pour le statut de *domiciliado*, en 1808. Ce fut, ensuite, la disparition, après 1796, du monopole de fait dont Cadix avait continué de jouir en dépit des réformes du *comercio libre*. Sous les coups du blocus maritime britannique d'abord (1796-1802 et 1805-1808), du mouvement indépendantiste américain ensuite (1810-1824), la ville se trouva en effet durablement coupée des marchés coloniaux avec lesquels elle faisait l'essentiel de son commerce. Pourtant, comme l'atteste le graphique suivant, mettant en parallèle la conjoncture du commerce colonial de la ville et l'évolution numérique de sa colonie française, les marchands français restèrent sur place en grand nombre : en 1808, après plus de douze ans d'un blocus britannique quasi continu, ils étaient encore plus de 300 à y exercer le commerce et, dans les années 1820, plusieurs dizaines d'entre eux continuaient d'y résider, en dépit du marasme du port.



Source : Elaboration personnelle (cf. A. Bartolomei, *La Bourse et la vie*, p. 318)

On peut aisément dégager deux conclusions de l'analyse de ce graphique. Tout d'abord, on remarque que les courbes suivent des évolutions similaires durant la première période (1778-1793) – elles se situent alors toutes les deux à des niveaux élevés – et durant la période finale (1815-1824), où elles accusent le même effondrement ; pendant la période intermédiaire, en revanche, elles semblent déconnectées : alors que le commerce colonial

atteint des niveaux historiquement bas pendant plusieurs années consécutives, le nombre des marchands français, qui étaient revenus en masse à Cadix en 1796 après la signature de la paix, se maintient à un niveau très important (plus de 300 individus encore en 1808). Le second constat, qui vient confirmer le premier, est que les événements qui font brutalement varier la présence française sont d'ordre politique et non économique : ainsi la guerre de 1793 voit la colonie s'effondrer de 534 individus à 175, le début de la Guerre de la Convention entraînant l'expulsion des marchands s'étant déclarés *transeuntes* en 1791 ; de même, le soulèvement espagnol de 1808 contre le coup de force napoléonien se traduit par l'anéantissement de la colonie française de Cadix qui, en quelques mois, se trouve réduite à quelques dizaines d'individus, malades ou naturalisés espagnols le plus souvent. En comparaison, la conjoncture commerciale déprimée de la première décennie du XIXe siècle ne semble avoir eu aucun impact notable sur la colonie française, qui connaît alors un léger tassement plutôt qu'un réel effondrement : la ville a certes cessé d'être attractive, puisque la forte immigration qui comblait autrefois les vides laissés par la mortalité naturelle et par les retours volontaires en France s'est tarie, mais on ne remarque aucun phénomène de départ massif de la place. Il en est de même après 1815, les négociants français revenus après le retour de la paix ne quittèrent plus ensuite la place, en dépit de la dégradation continue de sa situation. Entre 1797 et 1808 et après 1815, c'est donc la mortalité naturelle et non l'émigration qui a entraîné le lent déclin de la colonie française.

Les choix des marchands français de la ville semblent donc bien avoir été déconnectés de la réalité commerciale de la place et c'est sur l'étude de ce déphasage entre l'évolution du contexte macro-économique de Cadix et les décisions individuelles des acteurs de la place que nous souhaitons revenir ici, en explorant pour cela différentes hypothèses susceptibles d'en rendre compte.

Les stratégies de contournement de la crise : essai de bilan

L'historiographie des négoces maritimes a longtemps vu dans les guerres de la période révolutionnaire une charnière décisive marquant une césure sans appel entre un « avant », caractérisé par l'apogée du commerce colonial atlantique et des grandes places maritimes européennes, et un « après » qui aurait vu s'effondrer la prospérité des façades maritimes du continent et décliner le monde négociant. En France et en Espagne, l'année retenue pour dater une telle rupture diffère – c'est 1793 pour la première, 1796 pour la seconde – mais les constats sont peu ou prou les mêmes.

Cette idée d'un « âge d'or » des négoces maritimes européens, qui coïnciderait avec le XVIIIe siècle et cesserait avec la Terreur, a cependant été vivement discutée, ces dernières années, par des historiens comme Olivier Pétré-Grenouilleau et Silvia Marzagalli, qui ont tout deux montré que nombre de négociants français et européens étaient parvenus à préserver l'essentiel de leurs fortunes durant la période des *French Wars* (par d'habiles placements fonciers notamment), qu'ils avaient souvent également su s'adapter à la dépression du commerce maritime en mettant en œuvre diverses stratégies de contournement de la crise maritime (usage de navires neutres, de la voie de terre, redéploiement des échanges dans de nouvelles directions, …) et que, après le retour de la paix générale en 1815, les circuits commerciaux et les réseaux marchands s'étaient largement reconstitués sur des bases finalement assez similaires à celles du siècle précédent[17].

Dans la lignée de ces travaux, nos propres conclusions prouvent que, effectivement, à Cadix aussi, à l'instar de ce qu'il se passa à Nantes, à Bordeaux, à Hambourg ou à Livourne, et, en dépit de la violence singulière de la crise qui frappa la ville, la période révolutionnaire et impériale n'entraîna pas l'anéantissement de l'activité négociante. Les chiffres officiels de la *Carrera de Indias*, patiemment reconstitués par Antonio García-Baquero Gónzalez et John Fischer, traduisent certes de façon éloquente le marasme du commerce colonial[18], mais ils ne reflètent que partiellement la réalité quotidienne des affaires à Cadix, une place qui, par de multiples moyens, parvint à conserver une partie de son rôle et de son importance dans le « système atlantique ». De fait, comme partout ailleurs, la navigation neutre, le petit cabotage, les convois escortés et le recours à la voie de terre permirent de contourner le blocus britannique, pourtant réputé hermétique, et de maintenir ainsi d'importants échanges maritimes avec les partenaires traditionnels du port. L'afflux des navires américains dans la Baie de Cadix durant la première décennie du siècle ou encore la présence de denrées coloniales et de toiles dans le chargement des centaines de petits caboteurs qui, circulant le long des côtes espagnols, faisaient étape à Cadix sans se soucier, semble-t-il, des escadres britanniques, constituent deux témoignages de la persistance des échanges maritime du port à l'époque du blocus.

[17] Silvia Marzagalli, *Les boulevards de la fraude. Le négoce maritime et le blocus continental, 1806-1813 : Bordeaux, Hambourg, Livourne*, Lille, 1999. Olivier Pétré-Grenouilleau, *L'argent de la Traite. Milieu négrier, capitalisme et développement : un modèle*, Paris, 1996 et *Les négoces maritimes français (XVIIe-XXe)*, Paris, 1997.

[18] Antonio García-Baquero González, *Comercio colonial y guerras revolucionarias. La decadencia económica de Cádiz a raíz de la emancipación americana*, Séville,1972 et John Fischer, *El comercio entre España y Hispanoamérica (1797-1820)*, Madrid, 1993.

En outre**,** à Cadix aussi, les négociants surent détourner, lorsque cela s'imposa, leurs capitaux d'un commerce maritime devenu trop risqué pour les faire fructifier dans des secteurs moins exposés. Les investissements fonciers, favorisés en France par la vente des biens civils du clergé et en Espagne par la *desamortización de Godoy* (1798), ou les placements dans la dette publique espagnole (*vales reales*, emprunts), constituèrent ainsi autant de débouchés pour les fonds que les marchands français de Cadix ne parvenaient plus à employer dans le commerce[19]. L'active circulation fiduciaire que suscitèrent les difficultés financières de la Couronne espagnole offre un autre exemple de ces occasions qui s'offrirent alors aux négociants-banquiers de Cadix. Un autre secteur dans lequel brillèrent les négociants français est celui de la course. A partir de 1797, en effet, Cadix devint un centre important de la course française : une cinquantaine de négociants français de la ville y armèrent des dizaines de navires corsaires, jusqu'à 30 durant les plus belles années du Directoire (1798 et 1799) et, au total, plus de 200 prises y furent vendues, générant un produit que nous avons évalué à 600 000 pesos par an pour la période allant de 1797 à 1801.

On voit donc bien là se confirmer, à travers ces divers exemples, l'idée que les négociants français de Cadix, comme leurs homologues européens, surent s'adapter à la crise en diversifiant leurs investissements. Cette réussite ne doit cependant pas tromper : s'ils parvinrent peut-être à maintenir le volume de leurs activités, en dépit de la crise maritime, il fait en revanche peu de doute que la rentabilité de leurs affaires fut considérablement affectée par la conjoncture déprimée de la place. En témoigne, par exemple, le cas très significatif de la course.

Il a été souvent dit que la rentabilité d'une campagne corsaire était très aléatoire et qu'il pouvait en résulter aussi bien des profits exceptionnels que des pertes abyssales pour les armateurs et les autres intéressés dans l'affaire. Les nombreuses comptabilités d'armements corsaires qui ont été publiées l'attestent suffisamment[20]. En revanche, les sources nous informant sur la rentabilité, non pas d'un armement en course, mais de l'ensemble des investissements réalisés dans le secteur par un négociant sont beaucoup plus rares. Les archives du consulat de France à Cadix recèlent quelques dossiers permettant un tel calcul et leur enseignement est du plus grand intérêt. Nous avons, par exemple, réuni dans le tableau

[19] La *desamortización* est une opération de vente des biens du clergé. La première *desamortización*, décrétée par Godoy en 1798, fut suivie de nombreuses opérations similaires tout au long de la première moitié du XIX^{e} siècle. Les *vales reales*, littéralement les « bons royaux », sont des titres de la dette espagnole, portant intérêt, émis pour la première fois en 1779 et à plusieurs reprises dans les années qui suivirent.

[20] Silvia Marzagalli, *op. cit.*, p. 115-116. André Lespagnol, *Messieurs de Saint-Malo.Une élite négociante au temps de Louis XIV*, Rennes, 1997.

suivant toutes les informations concernant la rentabilité des intérêts placés par le négociant Guillaume Rey dans les cinq entreprises corsaires qu'il a armées durant les années 1797-1801.

Résultats des fonds investis par Guillaume Rey dans les cinq armements corsaires dont il est l'armateur (1797-1801)

Nom de l'armement	Période d'activité	Investissement initial supposé* (en reales de vellón)	Part dans les résultats de l'armement (en reales de vellón)	Montant des commissions perçues (en reales de vellón)	Résultat final (en reales de vellón)
Furet	12/12/1797-01/04/1801	21 000	54 000	50 000	104 000
Caraïbe	26/06/1799-05/06/1800	92 000	- 14 000	52 000	38 000
Déterminé	01/05/1800-01/04/1801	7 392	4500	12 704	17 204
Eclair	13/08/1800-09/03/1801	86 200	- 96 200	28 350	- 67 850
Magicien	18/08/1800-12/11/1801	52 000	2600	51 000	53 600
Total		258 592	- 49 100	194 054	144 954

Source : élaboration personnelle à partir de CADN, Cadix, série C, carton 66.
* : Nous avons considéré que la part de Guillaume Rey dans l'investissement initial comme dans les résultats des corsaires dont il était armateur était de 20 %.

L'analyse de ces résultats ne se prêtent pas à une lecture univoque puisque se trouvent aussi bien confirmés le caractère aléatoire des résultats de la course – avec une campagne largement bénéficiaire, une autre largement déficitaire et les trois dernières globalement équilibrées, l'image de la « loterie corsaire » s'impose – que l'idée qu'elle fut une activité réellement profitable pour les négociants et que, ce faisant, elle contribua à atténuer l'impact des crises commerciales nées des guerres maritimes. En effet, les légères pertes qu'enregistrèrent les placements de Guillaume Rey dans la course (au total, 49 100 reales de vellón, soit moins du cinquième des fonds investis) furent largement couvertes par le montant des commissions qu'il perçut en tant qu'armateur (194 054 reales de vellón) et, au total, l'activité lui apporta donc de confortables profits (près de 145 000 reales de vellón en quatre

ans, soit une dizaine de milliers de pesos). Pourtant si l'on s'efforce de mettre ces résultats en perspective, c'est une troisième réalité qui nous apparaît, aussi éloignée de la « loterie » que de l'entreprise profitable. Avec un profit moyen de 2300 pesos par an, les entreprises corsaires de Guillaume Rey, l'un des acteurs majeurs du secteur, lui rapportèrent une somme tout juste suffisante pour couvrir les frais de fonctionnement de son comptoir et leur rentabilité fut sans commune mesure avec ce que permettait le commerce colonial dans les années 1780. La course permit donc peut-être aux négociants français de Cadix de maintenir à flot leurs compagnies mais pas de continuer à s'enrichir.

La même impression d'une rentabilité en trompe l'œil se dégage des bilans produits, dans les deux premières décennies du XIXe siècle, par la maison de commerce Rivet Neveux et Cie, qui appartenait également à l'élite de la nation française. En apparence, les ventes réalisées pendant les trois années de la paix d'Amiens permirent de dégager des bénéfices exceptionnels, jamais atteints auparavant : 1 941 267 reales de profits, pour un capital social de 960 000 reales entre 1801 et 1806 (soit un résultat moyen annuel de 37,29 %), contre 2 950 850 reales de profits, pour un capital social de 1 200 000 reales pour la période 1789-1796 (soit 28 % en moyenne)[21]. La réalité de ces profits ne fut cependant pas aussi nette et, selon toute vraisemblance, une part importante des résultats dégagés pendant la Paix d'Amiens demeurèrent strictement virtuels puisque, dix ans après leur publication, une part très importante des créances nominales dues par les négociants de Cadix – soit le tiers des actifs déclarés – n'avait toujours pas été honorée et que le reste des fonds avait été réinvesti dans le négoce et non distribué. En comparaison, 85 % des profits réalisés au cours des années 1789-1796 avaient été effectivement distribués avant 1804, sous la forme de levées ou de versements de dividendes.

Plus généralement, c'est d'ailleurs la même impression d'une richesse virtuelle plus que réelle qui se dégage des successions de négociants français décédés à Cadix dans les années 1820. Ainsi Jean-Mathieu Lacoste paraît mourir millionnaire puisque, avec un actif de 2 646 085 reales de vellón et un passif de seulement 420 054 reales de vellón, sa fortune semble bien établie[22]. Dans les faits cependant, ses héritiers découvriront vite que leur père n'avait que l'apparence de la richesse puisque les deux tiers des actifs sont composés de créances « perdues » ou « mauvaises » (1 762 350 reales de vellón) et que, au total, ils ne

[21] Archives la Chambre de Commerce de Marseille, Fonds Rivet, L. XIX-58, registre 2.
[22] Archivo Histórico provincial de Cádiz, Protocoles notariaux, Cadix, registre 3202, folios 599-651, partition, 29/08/1828.

touchèrent finalement qu'un peu plus de 17 140 reales de vellón chacun (ou 1000 pesos[23]) en liquidités – alors que leur père avait déclaré, pour sa part, posséder un capital de 20 000 pesos lors de son mariage en 1800. De plus, lorsqu'ils ne furent pas victimes de la défaillance de leurs débiteurs, les négociants français le furent de la faillite de l'Etat espagnol : nombre d'entre eux ne laissèrent en effet à leur mort que des liasses de *vales reales* dévaluées, qui leur garantissaient certes un revenu minimal pour survivre, mais n'avaient plus aucune valeur effective.

L'impression d'ensemble qui se dégage de ces exemples, pris parmi d'autres, est bien celle d'un déclassement et d'un appauvrissement, parfois progressif, parfois brutal, des marchands français de la ville : les stratégies de contournement de la crise leur ont permis de survivre mais ont été insuffisantes pour leur permettre de maintenir le niveau d'enrichissement qu'ils avaient connu dans les années 1780. De ce constat découle l'idée que, à cette époque, ce n'était peut-être plus la recherche du profit qui retenait les marchands français à Cadix, mais plutôt leur intégration à la société locale.

Un enracinement dans la ville, sans réelle intégration à la société autochtone

L'idée que les marchands français de Cadix aient pu demeurer dans la ville guidés par des motivations « sociales » ou « affectives » ne soulève pas de problème théorique majeur car il est dorénavant bien établi, y compris pour les économistes, que la recherche du profit ne saurait être considérée comme la seule fin rationnelle poursuivie par les agents économiques. Elle se heurte, en revanche, à des difficultés documentaires évidentes tant les sources et les témoignages abordant la question de l'intégration de la colonie française à la société locale peuvent paraître contradictoires. L'historiographie de la colonie a en effet longtemps souligné le caractère superficiel de l'enracinement local de marchands français, qui auraient utilisé Cadix comme une sorte d'école pour se former et de tremplin pour la suite de leurs carrières[24]. D'autres historiens, constatant la longueur des séjours effectués par les marchands étrangers et leur propension à épouser des Espagnoles, insistent plutôt sur leur forte assimilation à la

[23] On mesure la faiblesse d'une telle somme si l'on considère qu'un commis employé dans une maison de commerce gagnait habituellement 200 à 300 pesos par an.

[24] Albert Girard, *Le commerce français à Séville et à Cadix au temps des Habsbourg. Contribution à l'étude du commerce des étrangers en Espagne aux XVI^e^-XVII^e^ siècles*, Paris, 1932, p. 552-553. Louis Dermigny., *Cargaisons indiennes. Solier et Cie (1781-1793)*, Paris, 1960. Didier Ozanam, *op. cit.*

société gaditane[25]. Les témoins de l'époque n'aident pas forcément à trancher et le même consul qui remarquait en 1776, que « beaucoup de nos meilleures maisons de commerce sont conduites par les fils ou parents de personnes habitant en France, et ceux-ci après plusieurs années de travail, font place à d'autres et vont, à l'aide de leur fortune, acheter des charges dans leur province ou y jouir d'un revenu »[26], déplorait dix ans plus tard que seul « un petit nombre de nos nationaux établis à Cadix revient en France, […] les autres ou se marient avec des Espagnoles ou, en vieillissant, trouvent le climat nécessaire à leur conservation et y finissent leurs jours. Et combien se sont naturalisés Espagnols ! »[27].

Ces différentes manières de percevoir et d'analyser la question de l'attachement des marchands français à Cadix ne sont cependant pas nécessairement antinomiques. D'abord parce qu'au sein de la colonie l'éventail des comportements individuels est très large. Ensuite, parce que les étrangers, à l'époque Moderne, n'hésitaient pas à faire un usage strictement opportuniste de leurs identités et à en changer en fonction de leurs intérêts du moment[28]. Une troisième difficulté, enfin, tient au fait que la notion d'attachement est vague et qu'elle peut recouvrir des réalités différentes, qui ne vont pas systématiquement de pair : l'attachement peut se manifester envers la ville dans laquelle le marchand étranger s'installe et à laquelle il finit par s'enraciner ; mais cet enracinement ne suppose pas nécessairement une intégration à la société d'accueil, qui ne devient réelle que s'il se marie en son sein, s'il participe à la vie de la cité et s'il se détache de sa communauté d'origine ; enfin, on ne peut parler d'assimilation qu'à partir du moment où l'étranger adhère aux valeurs et aux normes culturelles de la société d'accueil, qu'il les fait siennes, et qu'il fait, sans restriction, acte d'allégeance envers le pouvoir souverain qui la régit. Or, précisément, les résultats collectés sur la réalité de l'attachement des marchands français à la ville de Cadix et à la société espagnole locale nous livrent une image complexe : ils apparaissent, tout à la fois, profondément enracinés à la ville et peu intégrés à la société autochtone.

---

[25] Ramón Solis, *El Cádiz de los Cortes. La vida en la ciudad de los años 1810 a 1813*, Madrid, 2000 [1ère éd : 1958], p. 78. María García-Mauriño Mundi, *La pugna entre el Consulado de Cádiz y los jenízaros por las exportaciones a Indias (1720-1765)*, Séville, 1999. Pedro Collado Villalta et Antonio García-Baquero González « Les Français à Cadix au XVIIIe siècle : la colonie marchande », dans *Les Français en Espagne à l'époque moderne*, Paris, 1990, p. 273-296.

[26] Cité dans Auguste du Boisrouvray, « La nation française à Cadix au XVIIIe siècle », *Revue des questions historiques*, 1936, p. 180.

[27] Cité dans Didier Ozanam, *op. cit.*, p. 287.

[28] Cf. par exemple les revirements des marchands français de Lisbonne au XVIIIe siècle dans Jean-François Labourdette, *La nation française à Lisbonne de 1699 à 1790. Entre colbertisme et libéralisme*, Paris, 1988, p. 33-34.

Le premier constat est le plus évident à établir. Le recensement de 1791 révèle en effet que, déjà à cette époque, des séjours en Andalousie de 20, 30 ou 40 ans étaient monnaie courante au sein de la colonie. Cette tendance s'accentue ensuite puisque les séjours de plus de 20 ans, qui représentaient la moitié des cas au début des années 1790, atteignent la proportion de 75 % à la veille de la Guerre d'Indépendance[29]. Si quelques grandes familles de négociants français usèrent bien de Cadix comme d'un centre de formation dans le courant du XVIIIe siècle, cette pratique avait largement décliné à la fin du siècle – ce qu'atteste par exemple les destinées des héritiers des familles Jugla-Solier, Fornier, Magon ou Delaville qui, tous, sont morts âgés en Andalousie, même lorsqu'ils étaient célibataires – et elle n'avait, de toute façon, jamais concerné qu'une petite élite de la nation : la norme pour les marchands français à Cadix, ce sont bien les séjours longs.

Pourtant, cette tendance de fond à l'enracinement ne semble avoir été que rarement accompagnée d'un processus d'intégration ou d'assimilation à la société d'accueil : en général, les marchands français restaient à Cadix sans renoncer à leur statut de ressortissant étranger, ni probablement à leur attachement envers leur nation d'origine. Tous les indicateurs mobilisés concordent et suggèrent que l'attachement des marchands français envers leur pays natal était très profond. Ainsi, les mariages contractés sur place sont par exemple très minoritaires et, même lorsqu'ils épousent des « Espagnoles » à Cadix, les négociants français convolent en fait une fois sur deux avec les filles de leurs compatriotes. De la même façon, les exécuteurs testamentaires qu'ils désignent au moment de rédiger leurs dernières volontés sont presque toujours recrutés au sein de la communauté nationale. Dans les compagnies françaises, la même unanimité règne : des gérants aux domestiques, les compatriotes sont très largement privilégiés et cela même dans les compagnies d'assurances par actions qui réunissent pourtant plusieurs dizaines d'associés. Ce patriotisme des marchands français, qui se manifeste de façon évidente dans leur environnement relationnel, se retrouve aussi dans le domaine politique puisque, de fait, les marchands français de la ville ont presque toujours maintenu leur allégeance envers leur pays d'origine, en dépit de la tourmente révolutionnaire qui le bouleversait et de la dégradation des conditions que cela supposait pour leurs établissements.

Tout comme l'analyse de la rentabilité de leurs établissements s'avère insuffisante pour expliquer le choix de rester à Cadix des marchands français, celle de leur niveau

[29] Archivo Municipal de Cádiz, section Padrones, livre 1000, « Padrón de los extranjeros » (1791) et livres 6973, 6974, 6975, « Juramientos de fidelidad de los nacionales franceses y otras naciones agregadas » (1808).

d'intégration à la société locale soulève plus de questions qu'elle n'apporte de réponses : elle nous présente certes des individus sédentaires, enracinés et attachés à la ville mais sans nous livrer d'éléments déterminant pour comprendre cet état de fait.

C'est donc ailleurs que dans la recherche, privilégiée jusqu'ici, de logiques décisionnelles individuelles strictement fondées sur le calcul rationnel des avantages et des inconvénients – qu'ils soient matériels ou affectifs – qu'il nous semble falloir chercher les facteurs décisifs qui ont pesé sur la trajectoire de la colonie française de Cadix ; et cet ailleurs nous pensons l'avoir trouvé en nous efforçant, dans la lignée des travaux qu'Herbert Simon a consacrés à la notion de « rationalité limitée », de nous placer au plus près de la réalité que saisissaient réellement les marchands français et de l'outillage mental dont ils disposaient pour interpréter les signaux qu'ils percevaient d'une époque qui leur posait des défis inédits.

Au-delà du calcul : le poids du capital matériel et immatériel

Après l'instauration du blocus britannique en 1797, des centaines de marchands français restèrent à Cadix alors même que leur niveau d'intégration à la société locale était faible et que les profits qu'ils continuaient de réaliser dans le commerce de Cadix étaient bien inférieurs à ceux qu'ils avaient obtenus dans les années 1770 et 1780. Bien qu'elles puissent paraître incohérentes ou illogiques, de telles décisions s'éclairent cependant lorsqu'on les replace dans le contexte où elles furent prises et lorsqu'on les apprécie à l'aune de la nature du capital, aussi bien matériel qu'immatériel, que possédaient les marchands français de Cadix à cette époque. Ce capital, en effet, à l'opposé du discours habituellement tenu sur le nomadisme des marchands, paraît avoir constitué un obstacle de poids à leur mobilité et, ce faisant, il dut jouer un rôle décisif dans leur décision de rester.

De fait, ce qui rendait malaisé le départ pour les marchands français de Cadix, c'est avant tout la nature même de leur capital commercial. Leurs actifs peuvent en effet être principalement regroupés en trois catégories : les stocks de marchandises qu'ils détenaient dans leurs magasins à Cadix ; leurs créances actives sur les marchands espagnols de Cadix ; et, enfin, les titres de dette publique et les biens fonciers qu'ils avaient acquis tout au long de leur vie – de plus en plus fréquemment à partir du début des années 1790. Or, indéniablement, certains de ces éléments contribuèrent fortement à entraver leur mobilité et deux plus précisément : les stocks de marchandises et les créances actives sur les acteurs locaux. Les

premiers en effet, s'ils sont a priori aisément déplaçables, sont en fait constitués dans l'optique d'un marché donné – en l'occurrence les marchés coloniaux américains – et il est donc nécessairement difficile de les écouler auprès d'une autre clientèle. Les créances nominales représentent un autre obstacle de taille à la mobilité marchande. En effet, bien que la question du recouvrement ait encore peu retenue l'attention des historiens du négoce, il paraît évident qu'il s'agissait là d'une opération très délicate, rendue plus difficile encore lorsque le créancier était tenu de s'absenter de la ville où se trouvaient ses débiteurs et qu'il lui devenait donc impossible, par des visites régulières, de les rappeler à leurs obligations[30]. Il est donc à peu près certains que pour les négociants français de Cadix, quitter la ville revenait à renoncer à une partie substantielle de leur richesse. Evidemment, nous savons, nous l'avons mentionné ci-dessus, que ces créances furent finalement perdues, mais en leur temps, les négociants ne le savaient pas ou plutôt refusaient de se l'avouer comme en témoignent leurs comptabilités et leurs inventaires dans lesquels les vieilles créances étaient classées entre celles qui étaient jugées « recouvrables », celles qui étaient qualifiées de « difficilement recouvrables » et celles qui étaient mentionnées comme « perdues » (tout en demeurant recensées parmi les actifs !). Ce constat, nous livre certainement un trait fort de la mentalité négociante – la difficulté à renoncer formellement à une créance même lorsqu'il est évident qu'elle ne sera jamais recouvrée –, et nous amène à évoquer l'autre versant du capital des marchands français, qui a également pu entraver leur capacité de mouvement : leur capital immatériel.

Par capital immatériel du négociant, nous entendons principalement deux choses : d'une part, les réseaux de correspondants, tant locaux qu'internationaux, dont nous savons qu'ils jouaient un rôle décisif dans la pratique marchande de l'époque, d'autre part, les compétences professionnelles, aussi bien celles acquises par le négociant lors de sa formation que celles accumulées par l'expérience, tout au long de sa carrière. Or, ces compétences professionnelles, ou cette expérience du monde et des affaires, constituaient la « grille de lecture » à travers laquelle les négociants, de Cadix ou d'ailleurs, appréhendaient leur environnement et leur époque et prenaient leur décision. Il en résulte que cet « outillage mental »[31] délimitait étroitement leur champ de vision et qu'ils ne pouvaient donc pas

[30] Sur ce point, nous renvoyons à l'analyse que nous avons développée dans Arnaud Bartolomei, « Commerce à distance et voyage d'affaires. Les missions à Gênes et à Cadix de Jean-Joseph Leydet, un commis qui voyage (1803-1804) », *Entreprises et Histoire* (à paraître).

[31] Nous empruntons l'expression au titre d'un dossier récemment publié par la revue *Réalités Industrielles* (« L'outillage mental des acteurs de l'économie », février 2009).

envisager – *imaginer* – de la même façon, tous les choix qui s'offraient effectivement à eux : certaines situations, comme la guerre maritime contre l'Angleterre par exemple, parce que la colonie française de Cadix y avait déjà été plusieurs fois confrontée au cours du siècle, parce que cette expérience faisait littéralement partie intégrante du patrimoine culturel que l'on se transmettait au sein des familles et des comptoirs, devaient apparaître aux marchands français de la place comme banales, ou tout du moins prévisibles, alors que d'autres situations, totalement inédites, comme l'expulsion de 1793 par exemple, durent les trouver beaucoup plus désemparés.

Selon toute vraisemblance, il devait donc être plus aisé pour un négociant français revenu à Cadix après le renouvellement de l'alliance franco-espagnole (1796), et ayant repris la direction de ses affaires, de mettre en œuvre les stratégies habituellement développées lors des conflits maritimes plutôt que de songer à déplacer son comptoir et à s'installer dans une autre place européenne, moins exposée aux affres de la guerre maritime que Cadix. Cela est d'autant plus vrai si l'on considère la conjoncture locale et internationale telle que la percevaient les contemporains, et non pas telle que nous la voyons avec le recul qui est le nôtre : en 1798 ou en 1806, rien ne pouvait laisser présager ce que deviendrait Cadix dans les années 1820. Le commerce colonial était interrompu mais pas plus qu'il ne l'avait été pendant la Guerre de l'Oreille de Jenkins (1739-1748) ou pendant la Guerre d'Indépendance d'Amérique (1778-1783) ; et chacune de ces précédentes interruptions avait été suivie d'une vigoureuse reprise des échanges. Ce fut d'ailleurs exactement ce qu'il se passa durant les trois années de la Paix d'Amiens qui figurent parmi les plus prospères de l'histoire de la *Carrera de Indias*. De la même façon, les événements révolutionnaires qui commencèrent en 1810 à Caracas et à Buenos Aires ne furent pas immédiatement perçus comme les signes avant-coureurs de la disparition de l'empire espagnol et jusqu'au tout début des années 1820, de nombreux négociants gaditans continuaient à espérer en une prochaine normalisation de la situation des colonies. Dans ce contexte, la crise de Cadix ne paraissait ni plus grave ni plus définitive que celle qui frappait d'autres places et il ne faut donc pas s'étonner que, lorsque, en 1804, Jean-Joseph Leydet, un agent commercial marseillais en mission à Cadix, écrit à ses amis pour les informer qu'il compte s'établir en Andalousie, ces derniers saluent cette belle opportunité qui s'offre à lui au lieu de l'en dissuader : à ce moment-là, c'est la place marseillaise, de nouveau entravée par la guerre avec l'Angleterre, qui fait office de repoussoir

et c'est vers Cadix, qui bénéficie encore pour quelques temps de la neutralité espagnole et de la prospérité retrouvée, que se tournent de nouveau les regards[32].

En plus de cette vision trouble qu'ils avaient de la conjoncture, les négociants français de Cadix devaient en outre être dissuadés de quitter la ville en raison d'un trait essentiel de la culture marchande qui a, jusqu'à présent, peu retenu l'attention des chercheurs : son caractère routinier et fondamentalement sédentaire. A l'opposé du *topos* de la mobilité marchande, il apparaît en effet que le négoce est une activité éminemment sédentaire, qui enracine ceux qui s'y livrent. Prospérer dans le négoce suppose en effet une certaine notoriété locale – on dit qu'il faut avoir « pignon sur rue » : c'est là, en effet, l'un des principaux moyens d'accéder à toutes les facilités informatives et créditrices indispensables à une pratique optimale du commerce. Il faut par ailleurs disposer d'une « culture de la place », de cet ensemble de connaissances, de savoirs et de savoir-faire qui permettent quotidiennement de se livrer aux activités du négoce dans les meilleures conditions : il faut par exemple connaître intimement les acteurs de la place et leur situation financière – pour distinguer les bons des mauvais payeurs, les assureurs solides et ceux qui ne le sont pas, les négociants qui offrent un papier sûr et ceux dont il vaut mieux éviter de prendre la signature – ou encore, fréquenter assidûment toutes ces professions para-commerciales qui facilitent les affaires comme les fonctionnaires des douanes, les juges des tribunaux de commerce, les notaires et les consuls.

Cette « culture de la place », que l'on acquiert en demeurant dans une ville et que l'on perd si l'on s'en éloigne, se double par ailleurs d'une nécessaire connaissance des circuits commerciaux et des réseaux marchands dans lesquels elle est intégrée. On ne peut pas, par exemple, comprendre pourquoi Barcelone n'a pas détrôné Cadix lors de la réforme du *comercio libre* en 1778 si l'on ne prend pas en considération le fait que c'est à Cadix, et non à Barcelone, qu'avaient leurs correspondants les exportateurs allemands de toiles de Silésie, les fournisseurs anglais de quincaillerie ou les producteurs de soieries lyonnaises. Ces liens commerciaux reposaient sur des relations de confiance patiemment nouées entre les négociants situés de part et d'autre depuis de nombreuses années, parfois même depuis plusieurs décennies, si l'on considère que les correspondants et le crédit se transmettaient de génération en génération au sein même des firmes. Ce sont les mêmes raisons qui expliquent par ailleurs pourquoi la *Carrera de Indias* a résisté aussi longtemps aux assauts répétés de l'histoire : loin de s'effondrer soudainement lors de l'instauration du blocus britannique, et de l'autorisation du commerce des Neutres qui fut décrétée en 1797 pour éviter que la pénurie ne

[32] CADN, Cadix, série C, carton 75, courrier de Jean-Joseph Leydet, du 8 avril 1804.

gagne les marchés coloniaux, le commerce colonial de Cadix n'a en effet cessé de retrouver de la vigueur à chaque fois qu'une accalmie sur le terrain militaire le permettait, pendant la paix d'Amiens mais aussi en 1809-1810, en 1814-1815 et, encore au tout début des années 1820.

A l'aune de ces divers élément, il apparaît donc finalement assez peu étonnant que les négociants français qui étaient parfaitement intégrés aussi bien dans le tissu commercial de la ville que dans les réseaux marchands internationaux qui sous-tendaient ses échanges, et qui avaient les moyens de « tenir » pendant les périodes d'interruption du commerce colonial décidèrent de rester en Andalousie : pour des hommes qui étaient désormais âgés et qui avaient fait le plus clair de leur carrière dans la ville, le choix de rester dut s'imposer comme une évidence alors que c'est la perspective d'un départ, pour tout recommencer de zéro ailleurs, qui devait leur paraître aventureuse.

Conclusion

Nous conclurons en reprenant les différentes questions posées en introduction, en commençant par celle de la pertinence d'étudier les « logiques de décision » d'acteurs économiques disparus depuis de nombreuses décennies, compte tenu de la complexité des processus à l'œuvre dans toute prise de décision économique, d'une part, de la rareté des sources, tels les journaux ou les correspondances intimes, permettant d'accéder aux arbitrages auxquels se livrèrent les individus en leur temps, d'autre part. Le manque ne paraît cependant pas insurmontable car quelques journaux intimes, s'ils avaient existé, ne nous auraient de toute façon éclairé que sur une infime partie du groupe étudié, et parce que ces documents ne nous auraient jamais livré que la dimension conscientisée des décisions prises par les individus, alors même que nous sommes convaincu qu'une large partie des facteurs qui les guidaient et les déterminaient dans leurs choix échappaient précisément à leur entendement et relevaient plutôt des déterminations extérieures. Or, ce sont ces déterminations extérieures que permet précisément de mettre en évidence l'approche prosopographique privilégiée ici : en révélant les comportements collectifs, ceux adoptés par des dizaines, parfois des centaines d'individus, elle révèle la marge de manœuvre réelle dont disposaient les individus à l'heure de prendre leurs décisions. De fait, plus qu'ils n'ont choisi de rester à Cadix, les marchands

français semblent s'y être résolus compte tenu de ce qu'ils étaient et de ce qu'étaient leurs habitudes et leurs croyances[33].

Un tel constat doit-il pour autant nous amener à rompre radicalement avec l'individualisme méthodologique adopté par la théorie économique classique et ne plus considérer l'individu que comme sous l'angle d'un être entièrement déterminé par son environnement et les héritages dont il est le légataire ? Doit-on pousser la logique ainsi dégagée jusqu'à réduire à la portion congrue la place qu'occupait le « calcul rationnel » dans la vie du marchand européen de l'époque Moderne et considérer que celui-ci se contentait de répéter les gestes qu'il avait acquis depuis son enfance ou observés dans son entourage ? Force est de constater qu'une telle position ne pourrait qu'heurter les historiens du négoce qui ont tous, un jour ou l'autre, croisé dans leurs dépouillements d'archives qui un « compte simulé », préalable incontournable à toute nouvelle spéculation, qui une lettre détaillant les « fourchettes » à l'intérieur desquelles le commissionnaire sollicité est prié d'opérer. Indéniablement parler de « calcul rationnel » dans la pratique quotidienne ne relève ni de la métaphore, ni de l'anecdote : l'évaluation des avantages et des inconvénients, du coût et des profits escomptés d'une opération, était bien l'acte le plus banal et le plus répandu dans le milieu marchand.

Plus prudemment, nous nous contenterons donc de tirer deux conclusions provisoires de cette expérience singulière des marchands français demeurés à Cadix entre 1796 et 1808 en dépit de la violente crise commerciale qui frappa alors la place. Premièrement, nous remarquerons que si la notion de « calcul rationnel » ne doit pas être bannie du champ de l'analyse des comportements économiques des marchands de l'Europe moderne, elle doit être, pour demeurer opératoire, libérée de l'idée qu'il puisse exister, dans un calcul donné, une solution qui soit optimale dans l'absolu. Tout arbitrage est nécessairement relatif parce que les perceptions du coût et de l'avantage sont limitées par les déficiences de l'information et de la formation sur lesquelles l'individu peut fonder sa réflexion mais aussi parce qu'elles sont éminemment variables d'un individu à l'autre et, chez un même individu, d'un moment à l'autre : c'est tantôt le bon marché d'une prime d'assurance ou d'un taux d'escompte qui sera recherché, tantôt la solidité de l'assureur ou du banquier qui sera privilégié. La pertinence des décisions prises par les marchands français de Cadix ne doit donc pas être jugée à l'aune d'un choix optimal (celui de partir s'installer à Londres, par exemple) mais plutôt en fonction de la réalité effectivement appréhendée par les acteurs de l'époque et de l'éventail de possibilités

[33] Pour une synthèse récente sur la prise en compte des routines et des croyances dans les logiques de décision économiques, cf. Douglass North, *Le processus du développement économique*, Paris, 2005, notamment, p. 112.

qui s'offrait à eux. Par ailleurs, il faut considérer que le rôle du calcul rationnel dans la prise de décisions du marchand variait probablement beaucoup selon le champ considéré : s'il devait être un préalable incontournable pour toute opération commerciale de base, il n'en allait pas de même pour d'autres décisions, tout aussi importantes pour la réussite économique du négociant – comme le choix d'un lieu d'exercice, d'un associé ou même d'une épouse –, qui échappent, du fait de leur complexité, à la logique du strict calcul coût/avantage. Il faut alors admettre que plus une équation est complexe, et plus le nombre de facteurs et d'inconnus à prendre en compte est important, plus grandit, aux dépens d'une logique fondée sur une stricte « rationalité substantive », le rôle dévolu, dans la prise de décision, aux routines, aux croyances, à l'outillage mental hérité et accumulé au cours de la vie par l'individu. Dès lors, les termes de *décision*, de *choix* ou encore de *stratégie* semblent devoir être relativisés et manipulés avec précautions : plus que comme des concepts opératoires, il serait certainement plus prudent de les considérer comme de simples commodités de langage qui ont le défaut de surévaluer la marge de liberté dont dispose réellement l'individu dans ses prises de décisions et de sous-évaluer les déterminations extérieures qui le contraignent.