



HAL
open science

Le subrécargue, acteur majeur du commerce transocéanique marseillais avec l'Asie (1771-1793)

Olivier Raveux

► To cite this version:

Olivier Raveux. Le subrécargue, acteur majeur du commerce transocéanique marseillais avec l'Asie (1771-1793). *Annales du Midi: revue archéologique, historique et philologique de la France méridionale*, 2024, 321-322, pp.159-172. halshs-04659635

HAL Id: halshs-04659635

<https://shs.hal.science/halshs-04659635v1>

Submitted on 23 Jul 2024

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.

Le subrécargue, acteur majeur du commerce transocéanique marseillais avec l'Asie (1771-1793)

Olivier Raveux

UMR TELEMMe, CNRS-Aix-Marseille université, France

Durant le dernier tiers du XVIII^e siècle, les négociants-armateurs marseillais s'engagent résolument dans le commerce transocéanique avec l'Asie¹. Le mouvement est surtout porté par des protestants originaires des Alpes et du sud du Massif central (Castrais, Rouergue et Languedoc cévenol), dont l'action a été analysée par Gaston Rambert, Louis Dermigny, Charles Carrière et Gilbert Buti, pour ne citer ici que les principaux historiens qui se sont intéressés à ces hommes². Bien que promoteurs des expéditions, les Audibert, Baux, Hugues, Fesquet, Rabaud, Rafinesque, Seymandi et Solier n'étaient pas les seuls protagonistes de cette entreprise maritime vers l'Orient lointain. Les grandes figures du négoce phocéen n'embarquaient pas à bord de leurs navires pour accompagner leurs marchandises et elles avaient donc besoin de relais pour gérer leurs affaires à distance. À l'image des pratiques dans les Échelles du Levant, certains ont parfois pu recourir à des associés, régisseurs ou commissionnaires installés en des points névralgiques du commerce asiatique, comme le Port-Louis dans l'océan Indien, Pondichéry sur la côte de Coromandel, Calcutta et Chandernagor au Bengale³. Ces relais s'avéraient toutefois insuffisants pour des expéditions soumises à toutes sortes d'aléas, fréquentant des ports parfois dénués d'appuis locaux, impliquant un suivi permanent des opérations et des réajustements stratégiques constants. Pour la gestion de leurs intérêts en Asie, les négociants-armateurs étaient tenus de s'appuyer sur des représentants de confiance embarqués sur les navires.

¹ Charles Carrière a comptabilisé 192 expéditions marseillaises vers l'Asie entre 1769 et 1792 (*Richesse du passé marseillais. Le port mondial au XVIII^e siècle*, Marseille, Chambre de commerce et d'industrie de Marseille-Provence, 1979, p. 37). L'auteur tient à remercier Gilbert Buti et Xavier Daumalin pour leurs commentaires de lecture sur la première version de ce texte et Laurent Burrus pour les documents aimablement photographiés dans plusieurs fonds d'archives en Suisse.

² RAMBERT (Gaston), *Histoire du commerce de Marseille. t. VI : Les colonies, 1660-1789*, Paris, Plon, 1959 ; DERMIGNY (Louis), *Cargaisons indiennes. Solier et Compagnie, 1781-1793*, Paris, S.E.V.P.E.N., 1960, 2 volumes ; CARRIÈRE (Charles), *Négociants marseillais au XVIII^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, Institut historique de Marseille, 1973, 2 volumes ; BUTI (Gilbert), « Entre Levant et Ponant : d'une compagnie l'autre. Les frères Joseph et Georges Audibert, négociants de Marseille au XVIII^e siècle » dans BUTI (Gilbert), MONTENACH (Anne) et RAVEUX (Olivier), (dir.), *Chaînes et maillons du commerce, XVI^e-XIX^e siècle*, Aix-en-Provence, Presses universitaires de Provence, 2023, p. 23-40.

³ C'est par exemple le cas de Jacques Rabaud dans les années 1780, représenté par *Almaric, Coulon & C^{ie}* à Pondichéry, et commanditaire de *Vialars & C^{ie}* au Bengale (NEUMULLER (Juliana), « Acteurs et réseaux ultramarins. Provençaux et Languedociens dans l'espace indien (seconde moitié du XVIII^e siècle) », Master II, Aix-Marseille université, dir. Gilbert Buti, 2013, t. I, p. 87-88 ; Archives de l'État de Genève (désormais AEG), fonds Moulto, I.3, société en commandite Vialars & C^{ie}, 12 février 1785).

Ces hommes, ce sont les subrécargues. Ils n'ont jusqu'à présent pas fait l'objet d'études spécifiques, alors même que reposait sur leurs épaules la réussite d'entreprises dont le capital initial approchait ou dépassait le million de livres tournois et qu'ils étaient des acteurs majeurs des réseaux phocéens du négoce transocéanique avec l'Asie. Ces organisations marchandes présentaient deux grandes différences par rapport aux réseaux dits « classiques », ceux définis autour d'un centre et d'éléments répartis en plusieurs points déterminés. Tout d'abord, le centre perdait sa capacité à peser sur les choix stratégiques au fur et à mesure que le navire s'éloignait. Ensuite, l'élément constitué par le subrécargue n'était pas un point fixe, mais un relais mobile à l'itinéraire incertain, une situation demandant une véritable délégation des pouvoirs décisionnels.

Le but de cette communication est donc de s'intéresser à ces subrécargues, à travers le groupe des Marseillais ayant travaillé sur les routes de l'océan Indien, de l'Inde et de la Chine de 1771, année de l'expédition du *Conquérant* de Jacques Rabaud, le premier navire parti de Marseille pour l'Asie par voie océanique, à 1793, date de la fermeture des routes maritimes de la période révolutionnaire à la suite de la guerre contre les Anglais. Le propos sera développé en trois temps. L'intérêt se portera tout d'abord sur la définition de la fonction, sur les écrits qui l'encadraient et sur la présentation des hommes qui l'endossaient. Il s'agira ensuite de suivre le subrécargue au travail, d'expliquer les difficultés qu'il rencontrait pour accomplir sa mission et d'évaluer l'ampleur de sa rémunération. Enfin, nous terminerons en examinant le subrécargue comme un marchand. Tous ceux qui ont assumé cette fonction l'étaient en effet et certains, ceux qui ont connu le plus de réussite, se sont même attribués le qualificatif de « négociant ». Nous verrons dès lors si le fait d'avoir été subrécargue sur les routes de l'Asie a constitué un marche-pied pour changer d'envergure et se hisser au sommet de la pyramide marchande phocéenne.

Une fonction, des papiers et des hommes

Pour expliquer précisément ce qu'est un subrécargue, il convient de commencer par dire ce qu'il fait. Le subrécargue travaille pour les armateurs ou les affréteurs d'un navire, souvent désignés dans les textes des XVIII^e et XIX^e siècles comme ses commettants ou ses mandants. Il embarque comme préposé à la partie commerciale d'un voyage. Son activité consiste principalement à recevoir le prix du fret en cours d'expédition, à vendre les marchandises d'envoi, à acheter les produits de retour, à tenir les comptes et à les remettre à ceux qui lui ont confié ces opérations.

Fondé de pouvoir et commissionnaire

La fonction de subrécargue est sans conteste un métier, car son exercice s'appuie sur une habileté technique particulière souvent fondée - nous le verrons plus loin - sur un parcours formateur et une expérience de terrain. Dans une certaine mesure, cette fonction peut également être apparentée à une profession, car le statut et la capacité d'action du subrécargue sont encadrés en plusieurs

points par des usages et des obligations tirés de quelques textes de loi, notamment les articles concernant les capitaines dans l'ordonnance de marine de 1681 et la déclaration du Roi sur la navigation des vaisseaux français du 21 octobre 1727⁴. Ainsi, le subrécargue d'un bâtiment français ne peut être étranger, commande au capitaine pour l'itinéraire du navire et la longueur des escales, doit tenir au jour le jour un livre d'opérations paraphé au départ par l'armateur ou l'affréteur, n'est pas autorisé, sauf permission particulière, à faire commerce pour son compte particulier durant le voyage, et se voit signifier les tribunaux réglant les litiges qui pourraient le concerner, à savoir l'Amirauté si un conflit l'oppose au capitaine, la justice consulaire si l'affaire le met aux prises avec ses commettants⁵.

Quel est le statut du subrécargue ? S'il est un agent des armateurs et propriétaires de la cargaison, sous quelle forme précisément ? Le subrécargue est tout d'abord un mandataire, un fondé de pouvoir. Dans le cadre d'une expédition commerciale, ses capacités d'action sont en effet déterminées par un acte authentique, une procuration passée devant notaire, dont les effets prennent fin quand le navire a terminé son voyage. Le mandat délivré par Lafleche, Rafinesque & C^{ie} à Pierre Blancard pour l'expédition de l'*Argonaute* vers la Chine en 1791 est exemplaire de ce type de documents :

« L'an 1791 et 20^{ème} août (...) ont été présens messieurs Lafleche, Rafinesque & Compagnie, négociants de cette ville de Marseille, propriétaires & armateurs du vaisseau nommé L'argonaute comandé par le capitaine Victor Chabert aiant sa destination pour voiage à l'isle de France & à la Chine, & étant sur le point de son départ ; lesquels en ladite qualité ont fait & constitué pour leur procureur général & spécial quant à ce M Pierre Blancard, subrécargue dudit vaisseau, ici présent & la charge acceptant, auquel ils donnent plein pouvoir de les représenter et d'agir en leur nom dans le cours du voiage pour tout ce qui aura raport à la direction du vaisseau, à la vente de la cargaison, à l'achat des marchandises de retour & généralement pour tout ce qui pourra intéresser l'armement, se présenter partout où besoin sera, comme aussi vendre tractativement & au meilleur prix possible ledit vaisseau L'argonaute, si pendant le séjour à l'île de France il survenoit guerre ou hostilité entre la France et quelque puissance maritime qui l'empечат, par la crainte des événemens, de poursuivre sa destination, retirer le prix de la vente et en donner quittance (...) »⁶.

⁴ *Ordonnance de la marine du mois d'aoust 1681*, Paris, G. Cavelier, 1714 ; *Déclaration du Roy concernant la navigation des vaisseaux françois aux côtes d'Italie, d'Espagne, de Barbarie & aux Échelles du Levant donnée à Fontainebleau le 21 octobre 1727, enregistrée en Parlement à Aix et à Toulouse les 9 et 12 décembre 1727*, Paris, imp. royale, 1728.

⁵ Sur ces points, on lira : les articles « Subrécargue » dans le *Dictionnaire universel de commerce, banque, manufactures, douanes, pêche, navigation marchande, des lois et administration du commerce*, Paris, F. Buisson, t. 2 (M-Z), 1805, p. 647-648 ; dans CHÉRADE DE MONTBRION (Joseph) (dir.), *Dictionnaire universel du commerce, de la banque et des manufactures*, Paris, Delahays, t. IV, 1851, p. 862 et dans GOUJET (Charles), MERGER (Claude-Bonaventure) et RUBEN DE COUDER (Joseph), *Dictionnaire de droit commercial, industriel et maritime*, Paris, Garnier, 1879, t. IV, p. 536.

⁶ Archives départementales des Bouches-du-Rhône (désormais AD BdR), 380 E 295, notaire Bonsignour, Procuration de Lafleche, Rafinesque & C^{ie} à Pierre Blancard, 20 août 1791.

Le subrécargue est aussi détenteur d'instructions particulières données par ses commettants avant le départ du navire, des directives et recommandations qu'il s'engage à suivre au plus près en signant ce que l'on appelle un raccord, un document généralement rédigé sous seing privé en double exemplaire. Tout comme la procuration, il s'agit d'un contrat synallagmatique, puisqu'il enregistre les obligations réciproques des deux parties. Le raccord précise l'itinéraire du navire, les relâches à faire ou à éviter, les endroits pour vendre et acheter les différentes marchandises, avec les conditions et les prix voulus pour les transactions, le prix du fret s'il y a nécessité de prendre des chargements d'extérieurs à l'expédition en cours de route, les taux des changes monétaires, les noms et les localisations des relations des intéressés, commissionnaires et courtiers, avec lesquels il peut ou doit travailler lors des escales... Ces documents, dont on trouve de nombreux exemples dans les annexes des *Cargaisons indiennes* de Louis Dermigny, notamment ceux signés par les Solier et leurs subrécargues Pierre-Antoine Icard et Nicolas Guient⁷, reflètent à la fois la stratégie de départ fixée par les intéressés et la marge de manœuvre que ces derniers souhaitent attribuer à leur fondé de pouvoir durant le voyage. Le raccord prescrit également la rémunération du subrécargue pour la gestion de son mandat, en fait le pourcentage de la valeur de certaines opérations commerciales, nous reviendrons sur ce point plus loin. Le subrécargue reçoit ainsi une commission pour son travail et se trouve donc être au plein sens du terme un commissionnaire.

Portrait de groupe

Qui sont ces subrécargues marseillais ? De quels milieux sont-ils issus ? Quels sont leurs parcours avant de travailler sur les routes asiatiques ? Ces hommes, il ne faut pas les confondre avec les subrécargues des compagnies des Indes orientales, qui eux ont fait l'objet de quelques travaux, à l'image de Charles de Constant et de Pierre-Louis-Achille de Robien, tous deux travaillant pour la *Compagnie française des Indes orientales* à Canton⁸. Ces derniers étaient des employés, résidaient sur le lieu des opérations, dans les comptoirs, et étaient le plus souvent issus du monde du commerce. Les subrécargues embarqués sont eux issus du monde de la mer et ont bâti leur formation et leur carrière sur les flots. Ils sont d'ailleurs tous capitaines et partagent une trajectoire identique, avec une première expérience transocéanique sur les routes des Amériques, vers les Antilles et la Guyane, avant de prendre celles de l'Asie, comme le montre le tableau de la page suivante présentant le parcours des principaux subrécargues marseillais ayant conduit des expéditions vers l'océan Indien, l'Inde continentale et la Chine.

⁷ DERMIGNY (Louis), *Cargaisons indiennes*, *op. cit.*, t. II, p. 282-290, 313-319, 335-340 et 345-347.

⁸ DERMIGNY (Louis), *Les mémoires de Charles de Constant sur le commerce à la Chine*, Paris, S.E.V.P.E.N., 1964 ; DE VIENNE (Marie Sybille), *La Chine au déclin des Lumières : l'expérience de Charles de Constant*, Paris, Champion, 2004 et HUARD (Pierre), WONG (Ming), « Pierre-Louis-Achille, chevalier de Robien dit 'Le Chinois' (1736-1792) », *Annales de Bretagne*, n°70, 1963, p. 269-289.

Tableau 1 : quelques carrières de subrécargues de l'entreprise transocéanique marseillaise vers l'Asie (1771-1793)⁹

Nom	Lieu et date de naissance	Profession du père	Date de réception comme capitaine	Destinations avant l'Asie	Principales expéditions vers les Mascareignes, l'Inde et la Chine avec date de départ
Pierre Blancard	Marseille, 1741	Capitaine	1770	Antilles	<i>Thétis</i> , 1771 ; <i>Gracieux</i> , 1773 ; <i>Duc-de-Duras</i> , 1776 ; <i>Saint-Charles</i> , 1783 et 1786 (Audibert) ; <i>Argonaute</i> , 1791 (Lafèche, Rafinesque & C ^{ie})
François Boulouvard	Arles, 1749	Capitaine	1774	Antilles	<i>Chêne</i> , 1784 ; <i>Grande Duchesse Maria Luisa</i> , 1788 ; <i>Florine</i> , 1791 (Baux frères)
Louis Brémond	La Ciotat, 1733	?	1764	Antilles	<i>Conquérant</i> , 1771 et <i>Philippine</i> , 1776 (Rabaud & C ^{ie}) ; <i>Consolateur</i> , 1784 (Solier, Martin, Salavy & C ^{ie})
Jean Dallest	La Ciotat, ?	Capitaine	?	?	<i>Sartine</i> , 1777 (Rabaud, Solier & C ^{ie})
Nicolas Guient	Marseille, 1740	Officier marinier	1768	Antilles	<i>Consolateur</i> , 1786 et <i>Roi de Sardaigne</i> , 1788 (Solier, Martin, Salavy & C ^{ie}) ; <i>Consolateur</i> , 1791 (Martin & Salavy)
Pierre-Antoine Icard	Martigues, 1742	Capitaine	?	Antilles	<i>Prince de Piémont</i> , 1787 (Solier, Martin, Salavy & C ^{ie}) ; <i>Olympe</i> , 1791 (Solier & C ^{ie})
André Gabriel Jauffret	La Ciotat, 1716	Capitaine	c. 1740	Levant et Antilles	<i>Génois</i> , 1776 (Estoupan de Saint-Jean) ; <i>Agilité</i> , 1781 (Solier, Martin, Salavy & C ^{ie})
Étienne Marchand	La Grenade, 1755	Négociant	c. 1785	Levant et Antilles	<i>Clairvoyante</i> , 1780 (?) ; <i>Grand Archiduc-de Toscane</i> , 1787 et <i>Solide</i> , 1790 (Baux frères) ; <i>Suzette</i> , 1792 (Payan & Jouve)
Claude Pastouret	Saint-Domingue, 1739	Capitaine	1772	Levant et Antilles	<i>Éclair</i> , 1791 (Solier & C ^{ie})
François Pinatel	Tripoli de Barbarie, 1737	Négociant	1764	Antilles et Guyane	<i>Comte-de-Perron</i> , 1782 ; <i>Malabar</i> , 1785 et 1789 ; <i>Liberté</i> , 1791 (Rabaud & C ^{ie})

Tous ont su se constituer une réputation dans le milieu des armateurs-négociants phocéens avant de se lancer dans des voyages vers l'Asie. L'élément est important, car le principal lien entre les mandants et leurs mandataires est la confiance, qui est tout d'abord bâtie sur les informations issues des expériences passées. C'est ainsi que Lafèche, Rafinesque & C^{ie}, pour l'expédition à mener à

⁹ Service historique de la Marine de Toulon (désormais SHMT), Marseille, capitaines, 13P5-5, 1785-1796 et 13P6-3, registre matricule des bâtiments, 1785-1796 et Archives nationales (Paris) (désormais AN), C4/223, état des capitaines des différents quartiers en 1778 (documents généreusement offerts par Gilbert Buti) ; Service historique de la Défense à Lorient, 2P 47-I.9, rôle du *Génois* à destination des îles de France et de Bourbon, février 1776 ; BLANCARD (Pierre), *Manuel du commerce des Indes orientales et de la Chine*, Marseille, Sube et Laporte, 1806 ; GANNIER (Odile) et PICQUOIN (Cécile), *Journal de bord d'Étienne Marchand. Le voyage du Solide autour du monde (1790-1792)*, Paris, CTHS, 2005, 2 volumes.

la Chine en 1791 avec l'*Argonaute*, choisissent de se rapporter pour leurs affaires « avec la plus grande confiance à la prudence et à la capacité reconnue du sieur Blancard »¹⁰. Nous retrouvons cette idée avec les mots de Jean-Baptiste Guide, signataire du raccord liant les intéressés dans l'expédition du *Prince de Piémont* en 1787 à leur subrécargue : « sur les bons rapports qu'on m'a fait de vous Monsieur Icard, je n'ai pas balancé à vous donner ma confiance pour la gestion dans l'Inde de l'expédition que je fais »¹¹. Cette confiance n'est pas délivrée sans filet de sécurité. Elle est d'autant plus forte qu'elle est encadrée par des éléments juridiques, avec les actes signés qui ont force d'engagement pour les subrécargues. En cas de non-respect des clauses ou des instructions contenues dans la procuration et le raccord, les armateurs-négociants ont en effet la possibilité de prendre des mesures de rétorsion, en portant l'affaire devant les juges du tribunal de commerce de la ville de Marseille.

Contours et rémunération du travail

Les subrécargues assument une activité variée et relevant de domaines bien différents. Avant d'entrer dans l'examen du travail concernant la gestion commerciale de l'expédition, il convient d'éclaircir un point particulier : ces capitaines de formation prenaient-ils en charge le commandement des navires sur lesquels ils embarquaient en tant que fondés de pouvoir des négociants-armateurs ?

Subrécargue et/ou capitaine ?

Les archives nous le disent : le commandement du navire leur est régulièrement confié. Jean Dallest est à la fois capitaine et subrécargue du *Sartine* en 1777, tout comme Pierre-Antoine Icard avec le voyage de l'*Olympe* en 1791 ou Claude Pastouret pour l'expédition de l'*Éclair* la même année¹². Mais le cumul des fonctions de subrécargue et de capitaine n'est pas une pratique dominante car on peut remarquer que les deux charges sont tout aussi souvent dissociées. En 1784, le *Consolateur* a Louis Brémond pour subrécargue et son frère Paul pour capitaine. Lors du voyage de la *Liberté* vers l'Inde et la Chine en 1790, le subrécargue François Pinatel part avec le capitaine cassidain Louis Blaise Guérin¹³. Cette séparation des deux charges dépend-elle des individus ? Pas vraiment, comme le démontre l'exemple de Louis Brémond : en 1771, il est capitaine et subrécargue du *Conquérant* ; en revanche, en 1776, s'il est le subrécargue de la *Philippine*, il est accompagné du capitaine Guey pour le

¹⁰ AD BdR, 380 E 295, Procuration de Laflèche, Rafinesque & C^{ie} à Pierre Blancard, 20 août 1791.

¹¹ DERMIGNY (Louis), *Cargaisons indiennes*, op. cit., t. II, p. 282.

¹² *Idem*, p. 154, 335-340, 349-354 et 403-408.

¹³ SHMT, Marseille, capitaines, 13P5-5, 1785-1796 (cf. Louis Blaise Guérin et François Pinatel) et AD BdR, 13 B 666, déclaration du navire la *Liberté*, 4 septembre 1790.

commandement du navire et de l'équipage¹⁴. Il semble que la décision relève plutôt de l'importance des capitaux placés dans l'expédition et du volume d'affaires à traiter lors du voyage lointain. Ainsi l'explique Pierre Blancard, au moment du départ de l'*Argonaute* de Marseille le 28 août 1791 : « Les opérations commerciales de cette expédition étant très importantes, & désirant être soulagé des soins qu'exige la surveillance journalière de la conduite des gens de l'équipage, le capitaine Victor Chabert fut nommé au commandement du vaisseau »¹⁵. Parfois même, le choix d'un capitaine autre que le subrécargue est imposé par la stratégie développée par les armateurs pour leurs expéditions. C'est le cas quand les Marseillais recourent à des pavillons de couverture pour contourner le privilège de la Compagnie des Indes entre 1785 et 1790 ou pour éviter les prises par les Anglais, notamment pendant la guerre d'indépendance des États-Unis. Ainsi, en 1782, le subrécargue François Pinatel embarque avec le capitaine savoyard Nicolas Barboro sur le *Comte de Perron*¹⁶. La différence de nationalité ne change en rien la hiérarchie entre les deux personnages, comme le montrent les instructions délivrées par Jean-Baptiste Guide à son subrécargue Nicolas Guient à propos de sa relation avec le commandant Louis Barret, lui aussi Savoyard, lors de l'expédition du *Roi de Sardaigne* en 1788 :

« (...) veux que le dⁱ Sieur Barret vous soit entièrement subordonné, qu'il suive en tout point tout ce que vous lui prescrirez, tant pour les opérations du bord que pour la navigation, relaches, etc. en un mot qu'il vous regarde comme si j'étois moi-même à bord, donnant quand à ce, au présent Raccord, la même force qu'aurait une procuration par devant notaire, afin qu'au besoin vous agissiez de votre plein pouvoir (...) »¹⁷.

Une gestion commerciale sous tension

Si la conduite du navire n'est donc pas une obligation pour le subrécargue, d'autres tâches l'attendent, nombreuses et prenantes, comme le montre le tableau ci-dessous. Elles se partagent globalement entre les relations marchandes, plutôt en face-à-face, et le travail plume à la main dans la dunette. Les tâches incombant au subrécargue le mettent aux prises avec un nombre élevé d'acteurs, depuis les représentants ou commissionnaires de ses commettants en Asie, jusqu'aux intermédiaires marchands autochtones, en passant par les personnes en charge des questions douanières ou maritimes dans les comptoirs et ports fréquentés.

¹⁴ AEG, fonds Moulton, 1-5, lettre de Louis Brémond à Jacques Rabaud, 26 juillet 1772 et Archives privées Laremborgue, lettre de Jacques Rabaud à Jean Cabanes, 30 avril 1777.

¹⁵ AN, MAR 4JJ/144/O, « Journal des voyages dans l'Inde et à la Chine par Pierre Blancard, 1771 à 1793 » (manuscrit non folioté).

¹⁶ AN, AE, B 1/291, correspondance des consuls de France à Cadix, 1789, fol. 77-79.

¹⁷ DERMIGNY (Louis), *Cargaisons indiennes*, *op. cit.*, t. II, p. 155.

Tableau 2 : les principales activités du subrécargue lors des expéditions

<i>Les actions commerciales</i>
Vendre les produits d'envoi et trouver les produits de retour Trouver du fret pour les déplacements d'Inde en Inde (<i>country trade</i>) Trouver des passagers pour le <i>country trade</i> ou le retour en Europe Se faire payer les lettres de change, les convertir en Asie ou les envoyer en Europe Rassembler les fonds promis par des partenaires en Asie Contracter sur place des prêts à la grosse aventure ou à hypothèque Prendre des assurances pour les marchandises de retour
<i>Les écritures</i>
Rédiger les lettres, notamment aux commettants Établir les comptes d'achat et de vente, les comptes-courants, les connaissements Remplir les formalités administratives, depuis les douanes jusqu'aux autorités judiciaires Compiler des informations sur les lieux, les monnaies, les marchandises et leurs prix

L'ensemble des travaux du subrécargue est marqué par une tension entre deux éléments qui sont logiquement liés au départ du navire : la stratégie commerciale de l'expédition d'un côté, avec les instructions qu'il doit suivre, et l'engagement qu'il signe devant notaire, de l'autre, qui lui impose d'agir durant le voyage « au plus grand avantage des intérêts qui lui sont confiés ». Lors du voyage, risques et imprévus se multiplient pour mettre à bas les plans les plus réfléchis des intéressés et poussent leurs mandataires à y contrevenir en de multiples occasions. Nous nous contenterons ici de deux exemples. En 1783, venant d'Europe, François Pinatel fait accoster le *Comte de Perron* au Port-Louis à l'Île de France. Il s'y trouve contraint, car certains de ses marins ont le scorbut, son navire doit être radoubé après avoir souffert en mer et une partie de son chargement déperit¹⁸. Se faisant, il contredit les « ordres précis » qu'il a reçus au départ : aller en Inde en droiture pour y prendre sa cargaison. En 1786, le même François Pinatel a reçu pour instruction de prendre du poivre à la côte de Malabar pour faire sa cargaison de retour mais apprend en route que Tipû Sâhib, le sultan local, en interdit la sortie¹⁹. Il choisit dès lors une nouvelle destination et de nouveaux produits. Confrontée aux réalités du terrain, la liaison entre les instructions du raccord et les intérêts des commettants se distend, pour devenir parfois même contradictoire. Réduire ou gérer l'incertitude et les imprévus amène le subrécargue à s'écarter des dispositions de départ pour satisfaire son objectif, à savoir que l'expédition puisse rapporter au mieux aux intéressés. Cette situation est-elle génératrice de conflits entre les mandants et leurs mandataires ? Nous n'avons pas retrouvé de litiges entre ces parties dans les archives consulaires consultées, ce qui semblerait montrer que les subrécargues se sont acquittés de leur mission en prenant les partis jugés les plus avantageux à leur retour de voyage. Mais, il faut dire aussi que ces hommes savaient se couvrir en faisant établir des documents justifiant leurs décisions et actes contraires aux directives de départ. C'est le cas de Louis Brémond à l'Île de France durant l'été 1772, destination prévue au départ pour écouler sa cargaison contre des piastres ou du café en troc. Or le numéraire et cette marchandise sont introuvables dans les Mascareignes et il doit se résoudre à

¹⁸ AEG, fonds Moulou, I-8, lettre de François Pinatel à Jacques Rabaud, 27 mars 1783.

¹⁹ *Idem*, I-3, lettre de Jacques Rabaud & C^{ie} à Moulou, 4 décembre 1786.

céder sa cargaison contre des papiers du Roi non convertissables sur place²⁰. Il se fait alors établir des actes authentiques par des négociants locaux portant déclaration de la situation sur place et pouvant être mobilisés lors d'un éventuel procès devant le tribunal de commerce.

Une rémunération élevée

Prenant et empreint de responsabilités, le travail du subrécargue mérite une rémunération à la hauteur de ses talents et de ses peines. Mais à quel niveau précisément ? Nous l'avons vu, le subrécargue est un commissionnaire et il est donc payé sur un pourcentage de la valeur des opérations commerciales. Le plus souvent, ce sont les ventes effectuées en Asie qui déterminent le montant de sa commission. En 1787, pour l'expédition du *Prince de Piémont*, Pierre Antoine Icard est payé à hauteur de 5% sur les ventes sur la côte de Malabar et de 4% sur celle du Coromandel²¹. En 1788, Nicolas Guient se voit alloué d'une commission de 5% sur les ventes réalisées lors de l'expédition du *Roi de Sardaigne*. En 1791, Claude Pastouret est commissionné à 5% sur la vente des marchandises en Inde lors du voyage de l'*Éclair*, tout comme Pierre Antoine Icard avec l'expédition de l'*Olympe* la même année. Cette règle de la commission sur les ventes n'est en rien une obligation. Pour des entreprises maritimes aux caractéristiques particulières, le calcul peut prendre une base différente. C'est par exemple le cas de la rémunération prévue pour Pierre Blancard lors du voyage de l'*Argonaute* à la Chine en 1791. La cargaison aller est pauvre en marchandises et se compose essentiellement de piastres. Pour cette raison, il est décidé un calcul de la commission à hauteur de 6% sur les achats de retour à Canton²². Globalement, il faut donc retenir une gestion payée de 4 à 6% sur la valeur des opérations commerciales en Asie. Pour quel montant au final ? La commission de Pierre Antoine Icard pour l'expédition du *Prince de Piémont*, navire parti en 1787, est de 14 078 livres 1 sol et 7 deniers²³. Celle de Louis Brémont avec le voyage du *Consolateur* en 1784-1785 se monte à 19 994 livres 13 sols²⁴. En 1791, les prévisions de la commission de Pierre Blancard pour son expédition vers la Chine sur l'*Argonaute* donnent un montant de presque 50 000 livres, soit plus de soixante fois le salaire annuel d'un commis dans une maison marseillaise de négoce²⁵. Les sommes peuvent donc être élevées et reflètent finalement aussi bien l'importance de la mise hors des armateurs-négociants que celle du travail effectué.

²⁰ *Idem*, I-5, lettres de Louis Brémont à Jacques Rabaud, 26 juillet et 11 août 1772.

²¹ Pour les données concernant Pierre-Antoine Icard, Nicolas Guient et Claude Pastouret, cf. DERMIGNY (Louis), *Cargaisons indiennes*, op. cit., t. II, p. 232, 288, 339 et 353.

²² Archives de la ville de Lausanne (désormais AVL), P 116, papiers de la famille Rivier, 24/2, prospectus de l'*Argonaute*, 14 mai 1790.

²³ DERMIGNY (Louis), *Cargaisons indiennes*, op. cit., t. II, p. 291.

²⁴ Archives cantonales vaudoises, PP 984/1182, registre 6, Comptes de l'expédition du *Consolateur* en Inde en 1784-1785.

²⁵ AVL, P 116, papiers de la famille Rivier, 24/2, prospectus de l'*Argonaute*, 14 mai 1790. Antoine-Jean Solier, commis de la société *Solier, Martin, Salavy & C^{te}*, est payé 800 livres par an à partir de 1784 (DERMIGNY (Louis), *Cargaisons indiennes*, op. cit., t. I, p. 54).

Le subrécargue amasse donc de belles sommes pour la gestion commerciale des voyages, et ce n'est pas tout. Le cumul de fonctions lui permet dans la majorité des cas d'accroître sa rémunération par l'obtention de salaires et de gratifications versés aux membres de l'état-major du navire. Nous l'avons dit, le subrécargue tient parfois la barre des navires sur lesquels il embarque. La solde d'Étienne Marchand en tant que capitaine sur le *Solide* en 1791 est de 200 livres par mois, tout comme celle qui est prévue pour Nicolas Guient afin de conduire le *Charles-Louis* aux Indes en 1786²⁶. C'est donc un plus non négligeable pour des voyages qui durent entre 16 et 30 mois selon la destination et le parcours du navire. Si les subrécargues ne sont pas commandant du navire, ils sont au moins capitaine en second ou pilote. Tous perçoivent donc une rémunération supplémentaire pour un travail purement maritime. En outre, les subrécargues accroissent leurs revenus grâce à une activité marchande personnelle.

Le dépassement de fonction : le subrécargue comme marchand

L'analyse de ce dernier point demande de répondre à une question juridique. Durant l'expédition, le subrécargue doit-il réserver son activité au seul profit de ses commettants ? Autrement dit, existe-t-il une forme de clause d'exclusivité l'empêchant de mener des affaires pour son compte personnel ? Après tout, son mandat implique qu'il soit tenu à des obligations de loyauté et de non-concurrence. Or la conduite d'affaires personnelles peut déboucher sur des conflits d'intérêts dans la gestion des marchandises et le mobiliser, en temps et en énergie, au détriment de sa mission.

De la pacotille à l'intéressement aux expéditions

Pour ces raisons, il ne peut revendiquer qu'un droit limité de commerce en son propre nom, et ce dans un cadre précis. En tant que marin embarqué s'il est capitaine, capitaine en second ou pilote, la coutume lui accorde un port-permis, « c'est-à-dire la permission de charger à bord du bâtiment une certaine quantité de marchandises - qui se nomment pacotilles - pour son compte particulier »²⁷. Là s'arrête sa liberté en matière d'activités marchandes personnelles, à moins qu'il n'y soit autorisé explicitement par ses commettants. S'agit-il d'un accord écrit ou oral ? Les dictionnaires de commerce et de droit commercial du XIX^e siècle indiquent la nécessité de coucher cette autorisation sur papier²⁸. L'affaire paraît beaucoup moins claire pour le XVIII^e siècle. Alors même que tous les subrécargues marseillais engagés sur les routes de l'Asie pratiquaient un

²⁶ Archives privées Fine-Salles-Strafforello, « Contrat d'achat et d'affrètement par Charles et Louis Salles du navire le Charles-Louis pour un voyage aux Indes » ; <http://famillefine.free.fr/Docs-SallesDuPasse/Bateaux/CharlesLouis01.JPG> (consulté en juillet 2020) ; GANNIER (Odile) et PICQUOIN (Cécile), *Journal de bord, op. cit.*, t. II, p. 104.

²⁷ CHÉRADE DE MONTBRION (Joseph) (dir.), *Dictionnaire universel du commerce, op. cit.*, t. IV, 1851, p. 862.

²⁸ BOUCHER (Pierre), *Institution au droit maritime : ouvrage complet sur la législation maritime*, Paris, Levrault, Schoell et compagnie, 1803, p. 73.

commerce strictement personnel durant leurs expéditions, aucune mention les autorisant à cette pratique ou en précisant les contours n'est ressorti des procurations et instructions consultées pour cette recherche.

Les affaires particulières du subrécargue peuvent se confondre avec les intérêts collectifs de l'expédition. Ils peuvent ainsi faire partie des intéressés commanditaires du voyage. Pierre-Antoine Icard place 50 000 livres dans l'expédition du *Prince de Piémont* en 1787²⁹. Nicolas Guient participe à hauteur de 25 000 livres dans celle du *Roi de Sardaigne* en 1788³⁰. Pierre Blancard investit lui 16 000 livres dans le voyage de l'*Argonaute* en 1791³¹. Si ces sommes ne représentent que 1,6 à 5% du total des investissements, elles demeurent importantes pour les subrécargues, qui se voient ainsi encore plus attachés au succès des expéditions. Il est à noter que ces placements de départ peuvent également être augmentés au cours du voyage et les accords passés entre les négociants-armateurs et leurs représentants prévoient régulièrement que les commissions perçues par les subrécargues peuvent être versées « en augmentation d'intérêt sur l'expédition »³². Il faut dire que ces hommes sont très étroitement associés à la mise au point de la stratégie commerciale et au montage financier des expéditions. Ainsi, quand la maison Laflèche, Rafinesque & C^{ie} souhaite entreprendre un voyage vers les Indes orientales en 1790, elle charge Pierre Blancard d'en dresser le prospectus, c'est-à-dire le plan d'ensemble, avec le prévisionnel des investissements nécessaires à l'entreprise³³. C'est alors ce capitaine qui choisit la Chine et sollicite ses réseaux, notamment suisses, pour constituer la mise-hors, c'est-à-dire l'investissement initial. Dans d'autres cas, le subrécargue peut même être à l'origine de l'expédition. Pour le voyage du *Solide* en 1790, c'est Pierre Marchand qui approche la maison de négoce des frères Baux, après avoir imaginé la première circumnavigation commerciale française et la destination de Canton pour y vendre des fourrures acquises en troc sur la côte nord-ouest de l'Amérique, dans la baie de Nootka³⁴.

Commissionnaire et marchand à compte propre

À côté de l'implication financière directe dans l'entreprise qui recourt à ses soins, le subrécargue développe par ailleurs des affaires exclusivement personnelles. Tout d'abord, il peut ainsi être procureur et commissionnaire de personnes totalement extérieures à l'expédition. Ainsi en est-il de François Pinatel lors d'un voyage à la Chine, quand il est fondé de pouvoir en mai 1790 de la manufacture de corail marseillaise Miraillet, Rémuzat & C^{ie} pour récupérer le produit d'une vente - ou vendre lui-même - la marchandise se trouvant à Canton³⁵.

²⁹ DERMIGNY (Louis), *Cargaisons indiennes*, op. cit., t. II, p. 279.

³⁰ *Idem*, p. 324.

³¹ CARRIÈRE (Charles), *Négociants marseillais*, op. cit., t. II, p. 936.

³² DERMIGNY (Louis), *Cargaisons indiennes*, op. cit., t. II, p. 353.

³³ AVL, P 116, papiers de la famille Rivier, 24/2, lettre de Pierre Blancard, 14 mai 1790.

³⁴ GANNIER (Odile) et PICQUOIN (Cécile), *Journal de bord*, op. cit.

³⁵ AD BdR, 380 E 292, notaire Bonsignour, procuration de Miraillet, Rémuzat & C^{ie} à François Pinatel, 30 mai 1790.

Le subrécargue peut aussi représenter des pacotilleurs pour leurs affaires dans des comptoirs ou des ports asiatiques. C'est par exemple le cas de Pierre Blancard qui doit remplacer le commissionnaire suisse Charles Constant à Canton, si celui-ci fait défaut, pour être le consignataire et gérer la vente, toujours à Canton, d'un lot de marchandises d'une valeur de 10 000 piastres chargé par un groupement de seize actionnaires genevois sur l'*Argonaute* en 1791³⁶. Ce rôle de représentant-commissionnaire, le subrécargue l'exerce aussi pour des marchands et des courtiers asiatiques rencontrés lors des expéditions et cherchant à tirer de meilleurs profits des marchés européens. C'est le cas de Pierre Blancard qui se voient confier en 1787 une cargaison de cotonnades indiennes et de cannelle par la maison brahmane hindou Camotin de Goa pour une vente à effectuer à Lorient ou Marseille³⁷.

Avec leurs différents rôles, leurs multiples activités et les revenus conséquents qu'ils en retirent, certains subrécargues peuvent apparaître comme de véritables hommes du négoce. Le volume des marchandises qu'ils accumulent lors de leurs voyages pour leur compte atteste l'importance de leurs affaires. Lors du retour du *Solide* à Marseille en 1792, deux barriques et une caisse d'indigo, 64 balles de café, une caisse de porcelaines de Chine et sept balles de marchandises diverses sont consignées en propre au capitaine-subrécargue Étienne Marchand³⁸. En avril 1790, ce sont quelque 2 600 pièces d'indiennes achetées par Pierre Blancard au Bengale, à Surate et sur la côte de Coromandel lors de sa deuxième expédition avec le *Saint-Charles*, qui sont mises en vente dans le cadre d'enchères publiques à son domicile marseillais de la montée des Accoules³⁹. Blancard est alors impliqué depuis plus de dix ans dans l'armement et l'affrètement maritime, non seulement sur les routes d'Asie qu'il fréquente assidument, mais aussi vers les Antilles⁴⁰. Les termes employés pour le désigner dans les actes notariés montrent sa montée en puissance dans les affaires au cours des années 1780-1790. Alors qu'il est présenté comme simple « capitaine de navire marchand » au début des années 1780, il est qualifié de « négociant » à partir de 1789⁴¹. Faut-il en conclure que la fonction de subrécargue, pour ceux ayant connu le plus de succès dans les affaires, a constitué un tremplin pour accéder au monde restreint des négociants-armateurs de la cité phocéenne ? Les mots sont une chose, la réalité en est une autre. C'est Pierre Blancard qui choisit lui-même de se présenter comme « négociant » devant son notaire. Comme l'a souligné Gilbert Buti, ces hommes

³⁶ DERMIGNY (Louis), *Les mémoires de Charles de Constant sur le commerce à la Chine*, Paris, S.E.V.P.E.N., 1964, p. 83.

³⁷ CARREIRA (Ernestine), « Les Kamat et le commerce français en Inde », *Moyen Orient & Océan Indien*, n°7, 1990, p. 164 et suivantes.

³⁸ Archives de la Chambre d'industrie et de commerce Marseille-Provence, *Manifestes des marchandises d'entrée dans le port de Marseille* (Marseille, Brébion) ZBR 001744, 1792, manifeste d'entrée du *Solide*.

³⁹ « État des marchandises des Indes, qui seront exposées aux enchères publiques à Marseille par le S^r Pierre Blancard », *Journal de Provence*, 17 avril 1790.

⁴⁰ AD BdR, notaire Bonsignour, 380 E 294, procuration de Pierre Blancard à Jean-Antoine Merlet, 25 janvier 1791.

⁴¹ AD BdR, notaire Bonsignour, 380 E 280, fol. 34 et 460 ; 380 E 281, fol. 1, 35 v° et 68 ; 380 E 291, fol. 1.476 ; 380 E 292 : fol. 418 v° et 474 ; 380 E 294, fol. 143 v°.

tout à la fois capitaines, géreurs et marchands, même avec des activités élargies dans le temps « restent très éloignés du comptoir des négociants ». Ils ne sont pas issus d'une « certaine tradition marchande » et ne font pas preuve d'une « polyvalence affirmée d'activités », notamment en restant à l'écart de l'activité bancaire et de l'assurance⁴². Pour ces hommes, l'emploi du terme « négociant » est plus une volonté personnelle de signifier leur réussite économique et sociale que le résultat d'une réelle intégration au sein la communauté locale du négoce.

Figure hybride de la mer et du commerce, car doté des expériences océaniques et des pratiques marchandes en territoires lointains, loué pour ses capacités d'adaptation et de décision dans des expéditions incertaines, le subrécargue a bel et bien été un acteur prépondérant de la fièvre asiatique qui s'empare du port de Marseille durant le dernier tiers du XVIII^e siècle. Alter ego itinérant des négociants-armateurs, il était l'âme des voyages et des bénéfices qu'ils généraient. L'importance de son rôle et sa réussite l'ont placé au sommet des personnels embarqués de l'entreprise maritime phocéenne et ses revenus en ont fait, à défaut de devenir négociant, un véritable homme d'affaires. Son âge d'or est néanmoins de quelques décennies, car il est victime, au cours du XIX^e siècle, des conséquences de l'impérialisme occidental à travers le monde, de l'innovation technique dans les systèmes de communication et des changements à l'œuvre dans le commerce international, notamment avec le premier développement des chaînes logistiques. C'est ainsi que le juriste Louis Thiébaud résume sa situation dans un traité sur le droit des armateurs et des affréteurs en 1894 : « les fonctions du subrécargue n'ont plus de raison d'être (...) les armateurs ayant des agents ou des comptoirs dans tous les pays où ils ont des intérêts, des agents parfaitement au courant de tout ce qui peut intéresser l'armateur et avec lesquels il correspond très facilement par la voie télégraphique »⁴³. Sur les routes de l'Asie, la conduite des navires et la gestion commerciale - fortement amoindrie en importance - se confondent désormais dans une unité directionnelle placée entre les mains d'un simple capitaine. L'effacement du subrécargue, un marqueur de la transformation du processus de mondialisation au cours du XIX^e siècle ?

⁴² BUTI (Gilbert), « Capitaines et patrons provençaux de navires marchands au XVIII^e siècle. Exécutants ou entrepreneurs des mers ? », dans BUTI (Gilbert), LO BASSO (Luca) et RAVEUX (Olivier) (dir.), *Entrepreneurs des mers. Capitaines et marinières du XVI^e au XIX^e siècle*, Paris, Riveneuve, 2017, p. 57.

⁴³ THIÉBAUT (Louis), *De la responsabilité des propriétaires de navires et des armateurs*, Paris, Rousseau, 1894, p. 47.