



HAL
open science

**Crédit commercial, relations marchandes et liens sociaux
à Marseille dans la seconde moitié du XVIIe siècle. Une
approche par les obligations maritimes de François
Garnier**

Olivier Raveux

► **To cite this version:**

Olivier Raveux. Crédit commercial, relations marchandes et liens sociaux à Marseille dans la seconde moitié du XVIIe siècle. Une approche par les obligations maritimes de François Garnier. 2018. halshs-01741452

HAL Id: halshs-01741452

<https://shs.hal.science/halshs-01741452>

Preprint submitted on 23 Mar 2018

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.

Crédit commercial, relations marchandes et liens sociaux à Marseille dans la seconde moitié du XVII^e siècle. Une approche par les obligations maritimes de François Garnier

L'obligation maritime, plus connue sous le nom de contrat d'emprunt à la grosse aventure, est un acte par lequel un individu prête à un autre un capital en argent ou en marchandises destiné à être employé lors d'une opération commerciale par voie de mer¹. À retour de voyage ou à une date fixée lors de la signature du contrat, le créancier est remboursé de son avance, augmentée d'un intérêt dont le taux est lié au risque de perte du navire. Cet intérêt est le « change maritime »², notion permettant aux prêteurs de ne pas tomber sous l'accusation d'usure. En cas de naufrage de l'embarcation, la dette s'éteint *de facto*. Pour cette raison, l'obligation maritime a souvent été rangée dans la catégorie des assurances. Pourtant, si elle permet bien de couvrir le risque de mer pour l'emprunteur, elle est avant tout un placement financier et un moyen de rassembler des capitaux pour le commerce³.

Cette forme de crédit a été un des principaux instruments de financement de l'entreprise maritime européenne de l'époque moderne, une technique répandue « sur tous les théâtres de spéculations commerciales et à tous les niveaux d'affaires »⁴. De nombreux historiens ont écrit sur l'utilisation de cet outil financier dans la France d'Ancien Régime⁵. Tous ont souligné son importance dans le fonctionnement des activités maritimes, mais peu, en revanche, ont cherché à l'étudier pour lui-même, dans sa dimension sociale et la diversité de ses objectifs. Qui emprunte ? Qui prête ? Un travail sur les obligations maritimes donne-t-il à voir les espaces relationnels dans lesquels les marchands agissent, les « mondes » sociaux qu'ils mobilisent dans le cadre de leurs activités ? L'assurance, le financement des opérations commerciales et la rémunération des capitaux sont-ils les seules finalités poursuivies par les créanciers et les débiteurs ? À partir d'une étude de cas, cette contribution entend verser quelques éléments de réflexion au dossier.

¹ L'auteur tient à remercier vivement Gilbert Buti et Arnaud Bartolomei pour leurs suggestions d'amélioration.

² Dans la pratique, le change maritime est lié à la distance, à la durée et aux risques du voyage.

³ L'avocat marseillais Balthazar-Marie Émérigon ne dit pas autre chose dans son *Traité des assurances et des contrats à la grosse* (Marseille, 1784, t. I, p. 404) : « La grandeur de l'usure maritime est fondée sur deux choses ; le péril de la mer, qui fait qu'on ne s'expose à prêter son argent que pour en avoir beaucoup d'avantage, & la facilité que le commerce donne à l'emprunteur de faire promptement de grandes affaires & en grand nombre ».

⁴ Charles Carrière, « Renouveau espagnol et prêt à la grosse. Notes sur la place de Cadix dans la seconde moitié du XVIII^e siècle », *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, 17, 1970, p. 231.

⁵ Quelques exemples significatifs : Charles Carrière, *Négociants marseillais au XVIII^e siècle, contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, IHP, 1973; Yannick Lemarchand, « Comptabilité marchande et crédit au XVIII^e siècle : étude d'une relation d'affaires de la maison nantaise Chaurand frères », Documents de travail du LEMNA, 2015/05; André Lespagnol, « Les formes de financement du commerce maritime en France à l'époque moderne », in C. Buchet et G. Le Bouëdec (ed.), *The Sea in History. The Early Modern World*, Rochester, Boydell and Brewer, 2017, p. 380-390; Bernard Michon, « Le milieu négociant de Nantes et les prêts d'argent : trois exemples d'exploitation de minutes notariales », in D. Le Page (dir.), *Usages et images de l'argent dans l'Ouest atlantique aux temps modernes*, Rennes, PUR, 2007, p. 189-210.

Cette recherche porte sur un échantillon de 168 obligations maritimes concernant le marchand marseillais François Garnier. Ces contrats ont été signés devant notaire entre 1667 et 1685⁶. Les obligations maritimes pouvaient être rédigées sous seing privé, mais le recours à l'officier public et la rédaction d'un acte authentique et mobilisable devant les tribunaux étaient alors la règle à Marseille. La mer de papiers formée par les minutes des notaires phocéens n'a pas permis de rendre la collecte de ces actes exhaustive. Néanmoins, l'importance de leur nombre, leur provenance de douze études différentes et la bonne connaissance des activités de François Garnier laissent penser que le travail sur cette masse d'archives est susceptible de livrer des informations dignes d'intérêt⁷. Un des avantages de porter l'attention sur les obligations maritimes de ce marchand réside dans le fait qu'il a non seulement été emprunteur (83 fois pour de l'argent), mais aussi prêteur, en espèce (67 fois) et en marchandises (18 fois). Ces trois catégories de contrats forment la structure de l'analyse.

Des emprunts aux élites marseillaises

Si François Garnier est toujours présenté dans les sources comme « marchand corailhier », ses affaires sont néanmoins diverses : commerce d'indiennes, de soies ou de laines de chevron, assurance maritime, armement et affrètement de navires⁸. La géographie de ses activités est large jusqu'en 1677 : Lisbonne, Cadix, Constantinople, Smyrne, Alep, Alexandrie etc. Son commerce se concentre par la suite plutôt sur Alep, où il s'appuie sur son fils, également prénommé François, qui tient le comptoir familial sur place. Pour financer son négoce outre-mer, François Garnier n'a pas créé de société rassemblant des capitaux⁹. Marchand d'envergure moyenne, il semble recourir en partie à l'autofinancement et fait surtout appel au marché local de l'argent par le moyen de l'obligation maritime, ce que nous montrent les 83 emprunts qu'il a contractés pour un montant total de 29.069 livres 6 sous et pour une valeur moyenne par contrat d'environ 350 livres.

Le poids des élites locales

⁶ Actes tirés des registres des notaires marseillais suivants : J.-B. Amoureux (364 E 281-287, 1673-1682), P. Barraillier (373 E 313-314, 1679-1680), L. Bezaudin (362 E 122-135, 1667-1685), G. Carfueil (366 E 210-285, 1676-1681), P. Gourdan (357 E 170-171, 1679-1680), F. Jaubert (356 E 447, 1671), P. Maillet (394 E 19-30, 1669-1680), P. et G. Rampal (359 E 115-127, 1667-1685), A. et J.-B. Roquemaure (372 E 70-75, 1667-1672 et 352 E 289-290, 1677-1680). Il faut ajouter à cette liste les minutes du notaire cassidain Louis Eydin (406 E 84-87, 1673-1677). Ces documents sont conservés aux archives départementales des Bouches-du-Rhône (désormais AD13).

⁷ Olivier Raveux, « Du corail de Méditerranée pour l'Asie. Les ventes du marchand marseillais François Garnier à Smyrne vers 1680 », in X. Daumalin, D. Faget et O. Raveux (dir.), *La mer en partage. Sociétés littorales et économies maritimes (XVI^e-XIX^e siècle)*, Aix-en-Provence, PUP, 2016, p. 343-359.

⁸ *Ibid.*; AD13, 394 E 33, acte du 6 août 1683 et Archives communales de Marseille, FF 1.042, Comptes sur les voyages au Levant de la barque Notre Dame des Lumières (1665-1672).

⁹ Les formes d'organisation sociétaires sont tardivement adoptées à Marseille (cf. Jacques Bottin, Gilbert Buti et André Lespagnol, « Les moyens de l'échange maritime », in A. Cabantous, A. Lespagnol et F. Péron (dir.) *Les Français, la terre et la mer, XIII^e-XX^e siècle*, Paris, Fayard, 2005, p. 293).

À qui François Garnier emprunte-t-il ? La liste de ses créanciers, tous de la ville de Marseille, comporte plusieurs catégories : nobles, marchands, bourgeois et banquiers, avocats, hommes et femmes, des catholiques, un protestant et un juif... Cette diversité ne constitue en rien un obstacle à la perception du caractère finalement assez homogène de cet ensemble puisque les noms, les professions et les statuts font ressortir le rôle des différentes élites locales. La seule présence incongrue est celle de Pierre Gache, un chirurgien des galères, qui aurait plutôt sa place dans le groupe des personnes auxquelles François Garnier prêtait, nous y reviendrons plus loin.

Tableau 1 : Liste des prêteurs et nombre de prêts (1667-1685)¹⁰

Jacques Billon, bourgeois	13
Jean Luet dit Bescontin, marchand	11
Philippe Solly, marchand	7
Louis Blanc, marchand	6
Jean-Baptiste Poète, bourgeois	6
Sébastien Fléchon, bourgeois	5
Nicolas Delialbis, bourgeois	2
Pierre Raymond Laugeiret, marchand	2
Joseph de Martin, marchand	2
Madeleine Mauron, épouse de Jean Luet dit Bescontin	2
Jean de Puget, noble	2
Antoine de Vaccon, avocat à la cour	2
Amant de Venerosy Pesciolini, noble	2
Antoine Aubert, marchand	1
Claude Abran Baguet, banquier	1
Jean Baptiste Baillet, marchand	1
Thomas Bayn & fils, marchands	1
Jean Baptiste de Béaur, noble	1
Jacques Blanc, marchand	1
Jean Baptiste Blanc, marchand	1
Henri de Bricard, noble	1
Pierre de Bruny, marchand	1
André Caire, marchand	1
Pierre Gache, chirurgien des galères	1
Estienne Gratian, marchand	1
Robert Lang, marchand anglais	1
Anne et Françoise de Meaulx, nobles	1
Pierre Nogaret, marchand	1
Hiérosme Rémuzat, marchand	1
Robert Sabayn, marchand	1
Jacques Savignon, marchand	1
Joseph Vaiz Villareal, marchand juif	1
Louis de Vento, noble	1
Henry de Venture, marchand	1

En premier lieu, avec les Baguet, Bayn, Bescontin, Blanc, Bruny, Caire, Nogaret et Rémuzat, apparaissent les grandes familles négociantes marseillaises du moment. Toujours dans ce groupe des marchands tenant le haut du pavé, il faut joindre les membres de nations étrangères résidant dans la ville, comme Robert Lang, consul britannique, et Joseph Vaiz Villareal, Juif arrivé de Livourne vers

¹⁰ Cf. note 5 pour les sources. Les statuts et professions énoncés dans les tableaux sont empruntés aux documents d'archives et ne relèvent pas de catégories construites pour l'analyse.

1670. L'obligation maritime témoigne ici de l'ouverture économique des différents groupes culturels, ethniques ou religieux travaillant sur la place.

À cet ensemble des négociants, il faut ajouter les nobles, autres élites locales. De manière précoce à Marseille, les lettres patentes données par Charles IX en janvier 1566 ont « establi un mariage indissoluble & une alliance éternelle entre la noblesse & le négoce »¹¹. Enfin, la liste des prêteurs montre l'importance des professions à « talents », bourgeois et gens de robe notamment. Leur niveau de fortune n'est pas aisé à déterminer, tout comme parfois leurs liens éventuels avec les milieux négociants, mais leur présence permet néanmoins de souligner, à l'instar d'André Lespagnol, que l'obligation maritime « avait l'avantage de drainer vers l'armement et l'entreprise maritime des capitaux venant de catégories de possédants très divers, y compris extérieures au milieu maritime »¹².

Ces marchands, bourgeois et nobles - ou leurs veuves - tirent leurs revenus d'opérations multiples et réinvestissent une partie de leur patrimoine dans des opérations maritimes. À côté du négoce et de l'assurance, de la rente foncière et immobilière, ils n'hésitent pas à se tourner vers le prêt à la grosse aventure. Tous jouent ainsi sur la division et la diversification de leurs activités pour réduire les risques économiques et multiplier les sources de revenus. Stratégie d'affaires certes classique, mais rémunératrice. Les taux d'intérêt pratiqués dans le cadre de l'obligation maritime génèrent des profits d'un bon niveau et sont même très attractifs en temps de paix¹³. Ainsi, les emprunts pour les expéditions vers Alexandrette/Alep, les plus nombreux contractés par François Garnier dans notre échantillon (50 fois), se font avec un change maritime allant de 16 à 18%, pour une quittance souvent délivrée avant la fin de l'année suivant la signature de l'acte notarié¹⁴.

Entre relations suivies et rôle des intermédiaires

François Garnier a-t-il des liens familiaux ou personnels avec ses créanciers ? Autrement dit, le marché de l'obligation maritime vu par ses emprunts est-il impersonnel ? Nous sommes dans le cas de liens familiaux et personnels avec Jean Luet dit Bescontin, avec lequel François Garnier signe une douzaine de contrats. Les liens de famille sont certes plutôt lointains. Jean Luet

¹¹ *Discours sur le négoce des gentilshommes de la ville de Marseille et sur la qualité de nobles marchands adressé au Roy par M^r Marchetti prestre de Marseille*, Marseille, 1671, p. 70.

¹² André Lespagnol, « Les formes de financement... », art. cit., p. 385

¹³ Au XVII^e siècle, le change maritime à Marseille est de l'ordre de 32 à 36% pour une année en tous lieux, de 18 à 20% pour l'Andalousie ou le Portugal, de 10 à 14% pour la Barbarie et de 15 à 20% pour les échelles anatoliennes et syriennes (Louis Bergasse, « Notes sur le commerce marseillais au XVII^e siècle », *Provincia*, 1921-1, p. 31). La situation peut changer avec la guerre ou une recrudescence de la piraterie. Les prêteurs peuvent alors ressentir le besoin de prendre une assurance sur les marchandises achetées par l'emprunteur, qui s'élève à environ 10% pour le Levant par exemple, réduisant d'autant les profits. Ces moments sont rares néanmoins pour la période étudiée, et, d'ordinaire, les créanciers « ne se font pas assurés » (Archives nationales, F 12 645, « Mémoire de la manière qu'on négocie l'argent sur la place de Marseille », 1670).

¹⁴ Deux exemples : 600 livres à 18% le 3 janvier 1679, avec une quittance datée du 1^{er} août de la même année (AD13, 357 E 170) ; 300 livres à 16% le 25 novembre 1680 à Sébastien Fléchon, avec une quittance datée du 23 août 1681 (AD13, 364 E 285).

est en effet le beau-frère de Jean Tiran, cousin par alliance de François Garnier¹⁵. En revanche, leur proximité et l'importance de leurs relations personnelles dans le temps sont clairement révélées par les documents d'archives. Jean Luet est témoin du second mariage de François Garnier en 1666¹⁶. Les deux hommes sont liés par des affaires communes, dont voici trois exemples significatifs : en juillet 1675, Jean Luet et François Garnier prêtent solidairement la somme de 300 livres au patron Estienne Rastit pour le fonds d'un navire en partance pour Candie¹⁷ ; en juillet 1681, ils font partie d'un groupe de six personnes qui prêtent 3.000 piastres « mexicaines et sévillanes » au patron Pierre Bérard, afin de financer le prochain voyage de sa barque¹⁸ ; en janvier 1685, le premier prête « d'amour et de grâce » au second la somme de 1.500 livres¹⁹. Même si les niveaux de fortune sont différents, les deux hommes appartiennent au même cercle d'acteurs engagés dans l'entreprise maritime locale. Dans le groupe des prêteurs, Jean Luet apparaît néanmoins comme un cas atypique, car il est le seul à avoir des liens avec François Garnier hors du cadre des obligations maritimes.

Dès lors, une question se pose : le marché de l'obligation maritime est-il marqué par l'absence de liens personnels entre les contractants ? Le fait que 22 des 35 prêteurs n'aient eu affaire qu'à une seule reprise avec François Garnier pourrait le faire penser. La rencontre entre les parties signataires naît certainement du hasard des rencontres et des informations glanées sur les quais du port et à la Loge, par la lecture des affiches qui y sont placardées²⁰, ou encore par le jeu d'intermédiaires comme les courtiers et les notaires de la ville, dont on sait, comme l'a souligné Gilbert Buti, l'importance pour « le drainage et la circulation de l'argent » dans la société littorale provençale d'Ancien Régime²¹. L'absence de liens interpersonnels, et donc d'éléments pour juger de la confiance que l'on peut accorder à un emprunteur, ne pose guère de problème pour les acteurs de la place, car le droit permet de prévenir ou de punir localement, par le biais des tribunaux de commerce et de l'Amirauté de Marseille et des mers du Levant, les manquements aux engagements pris devant notaire²². Mais cette vision de l'affaire unique est trompeuse, pour deux raisons. Tout d'abord, notre moisson ne prétend pas à l'exhaustivité et d'autres contrats ont pu être signés. Ensuite, pour les douze derniers membres de la liste, le premier contact trouvé dans les archives est renouvelé à plusieurs reprises : douze fois pour Jacques Billon, six fois pour

¹⁵ Clémentine Gasiglia, « Négociier à Smyrne à la fin du XVII^e siècle à travers l'étude de la correspondance active de François Tiran, négociant marseillais établi à Smyrne (1679-1684) », Mémoire de Master 2, EHESS-Paris, 2017, p. 187.

¹⁶ AD13, registre paroissial des Accoules, mariage du 16 décembre 1666.

¹⁷ AD13, 359 E 122, obligation du 12 juillet 1675.

¹⁸ AD13, 359 E 121, obligation du 9 juillet 1681.

¹⁹ AD13, 359 E 127, prêt du 4 janvier 1685.

²⁰ Paul Masson, *Histoire du commerce français dans le Levant au XVII^e siècle*, Paris, Hachette, 1906, p. 481. Sur la Loge (la Chambre de commerce), cf. Gilbert Buti, « I luoghi dello scambio commerciale. La Loggia di Marsiglia, XVII-XVIII secolo », in T. Colletta (dir.), *Città portuali del Mediterraneo. Luoghi dello scambio commerciale e colonie di mercanti stranieri tra Medioevo ed età moderna*, Milano, Franco Angeli, 2012, p. 156-170.

²¹ Gilbert Buti, « Notaires de la côte. Le notaire, le marin et la mer à Cassis et La Ciotat au milieu du XVII^e siècle », in G. Audisio (dir.), *L'historien et l'activité notariale. Provence, Vénétie, Égypte XV^e-XVIII^e siècles*, Toulouse, PUM, 2005, p. 154.

²² Sur la question de la confiance dans les relations marchandes et le crédit, cf. Timothy W. Guinnane, « Les économistes, le crédit et la confiance », *Genève*, n°79, 2010, p. 6-25.

Philippe Solly, cinq fois pour Louis Blanc et Jean-Baptiste Poète, quatre fois pour Sébastien Fléchon etc. le tout *a minima*. Le succès de l'affaire initiale permet donc d'ouvrir des relations économiques répétées, certes nées avec le marché, mais au final inscrites dans la durée. François Garnier et ses créanciers - ou leurs représentants²³ ont donc fini par se connaître par leurs rencontres renouvelées devant les notaires, dessinant un type de marché de l'argent de troisième voie entre l'anonymat et l'encastrement dans des relations interpersonnelles fortes²⁴.

Des prêts en argent fortement encastres dans les relations sociales

Les contrats de prêt d'argent accordés par François Garnier dans le cadre de l'obligation maritime forment une somme totale de 19.113 livres 5 sous, pour une valeur moyenne d'environ 285 livres. Le montant est donc inférieur d'environ un tiers à celui des emprunts, constat logique pour un marchand cherchant régulièrement à financer ses activités commerciales. François Garnier cherche-t-il, à l'image de la frange supérieure du négoce et des élites nobiliaires marseillaises, à diversifier ses placements financiers et ses sources de revenus ? Peut-être à certains moments, quand il dispose de liquidités inoccupées. La finalité de ces prêts semble toutefois se situer sur un autre terrain, au sein d'enjeux mêlant aspects sociaux et aspects économiques.

Le poids des attaches familiales et du port de Cassis

Le premier constat à tirer de la liste des emprunteurs est l'importance des liens familiaux, que ceux-ci soient directs ou le plus souvent construits par alliance²⁵. On note en effet la présence du beau-frère de François Garnier, Louis Arnaud, de son cousin François Tiran ou encore d'Honoré Aillaud, neveu de sa belle-mère, tous trois installés dans la cité phocéenne. S'ajoutent d'autres emprunteurs apparentés aux Garnier, mais cette fois issus de Cassis, port de pêche et de commerce situé à une vingtaine de kilomètres de Marseille, comme les Brémond et les Guérin. Nous trouvons là le résultat des mariages des deux frères de François Garnier, Honoré et Jean, avec des filles de ces deux familles²⁶.

La deuxième grande caractéristique de cette liste est justement la place tenue par la ville de Cassis. Les petits « entrepreneurs des mers »²⁷ et personnels embarqués de cette localité ont contracté la majorité des prêts accordés par François Garnier (36 sur 67, soit 53,73%). Tous appartiennent aux familles locales de patrons de barque surtout, mais aussi de marchands et de capitaines de

²³ Les nobles recourent à des « agents ou hommes d'affaires qu'ils avoient dans leurs maisons (...) pour retirer les sommes d'argent qui leur estoient dues, pour payer celles qu'ils devoient eux-mêmes ; en un mot pour agir en leur nom, en tout ce qui concernoit leur négoce » (*Discours sur le négoce des gentilshommes ...*, *op. cit.*, p 37)

²⁴ Claire Lemercier, « L'histoire économique au futur », *Tracés. Revue de Sciences Humaines*, 16, 2016, p. 159.

²⁵ Sur les liens familiaux et les relations d'affaires de François Garnier, cf. Olivier Raveux, « Du corail de Méditerranée... », art. cit.

²⁶ AD13, 406 E 84, contrat de mariage du 18 mai 1873 et 359 E 127, promesse du 15 décembre 1686.

²⁷ Cf. Gilbert Buti, Luca Lo Basso et Olivier Raveux (dir.), *Entrepreneurs des mers, capitaines et marins du XVI^e au XIX^e siècle*, Paris, Riveneuve éditions, 2017.

vaisseaux, d'écrivains et de marins, principalement spécialisées dans le commerce avec l'Adriatique, le royaume de Candie et l'Archipel (les Cyclades). Parmi la dizaine de familles dominant ce groupe, il ne manque en fait que les Curet et les Camoin, mais le caractère partiel de notre collecte documentaire ne nous permet pas de dire avec certitude que François Garnier n'ait pas signé de contrats d'obligation maritime avec eux²⁸.

Tableau 2 : Liste des emprunteurs et nombre d'emprunts (1667-1685)²⁹

Cassis	
Arnaud, Estienne, Honoré et Joseph Rastit, marin et patrons	8
Jean et Marc Sauvaire, patron et marchand	6
Barthélémy, Jacques, Jean et Joseph Brémond, patrons	5
François Coulin, patron	4
André, Jacques et Jean Eydoux, marchand, marin et capitaine	3
Pierre Bérard, patron	3
Melchion Daillot, marchand	2
Antoine Guérin, capitaine	2
Claude Blanc, marin	1
Louis Bonnet, patron	1
Arnaud Granet, marin	1
Marseille et La Ciotat (sans précision, Marseille)	
Jean Arnaud, marchand	7
André Teissere, patron	4
Barthélémy Allègre, marchand	2
Antoine Fougasse, patron de La Ciotat	2
François Tiran, marchand	2
Jacques Marin, marin	2
Isnard Morel, patron	2
Louis Moutet, marchand	2
Honoré Aillaud, marchand	1
Augustin Allègre, écrivain de La Ciotat	1
Louis Andrinet, patron	1
Antoine Astier, marchand	1
François Boyer, marin	1
Antoine Giraud, patron	1
Antoine Michel, marchand	1
Joseph Pagy, patron	1

Cercles familiaux, milieux économiques cassidains : les prêts accordés par François Garnier dévoilent son histoire personnelle et les liens dont il a hérités et qu'il a construits dans le temps. Né à Cassis vers 1630 d'un marchand local, Jacques, et de Graci Olive, il a grandi et commencé sa carrière sur place, où il se marie en 1653 avec Lucesse Marrot, une fille du pays³⁰. Ses affaires prennent du volume dans la seconde moitié des années 1660, après la mort de sa femme, quand il s'installe à Marseille et prend une nouvelle épouse, Françoise Arnaud, fille d'un marchand phocéén. C'est donc entre Marseille et Cassis, entre des membres de sa famille et les acteurs de l'entreprise maritime de Cassis, avec

²⁸ Pour les principales familles de Cassis engagées dans l'entreprise maritime, on se reportera à la liste dressée dans le « Rolle général des bâtiments de mer employez au commerce » (1683-1686) (Bibliothèque de la Chambre de commerce de Dunkerque, manuscrit B 19).

²⁹ Cf. note 6 pour les sources.

³⁰ Olivier Raveux, « Du corail de Méditerranée... », art. cit., p. 347-348.

lesquels les liens sont aussi bien économiques que sociaux, que François Garnier a conduit une bonne partie de ses activités entre 1667 et sa mort en 1685³¹.

Au cœur d'un système de collaborations et de services réciproques.

Ce tableau d'ensemble du groupe des emprunteurs montre clairement que l'obligation maritime est un acte économique, mais aussi, un acte social. Les liens existant dans les cercles familiaux et ceux entretenus avec les milieux de l'entreprise maritime de Cassis permettent à François Garnier, tout d'abord, de sécuriser ses prêts. Les contrats encastrés dans des relations interpersonnelles préexistantes permettent d'avoir suffisamment de données sur l'historique et la situation économique des emprunteurs, autrement dit de fonder la confiance ou le crédit à accorder sur des informations précises³². De même, en cas de problème, le recours aux tribunaux peut plus facilement être évité car l'importance et la force des relations interpersonnelles offrent les chances d'un arbitrage « entre amis », grâce à l'intervention d'un autre membre du cercle, et peut donc ouvrir la voie à une résolution plus rapide des différends³³.

Le choix de la famille et des cercles de proximité dans l'attribution des prêts à la grosse aventure ne se limite pas à une volonté de sécurisation du crédit. En prêtant de l'argent à des proches, François Garnier entretient ou renforce ses liens personnels, qu'il peut mobiliser au besoin quand il s'agit de trouver un navire pour charger rapidement des marchandises ou quand il lui faut trouver des procureurs pour agir en son nom en Provence ou sur une place de Méditerranée. De même qu'il utilise son frère Honoré en avril 1670 comme « procureur spécial et général » pour récupérer à Lisbonne le produit de la vente de corail en œuvre auprès de commissionnaires marseillais, il utilise le capitaine de vaisseau cassidain Nicolas Eydoux pour agir sur le même type d'affaires à Smyrne en juillet 1668³⁴. Le fait d'être intégré dans ces cercles socio-économiques de marchands, de patrons de barques et de capitaines de navires parcourant la Méditerranée, lui donne les moyens de régler ses problèmes commerciaux de Cadix à Alep, de Livourne à Tripoli de Barbarie. Le jeu des procurations a même son importance très localement, quand une simple absence de François Garnier et de sa femme, gêne le règlement ou le recouvrement d'une somme d'argent. Par ses relations familiales ou celles qui sont encastrées dans le dense tissu des acteurs

³¹ Les commandants d'embarcations de Cassis sont notamment les principaux chargeurs des marchandises qu'ils négocient autour de la Méditerranée. Mobilisés à quatorze reprises dans l'échantillon d'obligations maritimes, la famille Brémond et Pierre Bérard le démontrent (AD13, 359 E 116, 26 janvier 1668; 359 E 118, 11 avril 1670; 362 E 124, 5 mars 1671; 394 E 22, 21 novembre 1672; 394 E 23, 18 mai 1673; 356 E 450, 24 septembre 1673; 356 E 451, 24 septembre 1674; 362 E 129, 9 octobre 1674; 357 E 170, 3 janvier 1679; 359 E 124, 28 novembre 1679; 364 E 285, 20 septembre 1680; 352 E 170, 22 octobre 1680; 359 E 125, 11 janvier 1681 et 359 E 125, 8 août 1682).

³² Cf., sur ce point, Mark Granovetter, *Le marché autrement*, Paris, Desclée de Brouwer, 2000 (chapitre « Action économique et structure sociale : le problème de l'encastrement »).

³³ Les registres des notaires marseillais contiennent de nombreux actes dénommés « sentence arbitrale », certains témoignant de l'action d'intermédiaires nommés par les tribunaux, d'autres d'une procédure entièrement organisée à l'intérieur d'un cercle économique. Sur l'arbitrage, cf. la journée d'études « L'arbitrage commercial en Méditerranée (XV^e-XIX^e siècle) » organisée à l'École française de Rome le 17 janvier 2014.

³⁴ AD13, 359 E 118, procuration du 12 avril 1670 et 356 E 444, procuration du 23 juillet 1668.

économiques de Cassis, il peut facilement trouver quelqu'un pour le représenter, à l'image de Jean Bonnet en avril 1674, marchand cassidain dont les expéditions du fils sont financées par ses soins à l'occasion, ou de Pierre Bérard, patron de barque du même lieu et principal chargeur de ses cargaisons, en mai 1672³⁵.

Il faut souligner que ces services rendus, dont nous ne savons pas s'ils sont rémunérés, sont réciproques. François Garnier sert à de nombreuses reprises de procureur pour les familles de marchands et de patrons de Cassis avec lesquelles il est en relation, que ce soit pour la vente du barque, pour récupérer une dette, se faire payer une lettre de change ou encore pour être représentant lors d'une procédure juridique à Aix-en-Provence ou à Marseille³⁶. Pris dans l'importance des relations familiales et sociales, tous se doivent de rendre des services, de collaborer économiquement et de légitimer ainsi leur place dans le groupe et dans le cercle d'affaires qui soutiennent leurs affaires.

Les prêts en marchandises : un moyen d'exporter

De 115 livres à plus de 4.700, de Salé au Brésil, de Tripoli aux Caraïbes, les 18 contrats de prêt en marchandises accordés par François Garnier forment un ensemble hétérogène sur les valeurs des produits comme sur leurs destinations. En revanche, l'omniprésence du corail renvoie au cœur de ses activités marchandes. Pour quelles raisons ce marchand cède-t-il ses coraux dans le cadre de l'obligation maritime ? Est-ce un signe de la rareté du numéraire sur la place de Marseille ? S'agit-il de maximiser les profits ou de sécuriser les ventes ? Dans le cas présent, le prêt à la grosse en marchandises constitue une forme de vente à l'exportation dictée par des circonstances précises.

Un marchand de corail

Le corail façonné en grains ronds ou en olivettes forme le gros des marchandises prêtées par François Garnier. L'exportation de ces produits vers l'Afrique et vers l'Asie, qui servent à confectionner par la suite des bracelets, des colliers et des chapelets, est le socle de son activité marchande tout au long de sa carrière. Au cours de l'époque moderne, Salé, Sainte-Croix, Alexandrie, Tripoli de Barbarie, Lisbonne sont autant de lieux connus pour la vente de coraux qui finissent leur route beaucoup plus loin, à l'intérieur de l'Afrique ou dans l'océan Indien. D'une manière plus générale, le corail ouvré est susceptible de trouver preneur sur toutes les places de Méditerranée et de la côte atlantique du Maroc. Cet élément explique la présence de la mention « où bon semblera » quand il s'agit de déclarer la destination du navire lors de la rédaction de l'acte d'obligation maritime devant notaire. Quand un capitaine, un marchand ou un marin part en caravane et donc sans trajet déterminé à l'avance, il prend souvent du corail dans sa cargaison ou dans son ballot car c'est un produit de forte valeur,

³⁵ AD13, 352 E 285, procuration du 10 mai 1672 et 394 E 24, procuration du 14 juillet 1674.

³⁶ Cf. les exemples de procurations avec les membres des familles cassidaines Bérard, Bonnet, Daillot, Eydoux et Rastit (352 E 285, 10 mai 1672 ; 359 E 119, 17 novembre 1671 ; 359 E 124, 23 avril 1679 ; 362 E 124, 12 mars 1671 ; 406 E 171, 12 novembre 1672 ; 394 E 24, 14 juillet 1674 ; 406 E 174, 10 janvier 1681).

de peu de volume, et qu'il pourra facilement écouler dans n'importe quel port où son navire fera relâche.

Tableau 3 : Liste des prêts en marchandises (1667-1684)³⁷

Emprunteurs	Montant (intérêt compris)	Marchandises	Destination	Date de l'obligation
Hercule Fabre et André Boisson, patron et écrivain	726 l.	Corail	Salé	12.09.1667
Antoine Fougasse, marin de La Ciotat	138 l. 10 s.	Corail	Salé et Sainte Croix	22.01.1670
Simon Jullien, patron	428 l. 4 s.	?	Inconnue	19.06.1670
Jean Baptiste André et Jacques Caze, patron et écrivain	409 l. 10 s.	Corail	Inconnue	21.03.1671
Louis Moutet, patron	203 l.	Corail	Alexandrie	16.04.1674
Louis Martin, chirurgien de Cassis	115 l.	Corail	Candie	03.11.1676
Jacques Marrot, maître d'ache	180 l.	?	Lisbonne	12.12.1676
François Boyer, marin	307 l.	?	Inconnue	16.01.1677
François Boyer, marin	652 l.	?	Inconnue	13.07.1677
Dominique Bouture et Jacques Marin, patron et marin	800 l. 12 s.	Corail	Tripoli de Barbarie	22.03.1678
Jean Garnier, marchand	4.707 l. 18 s.	Corail	Lisbonne	10.09.1678
Sébastien Geoffroy, marchand	336 l.	?	Brésil	10.09.1679
Sebastian Morell, patron de Blanes (Catalogne)	569 l. 4 s.	?	Tortosa	14.01.1679
Antoine Bialy, patron de Celle (Ligurie)	1.122 l.	?	Catalogne	04.02.1679
Jacques Marin, Antoine et François Malsan, marchands	1.161 l.	Corail	Tripoli de Barbarie	28.03.1680
Joseph Pagy, Jacques Marin et Louis Trotebas, patrons et marins	710 l.	Corail	Majorque	16.06.1681
Jacques Marin, patron	?	?	Majorque	16.02.1683
André Audibert, capitaine de La Seyne-sur-mer	1.636 l. 14 s.	Indiennes et chapeaux vigognes	Iles d'Amérique et Cayenne	27.03.1684

D'où vient ce corail ? Pour partie, François Garnier l'achète vraisemblablement auprès de son frère Honoré, qui tient une fabrique à Cassis à partir des années 1670. Pour le reste, il le produit lui-même dans ses ateliers marseillais, car François Garnier a également été fabricant, comme en témoignent plusieurs actes notariés, et notamment deux contrats d'apprentissage d'ouvriers-coraillers signés en 1672 et en 1677³⁸.

Le corail n'est pas le seul produit mentionné dans ces prêts en marchandises. Nous trouvons en effet la mention de « chapeaux vigognes » et d'« indiennes »³⁹. Il s'agit d'articles retirés par François Garnier à Smyrne et à Alep. En ces lieux, le corail est souvent cédé à des marchands orientaux dans le cadre d'une opération partie troc, partie numéraire, comme c'est le cas par exemple durant l'été 1679, quand François Tiran, son commissaire à Smyrne, échange pour son compte avec un négociant arménien de Perse deux boîtes de

³⁷ Cf. note 6 pour la source.

³⁸ AD13, 359 E 120, 27 mai 1672 et 359 E 123, 30 décembre 1677.

³⁹ Chapeaux en laines de chevron et cotonnades imprimées.

grains ronds et la somme de 200 piastres contre deux balles d'indiennes⁴⁰. Ces produits sont étroitement liés au corail, mais servent pour des destinations différentes et beaucoup plus lointaines. Ils gagnent les Caraïbes, le Brésil et Cayenne, autant de marchés importants, surtout pour les cotonnades, un des produits phares d'exportation pour les Antilles et l'Amérique du Sud à la fin du XVII^e siècle⁴¹.

Que ce soit pour le corail ou les indiennes, l'utilisation de l'obligation maritime permet-elle à François Garnier d'obtenir des bénéfices plus intéressants que dans le cadre de ventes directes effectués par des commissionnaires ou des représentants sur les lieux de destination ? À Smyrne, autour de 1680, le corail peut donner trois à quatre fois son prix à la vente quand il est de bonne qualité⁴², alors que le change maritime pour les voyages vers cette échelle est compris entre 16 et 20% dans la seconde moitié du XVII^e siècle. Certes, dans le cadre de l'obligation maritime, François Garnier ne doit payer ni un commissionnaire, ni le fret, ni des droits de douanes, mais l'affaire est entendue. L'écart est tel qu'il rend cet outil inutile pour cette destination. Le marchand marseillais n'accorde d'ailleurs aucun prêt en marchandises pour des voyages vers Alep, où son fils tient le comptoir, et vers Smyrne, où son cousin est son commissionnaire. Avec ce constat, la raison du recours à l'obligation maritime pour l'envoi de marchandises se dévoile.

Emprunteurs et destinations : dépasser les limites des réseaux de vente

François Garnier ne peut procéder à la vente de ses coraux de la même manière dans tous les endroits de la Méditerranée. Son réseau et les types de collaborations qu'il mobilise pour placer ses produits outre-mer déterminent les modalités précises de la cession de ses produits. François Garnier se trouve placé dans la meilleure situation quand il agit dans le cadre familial, que ce soit avec son fils, qui tient le comptoir familial à Alep, ou avec ses frères Jean et Honoré, qui effectuent des voyages commerciaux pour son compte, notamment vers Cadix et Lisbonne⁴³. À un deuxième niveau, il peut compter sur les marchands marseillais présents dans les grands ports de Méditerranée, un ensemble qui lui permet de constituer un réseau de commissionnaires pouvant prendre en charge sur place ses coraux ouvrés. Certains d'entre eux peuvent être apparentés à François Garnier, nous l'avons vu avec l'exemple de François Tiran à Smyrne, les autres étant certainement choisis d'après leur réputation ou après avis auprès des proches ou des membres des cercles économiques marseillais ou cassidains (Louis Martin à Lisbonne en 1670, Fabre, Hélie et Granier à Smyrne avant 1679, Pierre

⁴⁰ Olivier Raveux, « Du corail de Méditerranée... », art. cit.

⁴¹ Les indiennes sont dans la liste des produits que les Provençaux doivent nécessairement emporter pour le commerce dans les Antilles dans les années 1670 (cf. Gaston Rambert, *Histoire du commerce de Marseille. VI : Les colonies*, Paris, Plon, 1959, p. 13).

⁴² Olivier Raveux, « Du corail de Méditerranée... », art. cit., p. 356.

⁴³ En 1668, François Garnier envoie son frère Jean à Cadix pour qu'il vende « pour son compte et en père de famille » près de 1.500 livres de corail en œuvre (AD13, 359 E 116, déclaration et promesse du 27 juin 1668). L'opération est renouvelée pour Lisbonne en 1670 avec son frère Honoré pour près de 4.000 livres de marchandises (359 E 118, déclaration et obligation du 11 avril 1670).

Estienne à Alep en 1674 etc.)⁴⁴. Quand les systèmes précédents ne peuvent être utilisés, il ne peut alors s'appuyer que sur les commandants de navires et les personnels embarqués de l'entreprise maritime de la région marseillaise dans le cadre de l'obligation maritime, opération offrant moins de profit mais restant la seule alternative disponible.

Les exportations de marchandises par le système du prêt à la grosse aventure résultent d'une convergence d'intérêts entre des acteurs visant des objectifs différents. Il s'agit de la rencontre entre, d'un côté, un négociant privé de liens directs avec certains lieux où il souhaite vendre ses produits (Alexandrie, Candie, Salé, Tripoli de Barbarie, Majorque etc.) et, de l'autre, des « entrepreneurs de mer », à la recherche de marchandises pour la vente ou le troc sur leurs lieux de destination, et des membres d'équipage en quête de pacotille à écouler durant leur voyage. La liste des noms ne laisse aucun doute sur ce point : capitaines, patrons, écrivains, marins, chirurgiens constituent la très grande majorité des emprunteurs. Cette rencontre d'intérêts se retrouve pour l'exportation de marchandises vers les Amériques, où François Garnier n'a aucun correspondant⁴⁵. En l'état actuel de la documentation, nous ignorons tout des conditions de mise en relation entre François Garnier et les emprunteurs, mais, étant donnée l'importance de la destination des navires, le rôle de la Loge et des affiches de départ de navires devait, une nouvelle fois, être de première importance.

Sur le dossier des prêts en marchandises, seul un acte pose finalement problème, celui que François Garnier signe avec son frère Jean en septembre 1678 pour une grosse cargaison de corail à destination de Lisbonne⁴⁶. La valeur du chargement, plus de 4.700 livres, demande le déplacement d'un homme de confiance pour gérer l'opération et justifie le recours à un des membres de la famille. François Garnier a déjà eu recours à ses deux frères pour acheminer du corail vers Lisbonne ou Cadix, mais jusqu'alors toujours dans le cadre d'un fonctionnement à la commission. Pour quelle raison cette nouvelle expédition s'effectue-t-elle dans le cadre d'un prêt à la grosse aventure ? L'affaire garde encore son mystère.

Saisi à travers les activités de François Garnier, le prêt à la grosse aventure se présente comme un instrument aux visages multiples, formant tout à la fois un placement financier pour les élites marseillaises, un moyen de financement de l'entreprise maritime locale et une solution d'exportation de marchandises en l'absence de réseaux de vente au loin suffisamment structurés. Placé au cœur de relations sociales de niveaux très différents, il révèle la variété et l'enchevêtrement de marchés, de réseaux humains et familiaux, de solidarités socio-économiques ou de liens plus faibles que les marchands de la cité phocéenne doivent mobiliser pour conduire leurs affaires durant le dernier tiers du

⁴⁴ AD13, 359 E 118, procuration du 12 avril 1670; 356 E 444, procuration du 23 juillet 1668; 359 E 116, procuration du 23 juin 1668 et 359 E 122, procuration du 8 août 1675.

⁴⁵ Les Amériques, et notamment les Antilles, sont une destination récente de l'entreprise maritime marseillaise (cf. Gaston Rambert, *Histoire du commerce...*, op. cit.).

⁴⁶ AD13, 359 E 123, obligation du 10 septembre 1678.

XVII^e siècle. Nous retrouvons ici les caractéristiques d'une remarque formulée par Claire Lemerrier, constatant que, « bien souvent, les acteurs jouent délibérément sur un ensemble de transactions différemment encadrées, plus ou moins impersonnelles, plutôt que de favoriser de manière univoque soit la réciprocité, soit le marché »⁴⁷.

L'échantillon des obligations maritimes étudiées par cette recherche donne également à voir la hiérarchie socio-économique marseillaise et les liens entre les groupes qui la constituent au cours des années 1660-1680. En réinvestissant une partie des profits obtenus grâce au financement des élites locales dans les entreprises commerciales de marchands, de commandants de navires et de gens de mer cassidains, François Garnier sert en quelque sorte d'intermédiaire entre deux mondes faiblement connectés. Ce marchand de corail d'envergure moyenne participe au ruissellement des capitaux depuis le niveau supérieur de l'économie marseillaise vers la base des petits acteurs de l'entreprise maritime régionale. À ce titre, l'obligation maritime peut aussi être perçue comme un acte de couplage entre des sphères sociales et économiques fondamentalement différentes⁴⁸.

Olivier Raveux
UMR TELEMMe (CNRS-Aix-Marseille université)

⁴⁷ Claire Lemerrier, « L'histoire économique au futur », art. cit., 2016, p. 159. Nous observons ici, à l'image du travail réalisé par Arnaud Bartolomei, Mathieu de Oliveira, Fabien Eloire, Claire Lemerrier et Nadège Sougy, sur « L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750-1850. Une révolution dans le commerce ? » (*Annales HSS*, 2017/2, p. 425-460), le « jeu sur les formes diverses » des relations entre les acteurs de l'activité marchande (p. 459).

⁴⁸ Sur cette notion de couplage de sphères économiques et sociales, cf. Pierre-Paul Zalio, « Sociologie économique des entrepreneurs », in P. Steiner et F. Vatin (dir.), *Traité de sociologie économique*, Paris, PUF, 2013, p. 576.