

David Plouviez*

L'État, la marine de guerre et les réseaux économiques en France au XVIII^e siècle

R É S U M É | *Dans le contexte des marines en bois et à voile de l'époque moderne, il était nécessaire de rassembler des matières premières nombreuses et variées dans les arsenaux d'Etat (bois, chanvre, voiles, fer, canons...). Au XVIII^e siècle, la marine de guerre française décide de déléguer à des partenaires économiques privés l'achat du matériel naval. Or, ceux-ci s'organisèrent en réseaux de nature et de taille très variables. Pour parvenir à assumer ses programmes de construction, la France s'est appuyée sur de petits réseaux marchands locaux mais également sur de plus vastes organisations incluant les grands financiers du pays. Cet article a pour ambition de donner un premier aperçu des dynamiques globales de ces réseaux ainsi que de présenter des éléments précisant leur composition. Il s'agit de montrer que l'approche des réseaux marchands et financiers au service de la marine française permettra de comprendre quelle a été la politique navale de la France à l'époque moderne et de pouvoir la comparer à ses principales rivales.*

A B S T R A C T | *In the context of marine wood and sail to the modern era, it was necessary to collect many different materials in the dockyards (wood, hemp, sails, iron, guns ...). In the eighteenth century, the French navy decided to delegate the purchase of naval equipment to private economic partners. However, they organized themselves into networks of all kinds and of all sizes. To complete its construction programs, France has relied on small networks composed of local merchants but also on larger organizations with the great financiers of the country. This article aims to give a first overview of the global dynamics of these networks and to present evidence indicating their composition. The study of commercial and financial networks of the Navy will permit understand the French naval policy and compare it to other naval powers of the time.*

De la volonté, en 1661, du jeune Louis XIV et de son secrétaire d'Etat à la marine, Jean-Baptiste Colbert, de concevoir une marine d'Etat permanente jusqu'à la proclamation de la première République en 1792, la France d'Ancien Régime est parvenue à construire près de 600 vaisseaux de ligne et autant de frégates auxquels s'ajoutent les nombreuses unités secondaires et de service composant une flotte complète¹. Dans ce contexte, les arsenaux ont représenté des pôles industriels à la terminaison de flux matériels et financiers colossaux. Aujourd'hui, la déconstruction du processus économique qui a conduit à l'édification des marines de guerre européennes est au cœur d'un renouvellement historiographique à la croisée de paradigmes de recherche bien établis tels que l'histoire des appareils d'Etat, l'histoire financière et fiscale ainsi

* Maître de conférences en histoire moderne. Université de Nantes - Centre de Recherche en Histoire Internationale et Atlantique (CRHIA EA 1163).

¹ Martine Acerra, *Rochefort et la construction navale française, 1661-1815* (Paris : Librairie de l'Inde, 1993)

que celle consacrée aux mondes marchands². Si l'intérêt pour « l'Etat navalo-fiscal » n'est pas encore très perceptible en France³, les historiographies étrangères se sont emparées du sujet comme en témoigne l'activité du groupe de recherche « Contractor State Group » qui a placé les Etats espagnol et anglais de l'époque moderne au cœur de sa réflexion⁴.

Dans ce contexte, il apparaît que l'analyse réticulaire offre un puissant outil pour appréhender le fonctionnement des arsenaux et de toutes autres entreprises militaires qui, par nature, étaient des entités fonctionnelles reliées à des pôles de production et de préemption de matières premières pilotés par des acteurs économiques eux-mêmes organisés en réseaux⁵. La collecte des marchés d'approvisionnement et des actes de société des différentes manufactures et fonderies au service de l'Etat permet de faire émerger la qualité des partenaires de la marine et les liens qu'ils entretenaient entre eux. Ici, si les archives d'Etat sont les plus nombreuses, et souvent les plus accessibles, elles ne renferment pas nécessairement les clés de ces réseaux complexes et opaques, a fortiori quand ils dissimulent la participation de personnages proches du pouvoir tels que des administrateurs, des financiers ou des banquiers. Comme pour toutes les reconstitutions de réseaux, l'utilisation des archives notariales se révèle indispensable même au prix d'un dépouillement laborieux⁶.

Cet article, se basant sur une étude en cours, a pour ambition de présenter les premiers éléments caractérisant les réseaux marchands et financiers au service de la marine française au XVIII^e siècle. Débuté au cours des années 1720, le redressement de la flotte a eu lieu en confiant la totalité des besoins à des acteurs économiques extérieurs liés à la marine par un marché d'approvisionnement. Il s'agit de mesurer la dynamique des rapports entretenus entre l'Etat et ses partenaires au travers d'une approche globale avant de pénétrer plus avant dans les réseaux en tâchant de poser les bases d'une identification des individus qui les composent. Enfin, en s'attachant à l'analyse des réseaux de deux grands fournisseurs, Pierre Babaud de la Chaussade et Jean-Charles Dujardin de Ruzé, nous mettrons en évidence les différentes caractéristiques qui les ont menés à remporter des marchés militaires importants sur la longue durée et de mesurer succinctement leur efficacité.

² Voir par exemple Anne Dubet, Jean-Philippe Luis, *Les financiers et la construction de l'Etat* (Rennes : Presses Universitaires de Rennes, 2011)

³ Pour saisir les implications de ce que représentent ce concept : Rafael Torres Sánchez, « The Triumph of the Fiscal Military State in the Eighteenth Century. War and Mercantilism », in Rafael Torres Sánchez (dir.), *War, State and Development. Fiscal-Military States in the Eighteenth Century* (Pamplona : EUNSA, 2007), 14-22. Ces problématiques n'ont pas encore été saisies par les historiens français comme en témoigne encore le débat consacré à la « Révolution militaire navale » dans la *Revue d'Histoire Maritime* (n°14, 2011), 218-281. Toutefois, il faut signaler les travaux de Christian Buchet qui, depuis les années 1990, appelle à une plus juste considération de ces pistes : Christian Buchet, *Marine, économie et société : un exemple d'interaction : l'avitaillement de la Royal Navy durant la guerre de Sept Ans* (Paris : Honoré Champion, 1999) ; « La marine, moteur du développement économique ? », in *La puissance maritime*, ed. Christian Buchet, Jean Meyer, Jean-Pierre Poussou (Paris : Presses de l'Université de Paris-Sorbonne, 2004), 509-514

⁴ Huw V. Bowen, Augustín González Enciso, *Mobilising Resources For War : Britain and Spain at work during the early modern period* (Pamplona : EUNSA, 2006) ; Rafael Torres Sánchez, op. cit. ; Stephan Conway, Rafael Torres Sánchez, *The Spending of States : Military Expenditure during the long eighteenth century : patterns, organisation and consequences, 1650-1815* (VDM, 2011)

⁵ David Plouviez, *De la terre à la mer. La construction navale militaire française et ses réseaux économiques* (PhD. diss., Université de Nantes, 2009)

⁶ Jean-Pierre Dedieu, « Les groupes financiers et industriels au service du Roi d'Espagne, fin XVII^e-début XVIII^e siècle », in *Les financiers et la construction de l'Etat*, ed. Anne Dubet, Jean-Philippe Luis (Rennes : Presses Universitaires de Rennes, 2011), 87-104 ; Claire Lemerrier, « Analyse de réseaux en histoire », *Revue d'histoire moderne et contemporaine* (n°2, avril-juin 2005), 87-112

Approche globale des réseaux économiques militaires français

L'administration de la marine française ne découvre pas l'économie de marché au XVIII^e siècle et le recours à des partenaires extérieurs pour assurer une partie de son approvisionnement en matières premières navales et en vivres caractérisa également la construction de la flotte sous Louis XIV⁷. Toutefois, la multiplication et la densification des réseaux marchands et financiers au service de la marine française sont bien une originalité du XVIII^e siècle. Jusque dans les années 1720, l'approvisionnement de la flotte repose sur une structure économique mixte avec l'exploitation à l'économie et l'exploitation à l'entreprise, autrement caractérisées par les expressions régie directe et régie indirecte. Dans le premier cas, la logistique d'exploitation incombe à la marine qui se charge de l'intégralité des opérations d'approvisionnement, de la préemption ou de la production des matières premières jusqu'à leur acheminement dans les arsenaux. Ici, le recours à des acteurs économiques est très limité voire nul. En revanche, dans le contexte de l'exploitation à l'entreprise la charge de l'approvisionnement revient à un fournisseur avec lequel un contrat était signé au préalable. Très rapidement après sa prise de fonction, le secrétaire d'Etat Maurepas est clair sur les choix économiques de la marine et enjoint les intendants et commissaires à opter pour ce type de délégation de services à un partenaire privé⁸. L'Etat n'a plus guère les moyens de déployer une logistique lourde et coûteuse aux confins d'hinterlands qui s'étendent de façon irréversible. Au XVIII^e siècle, l'exploitation à l'économie disparaît progressivement en connaissant toutefois des réminiscences ponctuelles au moment de la coupe, par l'arsenal de Toulon, de la forêt de Lérans en Languedoc au cours des années 1720, de la régie des Pyrénées au cours des années 1760 ou encore celle de la fonderie de Ruelle de 1754 à 1776⁹.

Malgré une reprise très lente de la construction navale avant la guerre de Succession d'Autriche (1740-1748), la dispersion géographique des arsenaux et l'inventaire presque infini des matières premières nécessaires à l'élaboration des vaisseaux et frégates induisent immédiatement un accroissement important des différents fournisseurs en contrat avec la marine quelle que soit leur envergure économique. A différentes échelles, ceux-ci s'organisent très vite pour peser plus efficacement dans les négociations commerciales avec les commissaires et les intendants portuaires. Dès lors, sous l'apparence de la signature d'un contrat entre l'Etat et un partenaire économique, c'est en réalité un réseau plus ou moins dense qui se cache et s'insinue dans toutes les relations commerciales ayant trait aux besoins militaires, perçus comme très rémunérateurs. Cette mise en réseau des intérêts économiques se perçoit plus nettement au moment des adjudications régies par une procédure complexe depuis l'ordonnance de marine de 1689¹⁰. Les intendants étaient chargés de faire la publicité des besoins de leurs arsenaux et d'organiser une mise en concurrence des potentiels fournisseurs afin d'adjuger le contrat au « mieux disant ». Le suivi de tout ce décorum montre en réalité que des ententes préalables avaient lieu avant les adjudications, dévoilant l'important réseau de sociabilité et d'entraide tissé par les fournisseurs de la marine. Face à de telles collusions, mais pour ne pas entraver la bonne marche

⁷ Caroline Le Mao, « Financer la marine en temps de conflit : l'exemple de la guerre de la Ligue d'Augsbourg (1688-1697) », in *Revue d'Histoire Maritime* (n°14, 2011), 285-319

⁸ Le tournant est perceptible dès 1728 à travers les différents courriers que l'administration versaillaise envoie aux intendants et commissaires. Toutefois, il s'agit semble-t-il d'un changement difficile à faire passer compte tenu des nombreux rappels à l'ordre à l'image de celui de 1735 que Maurepas fait parvenir au commissaire Doyard pour l'exploitation de bois pour le compte de l'arsenal de Brest : « (...) Je vous ay déjà expliqué que je ne veux plus permettre d'exploitations par économie ainsy il faut essayer de s'arranger autrement avec M. de Noyan pour l'acquisition des 2023 pieds d'arbres que vous avez marqués... », Archives nationales (désormais AN) Mar. B/2/292 f° 184 (1735)

⁹ David Plouviez, *op. cit.*, 154-158

¹⁰ *Ordonnance de Louis XIV pour les armées navales et arcenaux de marine, 15 avril 1689* (Paris : E. Michalet, 1689)

du service, les autorités maritimes sont contraintes d'accepter les offres des différents marchands et négociants tout en restant lucides sur leurs agissements comme en témoigne l'intendant de Rochefort : « *Il arrive tous les jours, Monseigneur, que les adjudicataires sont cautionnés par ceux même qui ont concouru avec eux et le conseil ne pouvait refuser, sans s'exposer à ne pas trouver de cautionnement, ce qui arrêterait les ventes. Peut-être, comme le conseil de marine l'observe, cette réunion pourroit faire naître des soupçons fondés de collusion. On ne s'en est pas aperçu jusqu'à ce moment et si cela était on ne vois pas de moyens pour l'en empêcher à moins d'exiger des cautions étrangères qui n'auraient pas paru à la vente ce qui est impossible ici.* »¹¹. Tous les concurrents à un marché d'approvisionnement se connaissent, se concurrencent et au besoin se cautionnent, moyennant un intéressement sonnante et rébuchant difficile à évaluer, rendant la lisibilité de la transaction économique difficile. Face à une marine de plus en plus exigeante sur la qualité des matériaux employés à la construction navale, les acteurs économiques savent afficher – au moins temporairement – une unité pour peser plus efficacement. Dans ce contexte, les contrats d'approvisionnement se complexifient autant par les différentes clauses contractuelles qui les composent que par les différents acteurs impliqués. Manque de transparence et superposition des partenaires économiques sont dénoncées avec véhémence par le secrétaire d'État à la marine La Luzerne en 1788 : « *Quiconque n'a pas été initié dans l'administration de ce département ne peut se faire une idée des prétentions pécuniaires, des réclamations exorbitantes et iniques qui élèvent journellement contre ces contrats mille individus et la difficulté de vérifier si leurs demandes sont fondées ou de déterminer jusqu'à quel point elles le sont. Une foule d'hommes avides se permettent de tout dire, de tout assurer, de tout falsifier ou de dénaturer lorsque ce n'est même pas aux extrémités du royaume, mais seulement aux extrémités du monde qu'ils courent le risque d'être démentis.* »¹².

Ce manque de lisibilité est renforcé par la porosité de l'administration de la marine avec les intérêts économiques. Si l'arsenal est le lieu de mise en œuvre de la politique navale de l'État, espace public par excellence, rien n'est plus faux que de l'envisager étanche aux transactions extérieures. Nombreux furent les fonctionnaires de la marine à s'inscrire dans des réseaux marchands ou financiers allant à l'encontre, de fait, de l'ordonnance de la marine de 1689 qui indiquait l'incompatibilité totale à être à la fois un officier ou un technicien de la marine et un fournisseur et que « *les collusions d'intérêts entre administrateurs et certains entrepreneurs devaient être évitées.* »¹³. A Toulon, Joseph Danillon, maître charpentier de l'arsenal, était également partie prenante de l'entreprise d'approvisionnement en bois de construction dirigée par le très influent Antoine Turc, marchand dans cette ville. Entre 1755 et 1769, Joseph Danillon perçut 10 % du montant des bois payés par l'arsenal à Antoine Turc¹⁴. A Rochefort, la famille Hèbre de Saint Clément illustre également cette porosité entre le monde marchand et les fonctionnaires de la marine mais avec une dimension inédite. Antoine Hèbre de Saint Clément était premier commis au bureau du contrôle de l'arsenal de Rochefort au moment où François Hèbre, son frère, et Pierre André Hèbre, son oncle, avaient tissé un réseau relationnel français et européen en servant de commissionnaires à la plupart des marchands et négociants désirant commercer avec la marine. En outre, la maison de commerce Hèbre de Saint Clément et Compagnie signait en propre d'importants marchés pour des travaux dans l'arsenal autant que pour la livraison de matières premières. Bien que l'activité de négoce de cette famille soit bien antérieure à leur pénétration

¹¹ Jean-François Claverie, *Les marchés de fourniture et de travaux dans la marine royale au XVIII^e siècle* (PhD. diss., Université d'Angers, 1996), 276

¹² *idem*, 277

¹³ Une ordonnance royale du 13 mars 1717 renouvela l'incompatibilité entre les deux fonctions

¹⁴ Gilbert Buti, « Un arsenal méditerranéen et ses aspects forestiers : Toulon au XVIII^e siècle », in *Forêt et Marine*, ed. Andrée Corvol (Paris : L'Harmattan, 1999), 497

dans l'administration comptable et financière de la marine, on ne peut s'empêcher d'imputer l'envergure atteinte par leurs affaires dès lors qu'elle fut intimement mêlée à la gestion de la marine¹⁵. Le pouvoir détenu par cette famille, mais de nombreux autres acteurs économiques grandissent à l'ombre des arsenaux, découle aussi de la nécessité, pour des marchands loin des ports militaires, de s'appuyer sur des relais locaux. Ici, comme dans toutes les villes commerçantes, portuaires ou non, le rôle du commissionnaire, recruté parmi les acteurs économiques les plus fiables, tend à revêtir une importance cruciale. Ainsi, la famille Hèbre de Saint Clément représente près d'une trentaine de fournisseurs parmi les plus importants du siècle dont Pierre Babaud de la Chaussade et Jean-Charles Dujardin de Ruzé qui correspondent avec elle depuis leurs bureaux parisiens. Beaucoup plus proche mais à un moment stratégique, le négociant bordelais David Gradis négocie la vente de vivres et de matériels baltes pendant la guerre de Sept Ans par l'intermédiaire de ces commissionnaires incontournables sur la place de Rochefort¹⁶. En 1747, c'est le baron de Segonzac, propriétaire des forges de Plazac en Périgord et fournisseur de canons pour la marine, qui octroie une commission à Hèbre¹⁷.

La multiplication des acteurs économiques représentés par la famille Hèbre est révélatrice à la fois de l'augmentation des besoins de la marine mais également de l'europanisation des flux de matériel militaire. Au XVIII^e siècle, il y a une dissociation de plus en plus nette entre l'espace vécu par l'opérateur en charge de l'approvisionnement et l'origine géographique de ce dernier. L'entrepreneur n'est plus nécessairement familier de la zone qu'il exploite ou de la manufacture qu'il dirige et est contraint de densifier son réseau relationnel pour conserver son efficience économique et industrielle. Depuis Toulon, Pierre Sage commande de vastes exploitations forestières dans un grand Sud-Ouest – en Languedoc, Cévennes et Vivarais – dans lequel il se fait représenter. Pour ses marchés de bois de construction du Haut Languedoc, Sage pouvait compter sur Antoine Fontanilha, un marchand détailliste pour le pastel d'Albi, installé à Toulouse. Etranger aux mécanismes d'une exploitation forestière, il n'en demeure pas moins qu'il pouvait assurer le recrutement de scieurs de long, superviser la logistique définie par d'autres et tenir informer Sage par l'envoi régulier de courriers, une intermédiation commerciale commune sous l'Ancien Régime pour un homme qui était par ailleurs intégré aux réseaux plus lointains de la draperie picarde et du Nord de la France, avec les Poupard de Neufelize à Sedan notamment¹⁸.

La dilatation des hinterlands portuaires contraint donc tous les fournisseurs de la marine à projeter sur les territoires pourvoyeurs des armatures d'intermédiaires de plus en plus complexes. Mais ce qui frappe est le caractère mouvant de celles-ci tout au long du XVIII^e siècle : elles s'étendent, en incluant de nouveaux acteurs économiques, ou au contraire se rétractent et meurent en fonction de la conjoncture ou de la fin naturelle d'un marché avec la marine. Tous ces éléments conduisent à prendre la mesure de la « démographie » des réseaux militaires. En première analyse, l'appréciation globale des marchés avec la marine montre l'extraordinaire volatilité du monde marchand à son égard. Le taux de renouvellement annuel des fournisseurs est un premier indicateur. Chaque année les intendants portuaires renouvelent de 50 % à 80 % des fournisseurs et il apparaît que les trois quarts ne s'engagent que pour un seul contrat d'une durée de un à deux ans, guère davantage. Beaucoup d'entre eux écoulent ponctuellement

¹⁵ Michel Caussin, *L'histoire de la famille Hèbre de Saint-Clément, contribution à l'histoire du commerce rochefortais au XVIII^e siècle* (Rochefort, 1972)

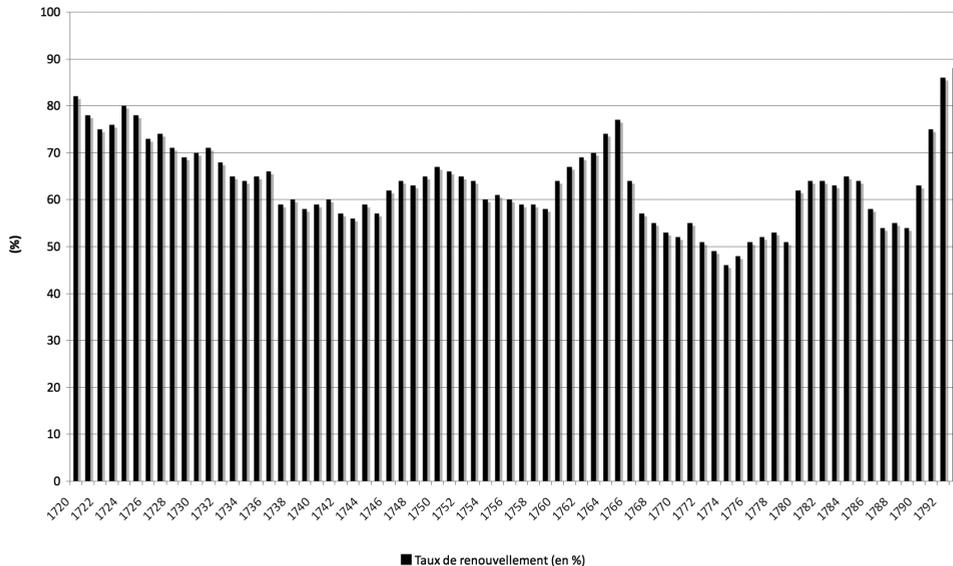
¹⁶ AN 181 AQ/77-78, volumes 5 et 6 (1756-1761) ; on se reportera également à la synthèse récente de Sylvia Marzagalli, « Opportunités et contraintes du commerce colonial dans l'Atlantique français au XVIII^e siècle : le cas de la maison Gradis de Bordeaux », in *Outre-Mers* (n°362-363, 2009), 87-110

¹⁷ AD Charente maritime, notaire Jeudy XXXIII (10 mars 1747)

¹⁸ Gérard Gayot, « Dispersion et concentration de la draperie sedanaise au XVIII^e siècle, l'entreprise des Poupard de Neufelize », *Revue du Nord* (n°240, 1979), 127-148 ; Paul Butel, *Les négociants bordelais, l'Europe et les Îles au XVIII^e siècle* (Paris : Aubier, 1974), 98-101

un approvisionnement, à l'exemple des nombreux marchands de bois locaux pour lesquels la marine de guerre ne constitue pas leur partenaire économique principal.

Figure 1. Renouvellement des fournisseurs de la marine, 1720-1792 (en %) ¹⁹



Mais si de prime abord une importante partie des fournisseurs ont été de passage au service de la marine, générant un très fort *turn over*, cela ne doit pas dissimuler l'existence d'un groupe très impliqué, de l'ordre de 6 % à 7 % des 740 fournisseurs identifiés pour le XVIII^e siècle, qui se sont engagés au delà de quatre marchés pour des durées allant de quatre à huit années à chaque fois.

Par ailleurs, au delà de son ambivalence, si cet indicateur donne un premier aperçu de la très grande mobilité des réseaux militaires, il ne rend pas compte de leur recomposition. Ainsi, 75 % des fournisseurs signant un unique contrat ne sont pas nécessairement perdus pour l'approvisionnement de la marine. En effet, il n'est pas rare de retrouver ces hommes à l'intérieur de réseaux plus ramifiés, poursuivant une activité au service de l'Etat sans pour autant figurer dans la raison sociale de l'entreprise. La volonté de mutualiser infrastructures et investissements pour échapper à une conjoncture économique aléatoire ou tout simplement de disposer d'un outil permettant de se distinguer auprès de la marine explique l'augmentation du nombre « d'associations » commerciales. Un tel processus peut se lire à travers la constitution de la Compagnie Péan de Saint Gilles en activité de 1763 à 1769 qui livra du bois de construction pour les arsenaux de la façade atlantique. Au lendemain de la guerre de Sept Ans, la marine est dans un état matériel difficile et ne possède plus suffisamment de matières premières pour relancer les constructions. Or, le secrétaire d'Etat Choiseul parie sur une paix temporaire et souhaite reconstituer les stocks de bois au plus vite en confiant la charge à une société reconnue. Dans ce contexte, la compagnie Péan de Saint Gilles monopolisa 2/3 de l'approvisionnement en bois entre 1765 et 1769. Mais cette puissance logistique est essentiellement le résultat du rassemblement de fournisseurs ayant déjà

¹⁹ Graphique construit à partir du dépouillement des états de prévoyances annuels et des marchés établis par la marine composant la base de données « *De la terre à la mer* » ; cf. David Plouviez, « Sources et méthodologie. Des archives au traitement informatique », in *De la terre à la mer...*, op. cit., 24-52

traité avec la marine au cours des années 1740 et 1750 et qui ont uni leur force dans une société dont la raison sociale fut successivement « Petel et Cie » et « Péan de Saint Gilles et Cie », ce dernier héritant d'une longue tradition familiale de gestion des marchés d'Etat²⁰. L'acte de société permet de tracer la vie économique de nombreux fournisseurs perdus en tant qu'individualité au service de la marine²¹. En disposant d'une trame d'associés répartis dans des provinces forestières clés pour la marine, Péan était parvenu à globaliser l'approvisionnement en bois par une emprise spatiale incontournable. Plus prosaïquement, les difficultés économiques peuvent contraindre certains acteurs économiques à s'associer comme ce fut le cas de Jacques-Antoine Cantin et Jacques-Robert Capelin de la Rochelle. C'est la guerre de Sept Ans qui précipita leur rapprochement sous peine de mort économique. Le 7 août 1760, Cantin avait déjà dû déposer le bilan de son entreprise qui fut effectif à la fin de l'année 1767²². Dans le contexte d'une micro-société à la trésorerie exsangue – Cantin était issu d'une famille de marchands tonneliers modestes – le salut économique passait parfois par une union avec un autre marchand. Les contrats qu'il signe conjointement avec Capelin dès 1770 montrent la pertinence de cette démarche²³.

Dès lors, il convient de lire avec prudence les données relatives au taux de renouvellement des fournisseurs. Les réseaux entrepreneuriaux ont été mouvants tout au long du siècle et il faut se garder d'en avoir une appréciation figée. Reste qu'il est possible de dégager une typologie de ces différents réseaux et de mesurer leurs poids respectifs dans l'approvisionnement de la marine de guerre française.

Anatomie des réseaux militaires: Quelle stratégie économique pour l'approvisionnement de la flotte française?

L'appréhension de la puissance navale des Etats de l'époque moderne s'est longtemps cantonnée à l'analyse de l'outil guerrier proprement dit et de ses tactiques de déploiement en laissant au second plan le volet économique-social, un tropisme historiographique abandonné aujourd'hui. Dès lors, sur quels types de réseaux économiques s'est appuyée la France pour concevoir sa flotte militaire ? L'enjeu est de taille et la nature de ses partenaires économiques est en soit une première indication à l'efficacité ou non de l'élaboration d'un outil aussi complexe. Chaque posture est originale mais l'analyse du cas français ne cesse de surprendre dans la mesure où elle permet de faire apparaître une structure économique relativement déséquilibrée. Ainsi, une part importante, souvent stratégique mais jamais majoritaire de l'approvisionnement, a été tenue par une cohorte de marchands locaux ou régionaux. A côté de ces hommes, intégrés à des réseaux souvent réduits à leur plus simple expression et très lisibles pour l'historien, on trouve de très grands fournisseurs – à l'image de la compagnie Péan de Saint Gilles. Dans ce dernier cas, il faut dépasser la raison sociale de l'entreprise ou la figure entrepreneuriale qui la représente pour découvrir l'existence d'un vaste réseau impliquant une noblesse d'affaire, pratiquement exclusivement parisienne²⁴. Entre les micro-réseaux et ces complexes organisations entrepreneuriales et financières, il existe peu de place pour des structures réticulaires intermédi-

²⁰ Pierre-Henry Péan de Saint Gilles (?-1786) est le fils d'Alexandre-Pierre Péan de Saint Gilles (1691-1769) qui fut entrepreneur de la manufacture des cierges d'Orléans (devenue royale le 17 juillet 1750). Pierre-Henry fut associé aux affaires de son père au cours des années 1740 (AN Min. cent. XLI-545 (11 décembre 1758)).

²¹ AN Mar. B/1/69 f° 246 (1769)

²² AD 17, Titre de famille, état civil, notaires, E/334 : *Actes de Constitution et de liquidation d'une société commerciale fondée par Jacques Antoine Cantin, 1767*

²³ Les marchés sont signés au nom de Capelin pour des livraisons conséquentes allant de 20.000 à 30.000 pieds cubes ; AN Mar. B/3/614 f° 259 (1774)

²⁴ Guy Richard, *La noblesse d'affaires au XVIII^e siècle* (Paris : Armand Colin, 1974, 1997) ; Guy Chaussinand-Nogaret, *Gens de finances au XVIII^e siècle* (Paris : Bordas, 1972, 1993) ; Thierry Claeys, *Dictionnaire biographique des financiers en France au XVIII^e siècle* (Paris : Editions SPM, 2011)

aires, à l'échelle d'une province ou d'un ensemble de provinces.

La seconde marine de guerre européenne reposait donc sur une proportion non négligeable de micro-entreprises. Celles-ci se consacraient à un approvisionnement de détail de pièces très spécifiques telles que les clous ou les chevilles mais c'est dans le domaine du bois de construction que l'on en dénombre le plus. Qu'il s'agisse de fournisseurs éphémères ou exerçant sur une plus longue durée, la structure de ces réseaux et les quantités de bois concernés par ces marchés sont communes. On retrouve pléthore d'hommes désignés par des qualificatifs aléatoires tels que « particuliers », « marchands » ou plus exceptionnellement « négociants » sans que l'ensemble de ces termes ne désignent une réalité ou une terminologie socio-économique bien établie pour ceux qu'ils désignaient. Se chargeant de 2000 à 10000 pieds cubes, ces hommes ne disposent pas des infrastructures pour assurer une exploitation complète des bois dont ils avaient la responsabilité et recourent à la marine pour assurer les tâches de manutention et de transport. De fait, il ne s'agit pas d'organisations économiques très élaborées et le plus souvent un seul homme pilotait le marché, plus exceptionnellement deux. Les exemples sont nombreux de ces fournisseurs mais si tous les arsenaux peuvent se prévaloir d'en disposer de cohortes importantes, c'est sans conteste à Rochefort qu'ils sont les plus nombreux. Antoine Garnier, marchand domicilié à Saintes, livra 10000 pieds cubes à l'arsenal de Rochefort en 1748²⁵; Jean Seguineau et Jean Nesson, tous deux de Rochefort, s'engagèrent sur 7000 pieds cubes en 1759²⁶. Les archives portuaires rassemblent de nombreuses transactions de cette nature qui prises isolément représentent peu de choses – un vaisseau de 74 canons engloutissait 80500 pieds cubes de bois d'œuvre²⁷ – mais cumulées finissent par constituer un apport annuel conséquent et qui a été stratégique pour la continuité de l'effort de construction navale militaire. L'importance de ces micro-entreprises a varié au XVIII^e siècle mais à aucun moment les arsenaux n'ont pu s'en passer. Avant la guerre de Sept Ans, de 40 % à 60 % des apports en bois sont drainés par ce type de réseaux. Compte tenu de l'état des ressources disponibles dans les arrière-pays de chacun des arsenaux, c'est traditionnellement Rochefort qui se reposait le plus sur ces entrepreneurs alors qu'à Brest et à Toulon, pour lesquels les réserves ligneuses étaient plus lointaines, la proportion de micro-entreprises était plus réduite. Pour autant, ces ports y recourent aussi et même au plus fort de la période dite des « marchés généraux », qui consistent à confier une large partie de l'approvisionnement à de grandes compagnies, de 15 % à 20 % de l'approvisionnement restait de la responsabilité de petits fournisseurs.

Entre ces petits réseaux et les plus grands composés d'une kyrielle de financiers, on peine à identifier des figures constituant un échelon intermédiaire dans cette hiérarchie commerciale. Quand ils existent, ces hommes ont une envergure régionale et possèdent les outils et les infrastructures à la réalisation de leur approvisionnement. Des années 1760 à la Révolution, l'arsenal de Rochefort est en contrat avec Cazenove de Bayonne qui exploite les bois de construction situés sur les bords de l'Adour²⁸. Homme aisé et intégré au commerce bayonnais, Cazenove est capable de mobiliser toute la logistique nécessaire pour la prospection, la coupe et l'acheminement des bois jusqu'au port de Bayonne. Il se distingue même par sa capacité à entamer la construction de lourdes gabares de transport destinées à accélérer l'évacuation des bois entreposés dans le port basque pour Bordeaux ou Rochefort²⁹. Son profil est similaire à celui d'Arnoux à Nantes

²⁵ SHD Marine Rochefort 1/E/376 f° 57 (13 février 1748)

²⁶ SHD Marine Rochefort 1/E/385 f° 343 (1er septembre 1759)

²⁷ Jean Boudriot, *Le vaisseau de 74 canons* (Paris : Collection Archéologie navale française, 1977), 266

²⁸ AN Mar. B/3/587 f° 359-394, *Projet arrêté par le Roi des dépenses à faire dans les ports pendant l'année 1769 (1769)* ; SHD Marine Rochefort 1/E/439 f° 19 (1er novembre 1774)

²⁹ AN Mar. B/3/708 f° 38 (6 février 1777)

qui diversifia, à la même époque, son activité au service de la marine en livrant des bois ligériens et en lançant non seulement la construction de bâtiments de service mais également des frégates pour la marine et pour la Compagnie des Indes³⁰. De la même manière, les fournisseurs évoqués précédemment pour Toulon, comme Antoine Turc ou Pierre Sage, peuvent intégrer ce groupe. Tous ont en commun d'être peu nombreux, enracinés dans leur région d'origine, de se livrer au commerce d'un produit unique et d'avoir tissé un réseau d'intermédiaires et de sociabilité marchande performant mais limité dans son emprise spatiale. Enfin, il était rare qu'ils cumulent leurs affaires avec des responsabilités politiques, économiques ou fiscales à l'échelle du royaume.

Au delà de certaines quantités de bois et pour des approvisionnements spécifiques et réclamant une haute technicité – fer, artillerie, voiles – les fournisseurs qui en ont la charge cachent des réseaux complexes présentant une certaine homogénéité sociale. Les grands marchés de l'Etat sont monopolisés par des hommes que l'on qualifie génériquement de « financiers » avec toutes les nuances que ce terme autorise. Ce sont des personnages entre deux mondes, doublement au service de l'Etat par les fonctions qu'ils exercent pour lui – officiers comptables, fermiers, receveurs, trésoriers – et par leur rôle de pourvoyeurs des armées en tant que banquiers et munitionnaires. Sphère publique et sphère privée sont intimement liées. Pour ces acteurs économiques il s'agit de conforter leur position au plus près de l'Etat pour capter de nouveaux marchés tandis que pour les différents marchands, négociants et manieurs d'argent, l'enjeu est d'accéder au second ordre pour intégrer ces puissants réseaux. Si Pierre Babaud de la Chaussade signe le premier marché général en 1728 pour la coupe des bois de Lorraine, son importance et son rôle clé pour l'approvisionnement des arsenaux, notamment avec sa forge aux ancrs acquise à Cosne-sur-Loire en 1734, n'interviennent qu'après l'achat de la charge de secrétaire du Roi en 1743³¹. Cette charge anoblissante, la « savonnette à vilain »³², est d'ailleurs récurrente pour les hommes désireux pénétrer le monde très restreint des grands fournisseurs de la marine. Ainsi, Leblanc de Marnaval, un important fournisseur de fer pour l'arsenal de Rochefort et des colonies des années 1750 à la guerre de Sept Ans, avait acheté lui aussi une charge de secrétaire du Roi vers 1710 qui lui permit de prendre à ferme les forges de Clavières en Berry appartenant au Comte d'Artois. La vieille noblesse, propriétaire des bois, des forges et des ressources minières, est très prompte à confier l'exploitation de ces matières premières à une jeune noblesse dynamique. Le cas de Jacques Bergeron est à cet égard très éclairant. Négociant rouennais jusqu'en 1772, son mariage avec Marie Scolastique Le Comte à Paris lui permet d'être associé aux affaires de son beau-père intéressé aux affaires du roi et gérer plusieurs domaines princiers qu'il prend à ferme (forges du comte d'Artois à Vierzon, domaine du marquisat de Vilette...) ³³. Dès lors, son activité prend une toute nouvelle envergure et, en 1778, Bergeron exploite les forêts des comtes d'Artois et de Charost au profit des arsenaux atlantiques³⁴. Les exemples sont nombreux et tous témoignent d'une barrière sociale à l'obtention des grands marchés de la marine. A partir d'un certain seuil, fournir les arsenaux du roi ne relève plus d'une activité commerciale traditionnelle et l'intégration à des réseaux spécifiques est requise pour avoir de l'avenir. Franchir cette barrière

³⁰ Gérard Le Bouëdec, « Les négociants lorientais et les compagnies des Indes. Les Arnoux, du négoce de bois à la construction navale et à l'armement », in *Les flottes des compagnies des Indes (1600-1857)*, ed. Philippe Haudrère (Vincennes : Service Historique de la Marine, 1997), 57-78

³¹ Paul-Walden Bamford, *Privilege and Profit. A Business Family in Eighteenth-Century France* (Philadelphia : University of Pennsylvania Press, 1988), 24-26

³² Jean-François Solnon, « Secrétaire du Roi », in *Dictionnaire de l'Ancien Régime*, ed. Lucien Bely (Paris : Presses Universitaires de France, 2002), 1146

³³ AN Min. cent. Etude LXIV-413 (20 février 1772)

³⁴ AN Min. cent. Etude LIII-536 (2 décembre 1777)

sociale procure au fournisseur des appuis politiques, le crédit de l'Etat et des partenaires financiers. Prospérer à l'écart de ces réseaux politico-financiers est inenvisageable.

Cela ne signifie pas pour autant que l'initiative de la fondation d'une fonderie ou d'une manufacture qui se destinait à fournir la marine n'a pas été prise par des entrepreneurs issus de la bourgeoisie urbaine loin – initialement – de ce type de réseau. Ainsi, l'initiative de l'ouverture des manufactures de toiles à voiles d'Angers et de Beaufort revient respectivement à François Bonnaire, René Loisillon et Pierre Deshayes, des marchands basés à Angers et à Saumur. Les acteurs économiques locaux sont suivis et encouragés par l'Etat qui intervient directement pour expertiser l'opportunité de telles créations industrielles. L'octroi d'un privilège, véritable outil économique et blanc-seing de l'Etat, permet à ces manufactures d'accéder à des réseaux de financement qui permettent la concrétisation et la montée en puissance du projet³⁵. Le 30 juillet 1751, la manufacture de Beaufort est créée et si Pierre Deshayes prend sa direction, les vrais commanditaires sont Louis-André Lépine et Jean-Etienne Cancel³⁶. Pour la manufacture d'Angers, François Bonnaire et René Loisillon s'associent en définitive avec Georges Baudard de Vaudésir, alors trésorier général de la marine et allié de puissants financiers. Dans la pratique ce sont eux qui assurent la bonne marche financière de la manufacture dont la direction technique et logistique est confiée la plupart du temps à ses fondateurs. Après des péripéties financières et industrielles, les deux manufactures fusionnent en 1778 et c'est le fils de Georges Baudard, Claude Baudard de Saint James, ayant hérité de la charge de son père, qui reprend cet important pôle de production de toiles à voiles pour la marine de guerre³⁷. Les réseaux financiers parisiens ne restent jamais longtemps loin des usines militaires mais leurs investissements sont conditionnés par l'intérêt et la confiance de l'Etat. Sans ces éléments, le décollage d'une entreprise est plus poussif quand bien même la finance parisienne se montre finalement intéressée comme c'est le cas avec la fonderie de Romilly-sur-Andelle. Dans cette aventure industrielle, l'Etat ne fournit aucun soutien, sous la forme d'un privilège, d'exemption fiscale ou de la levée des droits de douane sur les produits importés, à Michel Le Camus de Limare qui se proposait alors de fournir des plaques de cuivre pour le doublage des coques à partir d'une usine inédite en France et qui empruntait le savoir-faire anglais du laminage de cet alliage. Issu lui-même de la noblesse d'affaires, Le Camus de Limare eut toutes les peines pour réunir les sommes nécessaires au lancement de son activité. Fondée en 1781, les premières plaques sont laminées en 1782 mais dès 1783 les premières difficultés apparaissent. L'investissement initial de 320.000 livres consenti par Le Camus de Limare et son associé ne suffit pas pour se doter de tous les outils et des infrastructures nécessaires. Le fait d'être la seule usine capable de laminier du cuivre et possédant, de fait, un monopole de production pour la marine, fini par attirer l'attention de la finance parisienne en 1784. C'est un ami de Le Camus, Ysquierdo de Revera, un noble espagnol et manieur d'argent, qui convint un petit groupe d'investir 800.000 livres³⁸ dans une société en commandite fondée le 16 avril 1785, un capital insuffisant puisque un deuxième acte de société est établi le 18 avril 1787 avec à nouveau 800.000 livres. En définitive et malgré un décollage hasardeux, c'est une nouvelle fois la finance qui prit l'initiative de soutenir une entreprise stratégique et ainsi « privatiser » les grands marchés de l'Etat.

³⁵ David Plouviez, « Privilèges et économie de la guerre : vers la construction du complexe militaro-industriel français, fin XVII^e-début du XIX^e siècle », in *L'économie du privilège, XVI^e-XIX^e siècle*, ed. Guillaume Garner, publication courant 2013

³⁶ Ce sont ces personnages qui apportent la quasi-totalité des fonds à la création de la manufacture, Pierre Deshayes ne pouvant participer qu'à hauteur de 1/7^e ; AN Min. cent. Etude LIV-10 (30 juillet 1751)

³⁷ David Plouviez, *De la terre à la mer...*, op. cit., 593-594

³⁸ AN Min. cent. Etude LXXXII-608 (16 avril 1785) ; AN Min. cent. Etude VI-888 (5 prairial an II)

D'un point de vue global, il faut d'ailleurs souligner que ces réseaux ont fait preuve d'une certaine modernité à la fin du XVIII^e siècle en préfigurant le capitalisme industriel de la première industrialisation. Ainsi, la fusion des fonderies de Ruelle, d'Indret et du Creusot en 1786 permet non seulement de rationaliser le fonctionnement du premier ensemble européen de production d'artillerie de marine sous la direction de groupes capitalistes unissant des financiers et des industriels mais ce fut également l'occasion, pour la première fois depuis la banqueroute de Law, d'émettre des titres au porteur et non plus seulement des actions nominatives, ce qui représente une volonté d'ouvrir et de diversifier le capital. Pourtant, quel qu'ait été cette tentative vers l'innovation économique, on peut s'interroger sur la capacité de ces réseaux à mobiliser du crédit pour répondre au défi d'une industrie réclamant des investissements colossaux à l'aune de la première industrialisation. Si une exploitation de bois n'était coûteuse que par l'éloignement et la dispersion de la matière première, en somme la logistique, la situation des immenses ensembles métallurgiques de la fin du siècle est bien différente³⁹. L'examen de tous les actes de sociétés fondées à partir de 1742 montre une prédominance nette du capital nobiliaire⁴⁰. S'il ne s'agit pas de remettre en cause l'extraordinaire dynamisme dont ont fait preuve certaines de ces sociétés en adoptant un système de gestion moderne et en effectuant la synthèse des progrès technologiques de l'époque, le mode de financement n'est pas extensible et repose en lui-même sur une très grande fragilité. La prépondérance « des manieurs des deniers du Roi » a pu, à terme, être un facteur handicapant. Cette forme de crédit, reposant sur les bénéfices et la spéculation liés à la gestion de l'impôt, rendait toute stratégie de développement industriel à long terme aléatoire, de surcroît dans une période de troubles financiers caractéristiques de la fin de l'Ancien Régime⁴¹. Or, dans ces réseaux financiers, l'homogénéité socio-économique est une constante et sans doute son point faible : le fondateur de la manufacture des cuivres est receveur particulier des caisses ; l'actionnariat de l'ensemble sidérurgique Ruelle-Indret-Le Creusot est composé de trésoriers des guerres ou de la marine avec Antoine-François de Sérilly et Claude Baudard de Saint-James ; la société fondée en 1769 par l'entrepreneur général de la marine Dujardin de Ruzé pour fournir du chanvre rassemble, entre autre, Charles Henocque et Gabriel Chapus, tous les deux contrôleurs des rentes de l'hôtel de ville... Fermiers, receveurs, trésoriers, contrôleurs des rentes constituent le cœur du financement des grandes entreprises d'approvisionnement de la marine de guerre française. Or, faute d'une manière moderne d'obtenir du crédit en s'appuyant sur de vrais circuits bancaires ou en diversifiant beaucoup plus l'actionnariat – l'émission de titres au porteurs pour Le Creusot ne permet d'injecter que 18,7 % de capital neuf – le démarrage et le maintien de l'activité des manufactures et des fonderies militaires ont toujours été très complexe. Le cas de la manufacture de Romilly a déjà été détaillé mais on peut arguer que le roi ne l'avait pas parée des privilèges qui auraient simplifié son développement. Mais même quand l'Etat remplit ses offices, le financement n'est jamais garanti d'avance. Les pourparlers qui présidèrent à l'édification du Creusot furent difficiles. Malgré les

³⁹ Jacques Payen, *Capital et machine à vapeur au XVIII^e siècle, les frères Périer et l'introduction en France de la machine à vapeur de Watt* (Paris : Mouton & Co, 1969) ; Denis Woronoff, *L'industrie sidérurgique en France pendant la Révolution et l'Empire* (Paris : EHESS, 1984)

⁴⁰ En 1742, Pierre Babaud de la Chaussade s'associe avec de nombreux financiers parisiens pour soutenir l'activité des forges de Cosne-sur-Loire/Guéigny (AN Min. cent. Etude VI-694, 29 mars 1742). Cette structure capitaliste se retrouve pour toutes les sociétés : la manufacture de toiles à voiles d'Angers (AN Min. cent. Etude LIV-10, 30 juillet 1751), de Strasbourg (AN Min. cent. Etude LII-619, 24 septembre 1787), la manufacture d'Amboise, les fonderies d'Indret et du Creusot (AN Min. cent. Etude XXVI-753, 10 novembre 1786) ou encore la manufacture des cuivres de Romilly-sur-Andelle (AN Min. cent. Etude LXXXII-608, 16 avril 1785).

⁴¹ Pris dans une banqueroute retentissante en 1787, le retrait de Claude Baudard de Saint-James, trésorier général de la marine, fragilise les entreprises dans lesquelles il avait investi, à commencer par la manufacture des toiles à voiles d'Angers. Denise Ozanam, *Claude Baudard de Saint-James, trésorier général de la marine et brasseur d'affaires (1738-1787)* (Genève : Droz, 1989)

pressions insistantes de Palteau de Veymeranges, conseiller au parlement de Metz et intendant royal des armées et des postes, sur le contrôleur général Calonne, le roi n'investit qu'à hauteur de 8 % dans le nouvel ensemble et refuse d'aller au delà après 1786⁴². Dans ce contexte, la nécessité d'injecter à nouveau des fonds pour maintenir le niveau technologique a toujours été un sujet délicat.

Or, on touche ici à ce qui fonde véritablement l'écart entre les deux grandes marines de l'époque. Si le XVII^e siècle a accouché d'un Etat navalo-fiscal, celui-ci a été de nature différente d'une puissance navale à l'autre⁴³. Dans le cas anglais, non seulement la pression fiscale était bien supérieure à ce qu'elle était en France au même moment, permettant à l'Etat des marges de manœuvre supérieures, mais surtout l'industrie militaire s'adossait à une structure capitaliste bien plus moderne reposant sur des circuits bancaires aptes à consentir des crédits à long terme et des formes d'actionnariat appelant une diversité d'hommes. Dans le développement des réseaux d'approvisionnement de la *Royal Navy*, la barrière sociale avait peu de sens à la différence du cas français qui bâtissait ses ensembles militaires « *avec des personnes qui ne sont point négociants par l'état et quelquefois même avec des officiers et des personnes de distinction.* »⁴⁴. Avant la Révolution, seul l'actionnariat de la manufacture de Romilly est susceptible d'apporter un début de diversification sociale dans la mesure où sa composition laisse apparaître deux familles rouennaises ayant bâti leur fortune sur le négoce et cultivant encore cette facette de leurs activités tout en pratiquant l'armement de navires et la banque : les Elie-Lefebvre et les Le Couteux⁴⁵. Malgré des difficultés industrielles et financières liées notamment à l'irrégularité des commandes de l'Etat et de son impossibilité chronique à payer ses fournisseurs dans les temps, c'est la seule manufacture à traverser la Révolution avec une structure héritée de l'Ancien Régime à la différence de toutes les autres manufactures et fonderies qui subissent des arrêts brutaux à la suite de la disparition de leurs investisseurs initiaux.

Remise dans un contexte européen, l'analyse de l'édification des marines de guerre doit reposer sur une comparaison des réseaux entrepreneuriaux et de financement qui les sous-tendent. Là est le véritable point d'achoppement et la source de bien des explications pour comprendre les différents rythmes et niveaux de développement respectifs.

Les caractéristiques des réseaux de Pierre Babaud de la Chaussade et Jean-Charles Dujardin de Ruze

Parmi les très grands fournisseurs de la marine, Pierre Babaud de la Chaussade et Jean-Charles Dujardin de Ruzé se distinguent par l'importance et la diversité des marchés qu'ils traitent. La famille du premier est issue de Charente ou de Basse-Marche et les premières affaires de Jean, le père, ont lieu à Saumur avec un associé du nom de Boesnier du Portal au début des années 1720. Le premier grand marché de Pierre coïncide avec la mort de son père en 1727⁴⁶. A l'époque, l'envergure de l'entreprise est encore limitée : si l'exploitation des bois de Lorraine a lieu sans encombre, Babaud a besoin de l'aide logistique de la marine pour évacuer les cargaisons vers les arsenaux. En réalité, c'est surtout Jacques Masson, son beau-père, banquier d'origine genevoise et intendant des finances du duché de Lorraine, qui soutient le crédit de Babaud de la Chaussade et lui permet de bénéficier de son entree pour

⁴² Christian Devilliers, Bernard Huet, *Le Creusot : naissance et Développement d'une ville industrielle : 1782-1914* (Paris : Champ Vallon, 1981), 49-50.

⁴³ Nicholas Rodger, « De la « Révolution militaire » à l'Etat « Navalo-Fiscal » », *Revue d'Histoire Maritime* (n°14, 2011), 259-272

⁴⁴ Guy Richard, *La noblesse d'affaires au XVIIIe siècle* (Paris : Armand Colin, 1974, 1997), 52

⁴⁵ AN Min. cent. Etude LXXXII-608 (16 avril 1785)

⁴⁶ AN Min. cent. Etude XCVI-292 (22 août 1728)

l'exploitation des bois lorrains⁴⁷. Avant la signature de ces premiers contrats au cours des années 1760, nos informations sont plus parcellaires concernant Dujardin de Ruzé né à Rennes en 1716 où il avait pour père Martin Dujardin, un avocat au parlement de cette ville. Dujardin est un contemporain de Babaud mais sa trace économique n'apparaît vraiment qu'à partir de 1762 lorsqu'il dirige une société destinée à fournir des vivres aux armées du roi en Espagne⁴⁸. Toutefois, ce qui apparaît d'emblée évident à l'analyse de ses premiers pas c'est la collusion étroite avec d'éminents personnages de l'État. Dujardin fréquente au cours des années 1760 Bourgeois de Boynes qui fut secrétaire d'État à la marine de 1771 à 1774 sans compter les frères du futur roi Louis XVI, le comte d'Artois et le comte de Provence. Cette intimité avec le pouvoir se manifeste le plus clairement à l'occasion de son mariage avec Marie-Louise-Josèphe Pierrart le 26 janvier 1772⁴⁹. Outre Bourgeois de Boynes, les témoins sont Joseph Pellerin, intendant des armées navales, Clotilde de France, la petite fille de Louis XV, la comtesse de Marsan et Mesnard de Chouzy alors secrétaire des commandements du Dauphin de France, Louis XVI à partir de 1774. Cet aréopage est loin d'être anecdotique mais surtout il est entretenu dans la mesure où Dujardin et sa femme occupent des fonctions qui les mettent au premier plan de la vie à la cour ; ainsi Dujardin est gentilhomme de la vénerie du comte d'Artois et intendant général honoraire de la maison de Madame alors que sa femme est successivement femme de chambre de Clotilde de France puis lectrice de Mme Elisabeth, autre sœur du Roi. Ces liens étroits avec la parentèle de Louis XVI permettent d'envisager que certaines affaires traitées par Dujardin l'étaient pour les comtes d'Artois et de Provence. Pierre Babaud de la Chaussade n'a pas exercé de telles fonctions, mais sa proximité, voire sa promiscuité, avec le pouvoir est totale puisqu'il devient un intime de Maurepas, le secrétaire d'État à la marine de 1723 à 1749, qui le reçoit souvent et qui est même témoin du mariage de ses filles. Pour l'édification du réseau de nos deux hommes, c'est incontestablement un aspect majeur. S'il y a une barrière sociale à l'obtention des grands marchés d'État ce n'est sans doute pas le seul facteur et l'existence de liens de confiance, amicaux dans certains cas, est à inclure dans la stratégie individuelle des acteurs économiques⁵⁰.

Cette intimité débouche sur la captation des grands contrats d'approvisionnement et la possibilité d'étoffer ses réseaux relationnels. Ici, les parcours de Dujardin et de Babaud sont un peu différents. Pour Dujardin, la confiance de l'État se traduit par la possibilité, à la fin des années 1760, de monopoliser les plus grands marchés de fournitures baltes. Le réseau sur lequel il s'appuie est un préalable à son engagement et reste assez stable du premier grand traité signé le 5 mai 1762 avec Choiseul pour l'approvisionnement des armées en viande à la société fondée en 1769 pour le commerce des chanvres et des bois du nord jusqu'à sa mort en 1783⁵¹. Le noyau dur de la société *Dujardin et Cie* est familial : les frères Henocque, Charles Manceau ainsi que Guillaume Chapus sont tous conseillers du Roi et contrôleurs des rentes de l'Hôtel de Ville mais surtout beaux-frères ; Michel Georges Ollivier, contrôleur de la société Dujardin, était beau-père de Charles Henocque ; enfin les frères Bouhébert étaient les neveux de Dujardin.

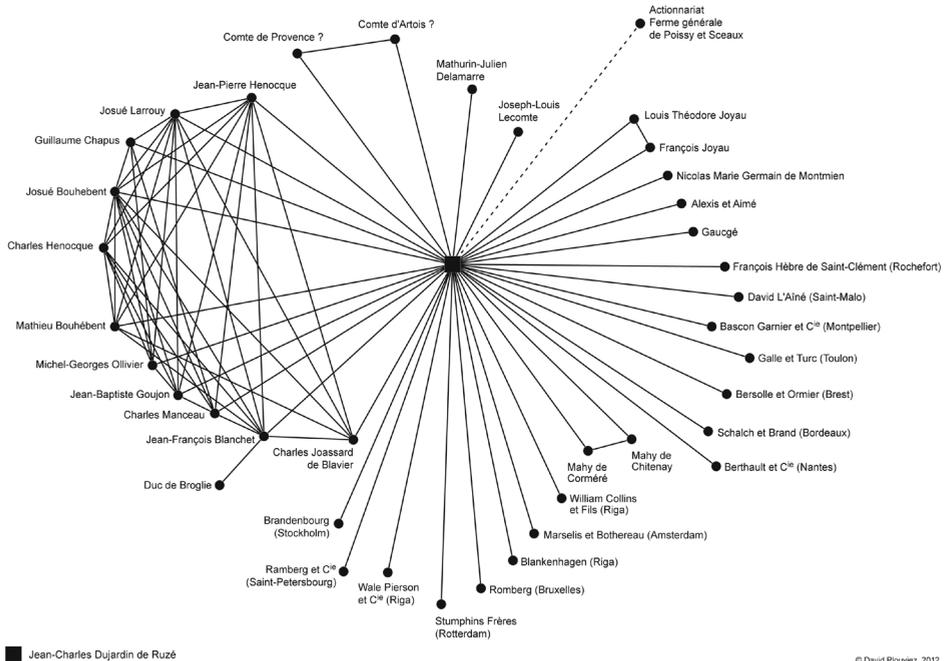
⁴⁷ Au cours des années 1720, Jacques Masson est très proche des milieux d'affaire parisiens, en particulier les frères Pâris. Paul-Walden Bamford, *op. cit.*, 4-6

⁴⁸ Traité signé le 5 mai 1762, AN Min. cent. Etude XVI-845 (29 mars 1783)

⁴⁹ AN Min. cent. Etude CXIII-465 (26 janvier 1772)

⁵⁰ Anne Dubet, Jean-Philippe Luis, *op. cit.*, 13

⁵¹ AN Min. cent. Etude XVI-845 (29 mars 1783)

Figure 2. Le réseau d'affaires de Jean-Charles Dujardin de Ruzé entre 1762 et 1783⁵²

A ce petit groupe se greffent au gré des affaires et des actes de société successifs d'autres intervenants intéressés à la fourniture de la marine : Mathurin Julien Delamarre et Joseph Louis Lecompte, des proches de Dujardin, Louis Théodore Joyau l'ainé, fournisseurs de vivres de la marine, Josué Larrouy désigné comme négociant à Paris ainsi que Chrétien Blanchet, le maître de forge de la fonderie de Ruffec en Charente et l'homme de paille du duc de Broglie. Tous ces hommes constituent le capital d'une entreprise qui tisse un extraordinaire réseau d'intermédiaires en France et en Europe permettant à Dujardin de drainer les matières premières réclamées par ses contrats (cf. figure 2). Deux phases sont repérables dans son activité pour la marine. De 1762 à 1769, Dujardin multiplie les contrats de fournitures mais ne dispose pas encore d'un ascendant sur celles-ci⁵³. Il est en concurrence avec d'autres acteurs économiques pour des matières premières identiques. On devine que les années 1760 ont été celles de la consolidation de son association avec ses partenaires et la démonstration de sa capacité à honorer des marchés importants mais aussi celles de son rapprochement avec de grands personnages de la cour, et notamment la famille du roi de France. Un travail de longue haleine qui se révèle payant puisque en 1769, la compagnie Hope et Cie, soutenue par un financier amstellodamois Goossens et le banquier parisien d'origine bordelaise Nicolas Beaujon, est évincé au profit de *Dujardin et Cie* sans que l'on puisse en établir les raisons précises. Ce changement ouvre la seconde période dans laquelle Dujardin obtient un quasi monopole sur l'ensemble des fournitures prélevées dans l'espace balte. A partir de cette date, il est désigné *entrepreneur général de la marine* jusqu'à sa

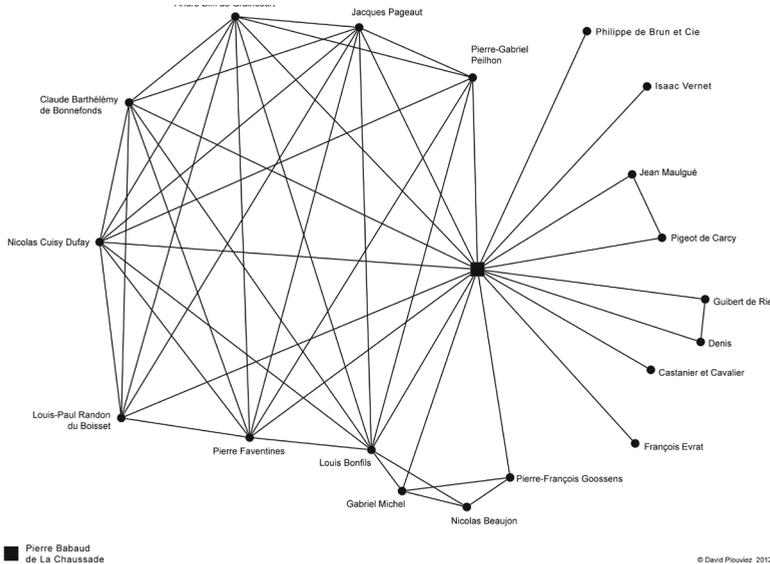
⁵² La représentation graphique du réseau de Dujardin s'appuie sur la collecte de l'ensemble des actes de sociétés contractés entre 1762 et 1783 et cités en note

⁵³ AN Marine B/1/74, marchés pour l'année 1769

mort en 1783.

Dans le cas de Babaud de la Chaussade, le parcours est plus laborieux. Si son amitié avec Maurepas est cruciale, elle l'est à double titre, autant pour obtenir de très importants marchés avec l'État que pour avoir accès à toute une clientèle de financiers parisiens. A la différence de Dujardin, Babaud se lance dans le commerce des fournitures navales en étant roturier et son intégration personnelle aux réseaux financiers est tardive. En 1741, il perd son principal soutien avec la mort de Jacques Masson et doit en même temps mettre à niveau technologique les forges de Cosne-sur-Loire et de Guérisny destinées à fournir des ancres et des fers à la marine. Les besoins sont alors colossaux et le seul crédit de Babaud et de ses quelques associés est bien faible pour redémarrer un pôle métallurgique de cette ampleur. Sa fréquentation assidue et la confiance de l'État qui reconnut le caractère stratégique de ses installations permirent de lancer son complexe nivernais sur des bases financières seines. L'acte de société signé à cette occasion le 29 mars 1742 est caractéristique de toutes les grandes sociétés d'approvisionnement militaire (cf. figure 3)⁵⁴.

Figure 3. Le réseau d'affaires de Pierre Babaud de la Chaussade entre 1742 et 1770⁵⁵



On retrouve de grands financiers parisiens qui avaient tous en commun d'être receveurs de différentes caisses et de plusieurs domaines, fermiers de nombreux impôts sur tout le territoire et, pour certains, avocats au parlement de Paris. Il s'agit toutefois d'une association circonstancielle dans laquelle, à la différence de Dujardin, l'entrepreneur Nivernais ne retrouve pas d'intimes. Par ailleurs, Babaud diversifia son activité en devenant entrepreneur général des fournitures baltes entre 1749 et 1755. Son réseau comprenait Gabriel Michel, un négociant d'origine nantaise et directeur de la Compagnie des Indes jusqu'en 1763, Pierre-François Goossens et de nouveau Louis Bonfils, un grand fermier de l'époque⁵⁶. A l'examen des affaires de Babaud,

⁵⁴ AN Min. cent. Etude VI-694 (29 mars 1742)

⁵⁵ La représentation graphique du réseau de Babaud de la Chaussade s'appuie sur la collecte de l'ensemble des actes de sociétés contractés entre 1742 et 1770 et cités en note

⁵⁶ AN Min. cent. Etude CXV-585 (5 juin 1750)

d'autres associations apparaissent jusqu'en 1781 où il vend finalement ses forges à l'Etat.

Si les parcours de Babaud et de Dujardin présentent des différences au moment de leur démarrage, ils ont en commun de s'adosser à un réseau socialement et économiquement homogène, illustrant les éléments détaillés dans la partie précédente. Toutefois, si l'analyse de leurs relations d'affaires respectives permet de comprendre le fonctionnement d'une entreprise d'approvisionnement militaire, quid de l'efficacité commerciale et industrielle ? Sur ces aspects précis, le parcours de nos deux entrepreneurs divergent à nouveau. L'âge d'or de Babaud de la Chaussade se situe incontestablement pendant les années 1740 et 1750 : ses associés investissent dans les forges et Babaud peut compter sur des liens bancaires tissés avec Philippe de Brun et Cie et Isaac Vernet. Avec la guerre de Sept Ans et les premiers problèmes de paiement de la marine à partir de 1756, la situation change brusquement et dès 1760 Babaud évoque ouvertement la défiance de ses principaux partenaires et la possibilité d'une banqueroute. Le retour à la paix et la confirmation de l'ensemble industriel comme principal fournisseur de fer et seul responsable de la fabrication des ancres semble en apparence repousser le spectre de la faillite. En réalité, les dettes accumulées par Babaud subsistent alors même qu'il remporte de nombreux contrats avec la marine. Au moment de la vente de ses forges à l'Etat, le prix établi à 2.500.000 livres ne sert qu'à payer les lourdes dettes accumulées depuis 1756 et s'élevant en 1781 à 1.820.000 livres⁵⁷. Si l'on omet quelques difficultés techniques à honorer certaines commandes des arsenaux, l'analyse des archives de la marine ne laisse pas entrevoir la détresse de cet entrepreneur. Rien de tel pour Dujardin de Ruzé qui, dès 1769, remplit l'ensemble de ses contrats et se permet même de réaliser de nombreuses autres affaires, preuve de la rentabilité de sa relation avec la marine⁵⁸. Ce dernier point est d'ailleurs l'objet de questions sans réponse en l'état actuel de nos recherches. Pour Dujardin, comme pour tous les autres fournisseurs de la marine, quelle que soit l'ampleur de leur réseau, l'évaluation des profits – parfois des pertes – réalisés est d'une grande complexité et réclamerait une recherche de longue haleine. Par l'intérêt que suscitent les sociétés d'approvisionnement, nul doute que ces affaires devaient générer des retours sur investissement élevés sans que l'on puisse pour autant en déterminer le niveau.

Mais s'il ne suffit pas d'être entouré de financiers et de capter les grands marchés de l'Etat pour s'enrichir, les résultats industriels peuvent aussi être contrastés pour la marine. Ses difficultés ne proviennent pas du prix des marchandises, qui correspondent généralement au cours du marché, mais de la qualité du matériel livré. Ici, Babaud de la Chaussade est sans doute celui qui a eu le plus à cœur de fournir un matériel de qualité à la marine en répondant positivement aux différents cahiers des charges techniques imposés par les ingénieurs autant qu'en tentant de diversifier au maximum sa production pour couvrir l'ensemble des besoins de la construction navale militaire. Mais Babaud est surtout un entrepreneur, au sens contemporain du terme, plus qu'un financier et il aborde l'approvisionnement de la marine non pas seulement au travers du prisme du profit potentiel mais aussi à travers une volonté d'excellence technique. Toutefois, après la guerre de Sept Ans, ces forges ne semblent plus remplir toutes les exigences de la marine qui se plaint, à travers les intendants portuaires, du manque de réactivité de l'entrepreneur à trouver des solutions pour la conception de pièces particulières⁵⁹. Dans une position monopolistique, le complexe niver nais n'est tout simplement plus adapté pour répondre aux commandes de la marine et nécessite de l'argent frais pour poursuivre son agrandissement et sa modernisation.

⁵⁷ AN Min. cent. Etude XCVI-514 (8 mars 1781)

⁵⁸ Si les fournitures à la marine représentent le pivot de l'activité de Dujardin au cours des années 1760 et 1770, ce financier étend son activité au commerce de la viande et participe également à des programmes immobiliers à Paris (AN Min. cent. Etude XXVI-676 (5 juin 1779))

⁵⁹ David Plouviez, *op. cit.*, 703-706

Le manque de stratégie à long terme semble également caractériser la compagnie de Dujardin. Depuis Paris, la satisfaction est pourtant complète dès lors que les magasins et les fosses aux mâts des arsenaux sont garnis. L'approvisionnement dans l'espace balte a toujours posé d'innombrables difficultés à la France qui a passé l'ensemble du XVIII^e siècle à chercher des solutions pour capter au mieux le matériel de l'empire russe⁶⁰. Incontestablement, le dense réseau de la compagnie permet de livrer mâts et chanvre en quantité et de disposer de nombreuses informations sur l'état des marchés. Mais ce maillage européen n'a pas nécessairement fait de Dujardin un bon entrepreneur. Cet homme et ses soutiens sont avant tout des financiers, motivés par la recherche d'un « coup commercial » et peu prompts à avoir un regard d'industriel sur des matières premières pourtant stratégiques. Ingénieurs et commissaires de la marine en France, à Amsterdam ou à Riga produisent des rapports sans ambiguïtés sur les fournitures sélectionnées par Dujardin et son réseau. Dans l'immense majorité des cas, les praticiens estimaient que les fournitures ne correspondaient pas aux standards techniques de la marine comme l'a montré à plusieurs reprises le commissaire Lironcourt en poste à Amsterdam⁶¹. Pourtant, ces mises en garde n'entamèrent pas la confiance de l'Etat qui ne trouva comme expédient que d'associer le maître mateur Barbé à l'achat des mâts à Riga, une mesure qui limita les rebuts sans toutefois modifier substantiellement la qualité des livraisons. La conjoncture et la position prise par Dujardin dans l'approvisionnement de la marine expliquent aisément cette inertie et ces difficultés. La société remplissait ses objectifs quantitatifs et à moindre coût ce qui représentait une nouveauté importante pour les arsenaux qui avaient des difficultés à gérer leurs stocks. Par ailleurs, quelle aurait été l'alternative possible ? La confiance donnée à Dujardin et la qualité des personnes qui l'entouraient ont interdit la moindre remise en question. On touche là à une limite de ces réseaux militaires qui n'ont pas été toujours capables, au delà de leur montage initial, de dépasser une stratégie de rentabilité à court terme pour élaborer un projet industriel visionnaire. Chacune de ces expériences a sa singularité et l'objet n'est pas de comparer deux types d'approvisionnement qui ont été prélevés ou élaborés sur des espaces différents et qui ont imposé des savoir-faire également peu comparables. Pourtant, pour Dujardin comme pour Babaud, il est remarquable de constater les difficultés d'adaptation des deux réseaux économiques pour répondre à des besoins stratégiques lourds de conséquence dans le contexte de l'affrontement des marines européennes.

L'étude des réseaux marchands et financiers qui sous-tendent toute politique navale se révèle donc très féconde, particulièrement si l'on étend cette analyse dans un cadre comparatif. L'activité induite par un arsenal de l'époque conduit à une multiplication des marchés avec des acteurs économiques très différents et c'est la prise en compte de ces différences qui peut conduire à une compréhension globale des réussites et des échecs d'une politique économique militaire. Il faut aller au-delà d'un tropisme récurrent qui conduit à la seule appréhension des grands financiers pour établir les échelles et les hiérarchies commerciales. Si l'entreprise générale détenue par un groupe d'affairistes écrase, par le chiffre d'affaire et la quantité de matériel drainée, les petites associations commerciales, celles-ci sont demeurées stratégiques pour l'aboutissement de maints programmes de construction.

Par ailleurs, comme dans le contexte d'une activité commerciale classique, on assiste à une recomposition permanente des réseaux qui rend difficile, voire obsolète, toute tentative

⁶⁰ Pierrick Pourchasse, *Le commerce du Nord. Les échanges commerciaux entre la France et l'Europe septentrionale au XVIII^e siècle* (Rennes : Presses Universitaires de Rennes, 2006), 113-138 ; Eric Schnakenbourg, *Entre curiosité et espionnage. Le voyage du marquis de Poterat vers la mer Noire* (1781) (Paris : Classiques Garnier, 2011), 34-40

⁶¹ AN Mar. B/7/1443, *Procès verbaux de M. Lironcourt* (1780)

de typologie fine. Ainsi, il faut veiller à prendre en compte la porosité qui existe entre toutes les échelles de réseaux ; il n'est jamais dit d'avance que l'association de quelques entrepreneurs modestes à l'échelle locale n'intègre pas une entreprise générale d'approvisionnement pas plus qu'une compagnie composée de financiers parisiens ne s'appuie pas ponctuellement ou en permanence sur un réseau de maisons de commerce. Dès lors, sans céder à l'abandon de catégorisations générales, telles qu'elles ont été construites précédemment, il convient d'envisager le réseau comme une structure vivante et prendre la mesure de la singularité de chacun.

Bibliographie sélective

- Paul-Walden Bamford, *Privilege and Profit. A Business Family in Eighteenth-Century France* (Philadelphia : University of Pennsylvania Press, 1988)
- Louis Bergeron, Patrice Bourdelais, *La France n'est-elle pas douée pour l'industrie ?* (Paris : Belin, 1998)
- Huw V. Bowen, Augustín González Enciso, *Mobilising Resources For War : Britain and Spain at work during the early modern period* (Pamplona : EUNSA, 2006)
- Christian Buchet, *Marine, économie et société : un exemple d'interaction : l'avitaillement de la Royal Navy durant la guerre de Sept Ans* (Paris : Honoré Champion, 1999)
- Jean-François Claverie, *Les marchés de fourniture et de travaux dans la marine royale au XVIII^e siècle* (PhD. diss., Université d'Angers, 1996)
- Stephan Conway, Rafael Torres Sánchez, *The Spending of States : Military Expenditure during the long eighteenth century : patterns, organisation and consequences, 1650-1815* (VDM, 2011)
- Guillaume Daudin, *Commerce et prospérité. La France au XVIII^e siècle* (Paris : Presses Universitaires de Paris-Sorbonne, 2005)
- Anne Dubet, Jean-Philippe Luis, *Les financiers et la construction de l'Etat* (Rennes : Presses Universitaires de Rennes, 2011)
- Roger Knight, Martin Wilcox, *Sustaining the fleet, 1793-1815. War, the British Navy and the Contractor State* (Woodbridge : Boydell Press, 2010)
- Denise Ozanam, *Claude Baudard de Saint-James, trésorier général de la marine et brasseur d'affaires (1738-1787)* (Genève : Droz, 1989)
- Jacques Payen, *Capitalisme et machine à vapeur au XVIII^e siècle. Les frères Périer et l'introduction en France de la machine à vapeur de Watt* (Paris : Mouton, 1969)
- David Plouviez, *De la terre à la mer. La construction navale militaire française et ses réseaux économiques* (PhD. diss., Université de Nantes, 2009)
- Pierrick Pourchasse, *Le commerce du Nord. Les échanges commerciaux entre la France et l'Europe septentrionale au XVIII^e siècle* (Rennes : Presses Universitaires de Rennes, 2006)
- Rafael Torres Sánchez (dir.), *War, State and Development. Fiscal-Military States in the Eighteenth Century* (Pamplona : EUNSA, 2007)

