

Le commerce triangulaire entre les ports Terre-Neuviens français, les pêcheries d'Amérique du Nord et Marseille au 18^e siècle : nouvelles perspectives

Jean-François Brière

Volume 40, Number 2, Fall 1986

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/304443ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/304443ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut d'histoire de l'Amérique française

ISSN

0035-2357 (print)

1492-1383 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Brière, J.-F. (1986). Le commerce triangulaire entre les ports Terre-Neuviens français, les pêcheries d'Amérique du Nord et Marseille au 18^e siècle : nouvelles perspectives. *Revue d'histoire de l'Amérique française*, 40(2), 193–214. <https://doi.org/10.7202/304443ar>

Article abstract

By exploiting an exceptionally rich documentation made up of the correspondence between eighteenth century cod fishery outfitters from Granville and Saint-Malo and their forwarding agent in Marseille, this article analyses the triangular trade that linked western French ports, the Grand Banks, and Marseille. Between 30 and 45 ships plied this route every year in times of peace and brought back cargoes worth some two to four million livres. By the eighteenth century this business had acquired a high degree of complexity in which success depended on ships returning to their home port within a year and the rapid communication of commercial information. The numerous and frequent letters exchanged between outfitters and their forwarding agent illustrates the hopes, fears, and disappointments of these businessmen and allows a microeconomic analysis of the cod fish trade. By underlining the tremendous risks involved, the article reveals the important role played by the forwarding agent who not only sold the fish and found a return cargo, but also participated financially in outfitting ships, and insuring them.

LE COMMERCE TRIANGULAIRE ENTRE LES PORTS TERRE-NEUVIERS FRANÇAIS, LES PECHERIES D'AMÉRIQUE DU NORD ET MARSEILLE AU 18^e SIECLE: NOUVELLES PERSPECTIVES

JEAN-FRANÇOIS BRIERE
State University of New York/Albany

RÉSUMÉ

Grâce à une documentation exceptionnellement riche, constituée de la correspondance entre des armateurs granvillais et malouins avec un des principaux consignataires marseillais, pour la vente des cargaisons de morue sèche au 18^e siècle, la maison Roux, cet article analyse le commerce triangulaire reliant les ports du Ponant, le Canada et Marseille. Ce commerce qui occupait 30 à 45 bâtiments par saison en temps de paix avec des arrivages annuels d'une valeur de deux à quatre millions de livres atteint, au 18^e siècle, un haut degré de complexité où le succès de la campagne dépendait de la rapidité aussi bien des navires qui devaient boucler leur périple triangulaire dans l'année que de l'échange d'informations commerciales. Les nombreuses et fréquentes lettres échangées entre les armateurs et le consignataire révèlent les espoirs, les inquiétudes et les déceptions de ces hommes d'affaires et permettent une analyse microéconomique des conditions dans lesquelles se déroulait ce trafic. En soulignant les risques énormes encourus par les marchands, l'article met également en évidence l'importance du consignataire qui non seulement vendait le poisson et s'occupait de trouver une cargaison de retour, mais aussi prenait souvent part aux armements et assurait les navires.

ABSTRACT

By exploiting an exceptionally rich documentation made up of the correspondance between eighteenth century cod fishery outfitters from Granville and Saint-Malo and their forwarding agent in Marseille, this article analyses the triangular trade that linked western French ports, the Grand Banks, and Marseille. Between 30 and 45 ships plied this route every year in times of peace and brought back cargoes worth some two to four million livres. By the eighteenth century this business had acquired a high degree of complexity in which success depended on

[193]

ships returning to their home port within a year and the rapid communication of commercial information. The numerous and frequent letters exchanged between outfitters and their forwarding agent illustrates the hopes, fears, and disappointments of these businessmen and allows a microeconomic analysis of the cod fish trade. By underlining the tremendous risks involved, the article reveals the important role played by the forwarding agent who not only sold the fish and found a return cargo, but also participated financially in outfitting ships, and insuring them.

L'historiographie maritime de l'Ancien Régime français s'est concentrée surtout sur l'étude des circuits du commerce tropical classique et des grands ports reliés à ces circuits: Le Havre, Nantes, La Rochelle, Bordeaux, Marseille. Les autres types de trafic (pêche terre-neuvrière, cabotage, etc...) et les ports de second rang qui s'y consacraient ont souffert d'un relatif désintérêt souvent injustifié. Des circuits fort complexes reliaient ces ports non seulement les uns aux autres mais aussi aux ports de premier rang tant en France que dans le reste de l'Europe et même outre-mer. Un des circuits les plus importants et les plus mal connus de ce type était le commerce triangulaire entre les ports morutiers de la Manche occidentale (Saint-Malo, Granville, Saint-Brieuc), les pêcheries de Terre-Neuve et les ports de la Méditerranée occidentale (surtout Marseille). L'origine de ce circuit remonte au moins au troisième quart du 16^e siècle, puisqu'on relève, dès 1571, l'arrivée à Civitavecchia d'un terre-neuvier malouin chargé de morues à échanger contre l'alun des mines de Tolfa¹.

Grâce à sa situation géographique favorable et à son statut de port franc, Marseille resta pendant tout le 18^e siècle le premier marché français et un des principaux marchés européens de la morue sèche. Une proportion variable mais généralement supérieure à la moitié de la production française de morue sèche y était livrée chaque année, par des navires qui venaient directement du Canada ou de Terre-Neuve. Ces bâtiments avaient quitté les ports du Ponant français au mois d'avril ou mai, puis fait pêche sur les côtes de l'Amérique du Nord en juin, juillet et août. Partis en août ou septembre de l'Île Royale, de Gaspé, du Labrador (jusqu'en 1755) ou de Terre-Neuve, ils s'étaient allégés d'une

¹ J. Delumeau, «Le Commerce malouin sous l'Ancien Régime d'après les registres de l'Amirauté», in *Les sources de l'histoire maritime en Europe du Moyen-Age au XVIII^e siècle*, Actes du 4^e colloque international d'histoire maritime, Paris, SEVPEN, 1962, 307; sur l'importance de Marseille comme marché de la morue sèche, voir G. Rambert, *Histoire du commerce de Marseille* (Paris, Plon, 1959), tome 6: 480-508; voir également L. Turgeon, «Pour une histoire de la pêche: le marché de la morue à Marseille au XVIII^e siècle», *Histoire sociale/Social History*, 14 (novembre 1981): 295-322.

partie de leur équipage (rentrée directement au port d'attache sur des «saques») et avaient traversé l'Atlantique, puis «embouqué» (passé le détroit de Gibraltar) en direction de Marseille. Le voyage de Terre-Neuve à Marseille durait entre un et deux mois en général. Certains bâtiments faisaient escale à Cadix, Alicante ou Malaga. La plupart des navires morutiers parvenaient à destination entre le 1^{er} octobre et le 15 décembre. Sauf circonstance extraordinaire, les terre-neuviers, provenant de régions réputées salubres, étaient dispensés de quarantaine à leur arrivée à Marseille et obtenaient facilement le certificat d'entrée délivré par le Bureau de la Santé. La durée du séjour à Marseille variait de quelques semaines à plusieurs mois en fonction de la difficulté de trouver un fret de retour. Le capitaine — ou un officier — restait parfois à Marseille pour s'occuper de la vente des morues, tandis que le navire repartait pour le Ponant; mais cette pratique tendit à disparaître au cours du 18^e siècle, la plupart des armateurs ayant des consignataires sur place. L'obtention d'un bon fret de retour n'étant assurée qu'aux premiers arrivés, les autres devaient souvent soit rentrer sur lest, soit aller chercher du fret ailleurs, à Sète, à Toulon, ou dans les ports italiens, à Nice, Gênes et Livourne, ou bien encore en Espagne à Alicante, Malaga et Cadix. Une partie seulement du fret pris dans les ports méditerranéens était destinée pour les ports d'armement des terre-neuviers. L'essentiel était livré au Havre (pour Paris) et, dans une moindre mesure, à Bordeaux, La Rochelle, Nantes et Dunkerque. De ces ports, les morutiers rentraient enfin dans leur port d'attache, soit avec un nouveau fret, soit sur lest: le périple s'achevait un an environ après leur départ, en mars ou avril.

Il faut attendre le 18^e siècle pour disposer de sources d'une abondance et d'une qualité qui autorisent une analyse sérieuse de ce type de trafic. Les registres du Bureau de la Santé de Marseille, qui comptabilisent les entrées de navires et leurs cargaisons, donnent le chiffre de 1 625 terre-neuviers — en majorité malouins ou granvillais — entrés dans le port provençal de 1725 à 1788². Ceci représente de 30 à 45 bâtiments par saison, en moyenne, en temps de paix, avec des arrivages annuels oscillant entre 10 et 20 millions de livres-poids, d'une valeur de 2 à 4 millions de livres³.

Les rares études publiées sur cet important trafic ont manqué de mettre en évidence ses caractères spécifiques, sans doute parce qu'elles ignorent le contexte technique de la pêche terre-neuvrière et adoptent une perspective trop macroéconomique. De là cette fâcheuse tendance à confondre accroissement quantitatif avec prospérité: si le nombre de navires arrivés et les quantités débarquées sont élevés ou augmentent, on parlera d'année «favorable» ou de «progrès»; si les arrivages sont

² G. Rambert, *op. cit.*, 501-502.

³ G. Rambert, *op. cit.*, 506.

réduits ou en baisse, ce sera, inévitablement, une «mauvaise année» ou un «déclin»⁴. Mais favorable ou mauvaise pour qui? Ce type d'interprétation est contestable dans la mesure où il raisonne comme si le résultat commercial des entreprises était proportionnel au volume de l'offre. Il ignore le caractère spéculatif de l'armement terre-neuvier: son volume exprime un espoir, une attente, et non un résultat. L'analyse du fonctionnement du triangle Ponant/Terre-Neuve/Marseille montre clairement en quoi les agrégats statistiques peuvent être trompeurs. L'étude de ce circuit triangulaire est également intéressante parce qu'elle démontre d'une manière exemplaire le haut degré de complexité atteint, au 18^e siècle, par certains trafics transocéaniques. Elle met notamment en évidence l'importance cruciale de la rapidité dans le succès des opérations commerciales liées à la pêche terre-neuvrière. Elle révèle enfin le rôle capital joué par les consignataires marseillais dans ce trafic et fait clairement apparaître tout ce que la puissance théoriquement exercée par les armateurs sur leurs propres armements avait d'illusoire.

Les Archives de la Chambre de Commerce de Marseille possèdent une série de documents d'un intérêt exceptionnel pour l'étude du commerce triangulaire Ponant/Terre-Neuve/Marseille: il s'agit de la correspondance expédiée par les armateurs malouins et granvillais à la maison Roux, qui fut au 18^e siècle un des principaux consignataires marseillais pour la vente des cargaisons de morue sèche⁵. L'énorme fonds Roux contient — entre autres richesses — plusieurs centaines de lettres envoyées par une trentaine de maisons d'armement malouines et six armateurs granvillais à leur consignataire marseillais, Roux, entre 1728 et 1790. La quasi-totalité de ces lettres se rapporte aux opérations des terre-neuviers expédiés à Marseille par ces armateurs. Le volet actif de cette correspondance (les lettres de Roux aux armateurs) a disparu, mais son contenu est constamment évoqué dans la correspondance passive. Cette correspondance n'est pas exhaustive: de nombreuses lettres ont disparu; il est donc impossible d'en déduire la durée de l'association entre Roux et les armateurs ponantais. On reste toutefois frappé par la

⁴ G. Rambert, *op. cit.*, 502-503: «La prospérité de l'entrepôt s'affirme non seulement par le nombre des navires ponantais entrés à Marseille, mais encore, autant qu'on peut les connaître, par le poids et la valeur des cargaisons (...). Les années de gros apports sont d'abord celles qui précèdent la guerre maritime de 1744, avec plus de 19 millions de livres-pesant et une valeur de 2 188 000 à 2 869 000 livres-tournois; puis l'année 1754, la plus favorable de l'Ancien régime, avec 20 848 000 livres-pesant valant 3 127 000 livres-tournois (...). Ces données numériques sont éloquentes».

⁵ Archives de la Chambre de Commerce de Marseille, LIX (fonds Roux) 297 (correspondance passive Granville) et 579 à 610 (correspondance passive Saint-Malo). La maison Roux, fondée en 1728, resta jusqu'en 1843, date de sa disparition, une affaire familiale associant divers membres de la famille Roux. Au cours du 18^e siècle, elle fut dirigée par deux hommes seulement: Pierre-Honoré Roux, de 1728 à 1762, et son fils Jean-Baptiste-Ignace de 1762 à 1800 (Répertoire numérique des Archives, tome II, série L, 89-90, Chambre de Commerce de Marseille). Parmi les autres maisons marseillaises actives dans la consignment des terre-neuviers, signalons Pontleroy, Laya-Barbot, Ravel (avant 1720), Eon-Picot, Bouffier, Marion, Girard Dudemaine, Duhamel et Duguïès (après 1720) (G. Rambert, *op. cit.*, 493).

fréquence des rapports épistolaires entre les armateurs et les Roux durant leurs périodes d'association: ceux-ci s'écrivaient en moyenne chaque semaine, et même plusieurs fois par semaine si les affaires pressaient. Les lettres entre Saint-Malo/Granville et Marseille mettaient entre 8 et 10 jours pour parvenir à leur destinataire.

La correspondance des armateurs malouins et granvillais nous éclaire d'abord sur l'étendue des fonctions de Roux. Celui-ci était, certes, d'abord et avant tout un consignataire, chargé de vendre les cargaisons de morue pour le compte de ses commettants contre perception d'une commission de 2% sur ces ventes. Il connaissait les acheteurs et négociait avec eux. Mais son rôle ne se bornait pas à cela. La fortune et l'influence de Roux, il faut le souligner, étaient très supérieures à celles de certains armateurs malouins et de la plupart des armateurs granvillais pour lesquels il travaillait: la consignation des terre-neuviens ne représentait qu'une faible partie de ses affaires qui s'étendaient sur toute la France, l'Espagne, l'Italie et la Méditerranée orientale. Les armateurs le savaient fort bien et ne manquaient pas de le rappeler à Roux lorsqu'il s'agissait de lui demander d'investir dans leurs entreprises. Car Roux participait de ses propres fonds aux armements terre-neuviens. Le 15 mars 1769, par exemple, l'armateur Letourneur lui demande de prendre 1/8 d'intérêt dans ses armements. En 1775, La Houssaye lui verse 1 439 livres de bénéfice pour sa part de 1/16 sur les armements de l'année précédente. En 1784 et de nouveau en 1785, Roux prend 3/16 chez La Houssaye. Le 23 janvier 1774, Perrée le sollicite pour 1/4⁶. Ces engagements financiers paraissent avoir été assez systématiques, les armateurs exigeant que leurs correspondants marseillais prennent des parts d'intérêt dans leurs expéditions s'ils voulaient obtenir la consignation de leurs cargaisons. Beaucoup plus attiré par les consignations que par les prises de participation, Roux semble avoir montré assez peu d'enthousiasme pour celles-ci. Refuse-t-il de prendre intérêt, on lui rappelle alors qu'«Il y a chez vous de bonnes maisons liées à Saint-Malo depuis peu qui connoissent mes facultez et ne demande (sic) pas mieux de prendre interest avec moy et avoir ma correspondance (...).»⁷ Roux était également courtier d'assurances: le 24 avril 1734, le Malouin Baillon lui demande de faire assurer 24 000 livres à 10% de prime sur «l'Astrée» qui vient d'appareiller pour le Labrador⁸. Le 20 mars 1748, Joseph et Pierre Vincent, de Saint-Malo, lui écrivent pour trouver des assurances de temps de guerre à des taux inférieurs aux 35 ou 40% qu'on leur propose⁹. Roux prenait 1/2% de commission sur la somme assurée pour ses services¹⁰. En cas de besoin, Roux se faisait aussi

⁶ ACCM, LIX 297, La Houssaye, 19 avril 1775 et 14 mai 1785; Perrée, 23 janvier 1774.

⁷ ACCM, LIX 588, Veuve Le Bonhomme de la Fontaine, 10 février 1740.

⁸ ACCM, LIX 579, Baillon, 24 avril 1734.

⁹ ACCM, LIX 605, Vincent des Bassablons, 20 mars 1748.

¹⁰ *Ibid.*, 22 octobre 1747.

prêteur d'argent: en mars 1732, il avance 60 000 livres à 5% d'intérêt à Baillon pour permettre à celui-ci d'acheter comptant une charge de conseiller au Parlement pour son fils¹¹. Roux représentait les intérêts de ses commettants en justice: en 1785, par exemple, il s'occupe de la défense de La Houssaye dans un procès d'avarie à Marseille¹². C'est lui qui — fonction essentielle — se chargeait de trouver un fret pour les terre-neuviers en décharge à son adresse. Son rôle dépassait donc largement celui d'un vendeur de cargaisons de morue. Roux représentait, sous quelque forme qu'ils puissent prendre, tous les intérêts de l'armateur à Marseille et il était financièrement engagé dans le succès ou l'échec des expéditions. Certaines tensions apparaissent dans la correspondance au sujet des engagements réciproques de Roux et de ses commettants. Roux semblait hésiter à prendre des participations trop importantes et les armateurs insistaient pour que celles-ci ne soient pas négligeables. En février 1773, Lacour-Raciquot estime insuffisante la proposition de Roux de prendre 1/16 dans ses armements; il exige 1/8 et l'obtient. Roux, de son côté, aurait voulu qu'en échange chacun de ses commettants promette de lui envoyer chaque année tous ses terre-neuviers. La plupart des armateurs, qui tenaient à expédier leurs navires là où l'on offrait les meilleurs prix, refusaient de s'engager de la sorte. D'ailleurs, leur responsabilité envers les personnes financièrement engagées dans leurs armements leur interdisait de se désaisir du droit de choisir la destination de leurs bâtiments:

Touttes vos autres propositions étoient civiles à l'exception pourtant d'aller ou d'envoyer tous les ans la totalité de la pêche à votre adresse à Marseille. Un armateur qui accepte ces propositions et qui ne fait pas le reste de l'intérêt sur son navire pour son compte particulier est un malhonnête homme dans lequel on ne doit pas avoir confiance car il laisse le reste de sa société, parce qu'enfin il peut y avoir des circonstances où il seroit plus avantageux d'aller ailleurs qu'à Marseille.¹³

Le refus d'envoyer certains terre-neuviers en décharge à Marseille était l'occasion de frictions assez fréquentes entre Roux et ses commettants, Roux prétendant que les prix étaient meilleurs à Marseille, les armateurs affirmant le contraire¹⁴.

Une fois les conditions de la collaboration établies, l'armateur informait Roux de son plan de campagne. Les armateurs disposant de deux navires ou plus cherchaient normalement à envoyer au moins un de leurs navires en primeur sur les marchés métropolitain ou antillais

¹¹ ACCM, LIX 579, Baillon, 12 mars 1732.

¹² ACCM, LIX 297, La Houssaye, 16 décembre 1775, 27 janvier 1784 (l'armateur lui demande de lui avancer 25 à 30 000 livres) et 8 février 1785.

¹³ *Ibid.*, 23 mars 1775.

¹⁴ *Ibid.*, 20 janvier 1778: «Sy vous aviez bien examiné ma lettre, vous auriez vu que la Jeanneton n'aurait point mieux fait à Marseille qu'elle n'a fait à La Rochelle (...).»

dès août ou septembre. D'autre part, les terre-neuviers qui allaient livrer leurs cargaisons à Marseille devaient être rentrés à leur port d'attache dans le courant d'avril au plus tard pour pouvoir être réarmés pour la saison suivante. Comme les occasions pouvant provoquer du retard étaient fort nombreuses (gros temps, avaries, mauvaise pêche, difficulté à trouver un fret, etc...), le risque de ne pouvoir réarmer l'année suivante — ou de réarmer trop tard pour pêcher dans de bonnes conditions — planait constamment sur les opérations des bâtiments se rendant à Marseille. La tactique employée généralement par les armateurs disposant de plusieurs navires consistait à envoyer à Marseille un premier bâtiment en primeur, éventuellement un ou deux autres en pleine saison, mais à faire décharger le dernier parti de Terre-Neuve dans un port du Ponant, afin qu'il puisse réarmer très vite à Saint-Malo ou Granville: dernier arrivé, premier parti. La Houssaye informe ainsi Roux le 10 juin 1784 qu'il a donné ordre au capitaine de la *Vénus*

de prendre sa charge en plain tant de ses morues que de celle de la *Jeanneton*, les premiers fait conjointement avec quelques autres navires de ce pays, pour vous aller en primeur et qu'ausitot qu'ils auroient encore un autre chargement de prest de partir de mesme jusqu'au nombre de quatre pour Marseille et qu'après M. Jourdan (capitaine de la *Jeanneton*) prendroit ce qu'il resteroit de morues de ces navires avec les huilles et les passagers de la *Vénus* pour venir les mettre à La Rochelle (...) (ce plan nous donnera) un navire qu'on va faire partir quand on veut pour la campagne prochaine(...) ¹⁵

Il était fréquent de faire envoyer à Marseille une partie de la cargaison d'un navire — une «pacotille» — sur des bâtiments dépendant d'un autre armateur. Les capitaines des deux navires concernés passaient entre eux, à Terre-Neuve, un contrat de pacotille établi sur des formulaires imprimés à l'avance. Lorsque les circonstances semblaient favorables, les armateurs n'hésitaient pas à envoyer tous leurs bâtiments à Marseille. Daguenet de Hautelande, qui cumule les fonctions de capitaine et d'armateur, annonce le 12 janvier 1786 que cette année

je ferai mon possible pour vous envoyer tous les navire car je croy que sera Marseille qui sera la melieur calle. Nous envoyons la *Thérèse* sur le grand Banc pour tacher de nous prendre quelque millier de grand morue pour bonnifier nos carizions (cargaisons) de la el viendra me trouver a la Coste (de Terre-Neuve), il faudra pour bien faire que nous aurions encore un moient navire pour que je fus a memme de vous l'envoyer dans le mois de juillet card avec deux navire on ne peu pas envoyer un des deux que sela ne derange. ¹⁶

Une fois ses navires partis, l'armateur devait attendre au moins deux mois avant de recevoir les premières nouvelles de Terre-Neuve.

¹⁵ *Ibid.*, 10 juin 1784.

¹⁶ ACCM, LIX 297, Daguenet de Hautelande, 12 janvier 1786.

Les capitaines informaient leurs armateurs du déroulement des opérations de pêche, mais d'une manière intermittente et souvent sans donner beaucoup de détails. Ils indiquaient où en était leur pêche, le nombre d'hommes morts ou blessés, les quantités de sel leur restant, les quantités de morue sèche chargées, l'état du temps, etc. . . :

(Jourdan, capitaine de la «Jeanneton») me marque avoir deux hommes de la petite vérole et en avoir 12 de couché malade desquels il ne pense tirer aucun parti, son chirurgien le mesme de l'an dernier quoique jeune luy est tombé malade paralysé, pour comble il a perdu deux batteaux venant du bois avec 7 hommes (...) malgré tous ces triste événements il compte faire sa pesche, finir son sel dans juin et vous aller encore des premiers.¹⁷

Les lettres des capitaines passaient soit sur les petits bâtiments des armements pour la morue sèche qui allaient pêcher sur le Grand Banc, lesquels les confiaient aux banquais s'en retournant vers la France, soit sur les saques rentrant en droiture¹⁸. Dans certains cas, il s'avérait impossible de communiquer avec l'Europe et aucune nouvelle n'était envoyée jusqu'au retour. Les armateurs, quant à eux, ne pouvaient correspondre facilement avec leurs capitaines en cours de campagne puisqu'il ne restait plus aucun terre-neuvier à traverser l'Atlantique d'est en ouest après la mi-mai. Condamnés au mutisme, il ne leur restait plus qu'à attendre patiemment et passivement le retour de leur navire, ainsi que le fait l'armateur du «Pierre» en octobre 1749, lorsqu'elle apprend que son bâtiment se dirige vers Marseille au lieu de Saint-Malo: «Nous ygnorons qui a pu le faire changer de sentiment (...) peut-estre aura-t-il pris quelque chose, peut-estre n'aura-t-il pas trouvé de passagers pour s'en venir (...) enfin, avec un peu de patience nous saurons ce qui en sera.»¹⁹ Les armateurs transmettaient fidèlement à Roux les informations reçues concernant l'état de la pêche et des cargaisons chargées non seulement par leurs propres navires mais aussi par ceux de leurs concurrents. Il fallait en effet que Roux soit averti très tôt des conditions générales de la pêche pour savoir sur quel pied négocier avec les acheteurs de morue dès l'arrivée du premier bâtiment à Marseille. Le 26 septembre 1788, La Houssaye avertit Roux que les navires en provenance du nord de Terre-Neuve vont arriver tôt à Marseille car

par la non pesche (ils) ont fait leurs sécherie durant la pesche. Ce sera comme d'usage Casrouge (les bâtiments en pêche au havre de Carouge) qui arriveront les derniers (...) Sy la pesche ne redonne pas, nous ne pouront attraper que deux tiers de pesche. Je ne leurs estime pas plus à eux trois 6000 quintx et il nous en faudroit 9700 pour avoir pesche entière (...) Suivant les bruits qui coure, il se pourroit croire que la morues auroit redonné à La Conche, car un

¹⁷ ACCM, LIX 197, La Houssaye, 8 août 1784.

¹⁸ *Ibid.*, 5 août 1789.

¹⁹ ACCM, LIX 589, Veuve Le Bonhomme de la Fontaine, 26 octobre 1749.

petit navire de St Malo faisant pesche dans ce havre y étoit le plus mal de tout, a non seulement fini son sel mais en a été chercher deux battées dans le nord; je dézire bien que cela soit vray (...) (Un rescapé d'un bâtiment naufragé aux Petite Oies) rapporte que la morues a un peu redoné dans ce havre et encore plus à Casrouge et La Conche ou partie des batteaux des petites oyes se sont transportés en dégrat; cette nouvelle confirme un peu celle venue par le navire de St Jullien.²⁰

Au moment où l'armateur apprenait à quelle date ses navires avaient quitté Terre-Neuve pour Marseille, ceux-ci avaient déjà traversé l'Atlantique et étaient parfois arrivés à destination; mais Roux était toujours informé de cette date dès qu'elle était connue:

La Thérèse, cap. Duchesne, a laissé la coste 4 aoust, par conséquent ne doit pas tarder à vous arriver, je veux dire doit vous estre arrivée à la réception de la présente; elle a été rencontrée à 225 du Grand Banc par un navire qui a arrivé à Dunkerque le 26 aout avec bon brise de Nord Ouest, je luy suppose de 15 à 1800 quint. de morues.²¹

Mais la «Thérèse» n'est toujours pas arrivée à la fin de septembre. L'armateur, La Houssaye, s'impatiente et la tension, de lettre en lettre, monte:

(...) une nouvelle qui me fait trembler c'est que la Méditerranée est couverte de corsaires algériens qui visite tous les navire. (24 septembre 1786)

(J') y ay vu avec peine que la Thérèse ne vous est point encore arrivée (...). (7 octobre 1786)

(Je veux) vous marquer mon ennuy et inquiétude sur le retardement de la Thérèse. (10 octobre 1786)

(J') ay bien souffert de n'y pas voir l'arrivée de ce petit misérable navire, ou est-il? (15 octobre 1786)²²

L'importance capitale de l'arrivée en primeur est soulignée à de nombreuses reprises, mais elle avait pour corollaire obligé les armements multiples: il fallait disposer des ressources productives de plusieurs bâtiments pour pouvoir espérer envoyer un navire assez tôt pour faire la primeur. Tout armateur qui avait deux ou trois navires essayait d'expédier l'un d'entre eux le plus vite possible — dès le mois d'août — vers la France. Beaucoup de temps et d'énergie étaient consacrés à ce type de spéculation. De là ce souci obsédant de la rapidité qui imprégnait toutes les campagnes de pêche. Il ne s'agissait pas seulement d'aller vite; il fallait surtout aller plus vite que les autres, pour arriver

²⁰ ACCM, LIX 297, La Houssaye, 26 septembre 1788.

²¹ *Ibid.*, 16 septembre 1786.

²² *Ibid.*, 24 septembre, 10 et 15 octobre 1786.

avant eux avec les premières cargaisons. Toute campagne à Terre-Neuve était donc, depuis le départ de France et jusqu'à l'arrivée à Marseille, une véritable course entre les équipages:

Je ne prévois pas que l'on puisse faire de bonne affaire que par le moyen des primeurs et pour cet effet il nous faudra avoir huit à dix navires.²³

(Jourdan, capitaine de la «Jeanneton») dit ses gens pleins d'ardeur à la vue des avantages qu'ils ont sur les autres qui ne sont pas prest à pescher (...) qu'il a alors 700 quintaux et qu'il prend 80 à 90 qx par jour, que la morue augmente et que lorsqu'elle sera au plan qu'il en prendra nuit et jour avec ses sennes (...) La Jeanneton, quoique arrivée tard, est encore des premiers en pesche; elle y a mis le 10 et les autres ny compte mettre que le 20.²⁴

La veuve Le Bonhomme de la Fontaine souligne que les terre-neuviens doivent toujours être de bons voiliers, «qualité qui ne laisse pas d'être nécessaire pour ce commerce, 4 ou 5 jours de gagnés dans une traversée faisant un objet pour l'arrivée chez vous»²⁵. Si La Houssaye, en septembre 1786, s'inquiète de savoir la Méditerranée «couverte de corsaires algériens», ce n'est pas tant à cause des risques que cela impliquerait pour la «Thérèse» et son équipage mais parce que «(...) peut être quand elle vous arrivera faudra-t-il subir une quarantaine; pour le coup notre primeur deviendra à rien et nous verrons passer avec peine le bel aspect de vente qui se présente»²⁶. L'intérêt de la primeur était double: d'une part, les prix de la «morue nouvelle» étaient normalement élevés, la demande étant forte en début de saison; d'autre part, les premiers terre-neuviens en décharge à Marseille trouvaient rapidement sur la place un fret pour leur retour vers le Ponant, ce qui les assurait de pouvoir ensuite repartir tôt pour Terre-Neuve et de refaire la primeur l'année suivante. On faisait d'une pierre deux coups. Naturellement, un grand nombre de bâtiments, soit parce qu'ils appartenaient à des armements solitaires, soit à cause de retards accumulés, ne parvenaient pas à faire la primeur. Ils arrivaient à Marseille en octobre/novembre, avec la «foule» des autres terre-neuviens, au moment où l'abondance des arrivages faisait baisser les prix et où le fret devenait difficile à trouver; à ceux-là, il allait être sans doute impossible de repartir assez tôt l'année suivante pour espérer faire une primeur. Parfois, à la suite de retards ou de difficultés anormales, certains bâtiments arrivaient en décembre ou janvier, en «queue» de saison. Ils risquaient alors d'avoir du mal à écouler leur cargaison et de perdre des semaines à chercher un fret introuvable: c'est la participation même du navire à la campagne suivante qui pouvait être alors menacée. Vincent de la Brimanière fai-

²³ *Ibid.*, 9 juin 1781.

²⁴ *Ibid.*, 8 août 1784.

²⁵ ACCM, LIX 589, Veuve Le Bonhomme de la Fontaine, 16 mai 1748.

²⁶ ACCM, LIX 297, La Houssaye, 7 octobre 1786.

sait remarquer à Roux qu'il commençait les préparatifs de réarmement de ses bâtiments avant même que ceux-ci n'arrivent à Marseille²⁷. Le temps et l'argent investis dans ces préparatifs (achat de provisions, avances aux équipages à l'engagement, etc...) expliquent aussi l'anxiété des armateurs. Le cycle Ponant/Terre-Neuve/Marseille/Ponant s'effectuait donc dans un cadre temporel très rigide, où il était essentiel non seulement de «boucler» son périple en moins d'une année, mais aussi et surtout d'être parmi les premiers à effectuer chaque étape du voyage.

Dans la réalité des faits — la correspondance des armateurs l'atteste — le cycle-modèle décrit précédemment subissait un certain nombre de variations. L'incertitude chaque année renouvelée sur les résultats de la campagne de pêche en Amérique du Nord donnait au commerce de la morue un caractère hautement spéculatif. L'espoir plus ou moins fondé que les concurrents hésiteront à armer, la probabilité même ténue d'une baisse de l'offre de morue sur le marché à la prochaine saison suffisaient pour prendre la décision d'armer. Toute menace de guerre avec l'Angleterre entraînait une hausse de la spéculation. On espérait que les levées de matelots classés empêcheraient certains concurrents d'armer et que l'anticipation d'une chute temporaire des arrivages provoquerait une hausse des prix:

Si vous voyez de votre côté que les apparences de guerre soient trop certaines, il me semble que vous feriez bien de soutenir le prix de nos morues et de les vendre au plus haut possible. (8 novembre 1739)

Il seroit très fâcheux qu'on se relâche du prix de 17 livres pour la morue attendu que nous sommes sur le point d'avoir une guerre générale en Europe. (11 novembre 1740)²⁸

Jusqu'à l'attaque de grande envergure menée par les Anglais contre les terre-neuviers français en 1755, le déclenchement des hostilités n'arrêta jamais les armements; il exacerba au contraire la spéculation:

Je ne vois point de commerce qui produise plus que Terreneuve et cette année le nombre des vaisseaux étant moindre, ceux qui auront le bonheur de passer feront de grands voyages; je conviens que le passage est périlleux, mais l'expérience nous a fait voir que le retour de l'Amérique l'est beaucoup plus. (7 mars 1745)²⁹

Les armateurs s'intéressaient de très près à tout événement susceptible de réduire les livraisons de morue anglaise en Europe. Tout ce qui pouvait nuire à la pêche anglaise faisait naître l'espoir d'une hausse des cours: en décembre 1739, Vincent de la Brimanière entend dire que 20 terre-neuviers anglais s'étaient perdus sur les côtes d'Italie. Il demande

²⁷ ACCM, LIX 607, Vincent de la Brimanière, 1er mars 1739.

²⁸ ACCM, LIX 608, Vincent de la Brimanière, 8 novembre 1739 et 11 novembre 1740.

²⁹ ACCM, LIX 589, Veuve Le Bonhomme de la Fontaine, 7 mars 1745.

aussitôt à Roux de vérifier la nouvelle et «si elle se confirme, dans ce cas vous aurez lieu de vendre nos morues plus de 15 livres»³⁰. D'une manière générale, tout événement contribuant à réduire l'offre des concurrents était fort apprécié: lorsque le «Mars» fait naufrage en août 1741, la veuve Le Bonhomme de la Fontaine ne manque pas de noter que cela «fera plaisir aux premiers vaisseaux de la Grande Baye»³¹.

Le nombre de terre-neuviers armés dans les ports français et l'abondance de la pêche déterminaient le volume global des arrivages sur le marché marseillais. Dès le mois d'août, avant même l'arrivée des premières cargaisons, on savait très grossièrement à quoi s'en tenir, tant à Marseille que les places d'armement. Les prix à la primeur s'établissaient donc tout de suite en fonction de la quantité et de la qualité des arrivages anticipés. Les primeurs étaient généralement mauvaises en cas de campagne excellente pour un grand nombre de navires: les acheteurs, sûrs d'obtenir les quantités et les qualités recherchées à plus bas prix, préféraient attendre l'arrivée du gros de la flotte. Inversement, une mauvaise pêche couplée avec un volume d'armements réduit entraînait des primeurs exceptionnelles: les premières cargaisons — qui risquaient d'être les dernières — s'arrachaient à prix d'or. Le nombre de navires arrivant en primeur pesait aussi, de toute évidence, sur les prix. Si les glaces n'avaient libéré que tardivement les côtes du Labrador et de Terre-Neuve, tout se trouvait retardé: très peu de bâtiments allaient faire la primeur et la grande masse des cargaisons allait arriver en bloc en octobre-novembre. Au contraire, une libération précoce des côtes signifiait qu'un grand nombre de navires pourraient arriver en primeur. On parlait donc beaucoup de glaces et de banquises nord-américaines dans les lettres qui circulaient entre les ports de la Manche et Marseille:

Je ne pense pas qu'il vous arrive de primeur sitost car la pesche aura surement été tardive suivant les nouvelles que nous avons eu par la voye des Anglais et celle de St-Pierre qui rapporte qu'il y a eu des glaces une infinité dans cette partie qui (est) beaucoup plus au sud que la partie que nous occupons et ou ils voyent rarement des glaces ce qui me fait croire que la banquise aura été fort au nord et que les navires auront passé tard.³²

Chaque armateur déterminant librement la destination de ses navires sans prévenir ses concurrents de ses intentions, personne ne savait avec précision, jusqu'à ce que la masse des terre-neuviers parvienne à Marseille, quel serait le montant des arrivages de morue dans ce port. Même après l'arrivée du gros de la flotte, l'incertitude sur l'importance et la qualité des livraisons pouvait être volontairement maintenue par les capitaines et les consignataires: «Je vous prie, Messieurs, de ne point

³⁰ ACCM, LIX 607, Vincent de la Brimanière, 23 décembre 1739.

³¹ ACCM, LIX 588, Veuve Le Bonhomme de la Fontaine, 10 septembre 1741.

³² ACCM, LIX 297, La Houssaye, 12 juillet 1785.

dire que le Salulaire ait tant de morue afin que cela ne décourage point les acheteurs d'acheter; vous scavez la coutume des terreneuviers qui est de cacher l'abondance de leur pêche.»³³ Les prévisions se trouvaient parfois démenties par les faits. D'où de brusques réajustements de prix en pleine période de vente lorsque les conditions du marché réel s'écartaient sensiblement de celles du marché spéculatif qui régnait jusqu'alors: «Il paroist que les ventes vont mal mais si l'on en juge sur les années précédentes il y a toujours dans ces tems icy une baisse et ensuite elle reprend faveur et le prix se fixe (16 novembre 1786).»³⁴ Si les livraisons étaient plus faibles que prévu, les cours de la morue montaient brutalement en octobre-novembre, donnant aux bâtiments arrivés en queue de saison et aux consignataires qui avaient attendu pour vendre un avantage appréciable sur leurs concurrents. Certains acheteurs tiraient bénéfice de cette hausse en remettant leur morue sur le marché, opération fort peu appréciée, on s'en doute, des armateurs. Inversement, les cours chutaient si les arrivages s'avéraient plus importants que prévu. Le comportement à adopter face à de tels phénomènes a été la cause de conflits fréquents entre Roux et ses commettants. Les armateurs, ignorant les conditions du marché local, laissaient généralement carte blanche à Roux pour vendre leurs cargaisons au mieux de leurs intérêts. Ils lui faisaient part de leurs désirs, mais ne lui donnaient pas d'ordres. Roux était pratiquement libre de négocier la vente des lots de morue comme il l'entendait, quitte à se faire vertement reprocher ses erreurs par la suite, s'il en commettait:

(Pour la vente) Faïttes à votre volonté à vous Messrs;³⁵

Dispozés de toutes choses comme de votre propre bien (...)»³⁶

Je ne vous fixeray point de prix pour vendre ou pas vendre; vous êtes plus à portée que moy de scavoir et profiter des spéculations qui ne manqueront pas de se faire sur cette denrée (...) je m'en repose sur vous de concert avec le capne (...)»³⁷

Malheureusement, Roux ne voyait pas les choses du même point de vue que les armateurs. Dans les lettres qu'ils avaient adressées à ceux-ci depuis le Canada ou Terre-Neuve, les capitaines avaient décrit l'état des cargaisons au départ, avec peut-être une tendance à les survaloriser, puisque cela était flatteur pour eux. Roux, quant à lui, voyait les cargaisons à l'arrivée: les dégâts causés par une longue traversée l'obligeaient souvent à écouler rapidement tout ou partie de ces cargaisons. D'où la fréquente déception des armateurs: les ventes de Roux ne correspondaient pas aux qualités et aux quantités annoncées dans les lettres des capitaines: «Je ne scay trop à qui en imputer la faute (...) je

³³ ACCM, LIX 607, Vincent de la Brimanière, 8 novembre 1739.

³⁴ ACCM, LIX 297, La Houssaye, 16 novembre 1786.

³⁵ ACCM, LIX 297, Le Preyhugon, 1er décembre 1765.

³⁶ *Ibid.*, 28 décembre 1766.

³⁷ ACCM, LIX 297, Lacour-Raciquot, 16 octobre 1773.

fonde ces soupçons sur ce que les capitaines m'ont marqué de la beauté de leur chargement (...) tout ce que je voit c'est que notre vin se change en eau.»³⁸ Roux, d'autre part, était rémunéré par une commission sur les ventes. L'important pour lui était moins de vendre à haut prix que de multiplier les cargaisons vendues pour multiplier les commissions. En conséquence, il avait très souvent tendance à vendre trop vite à des prix jugés trop bas par les armateurs. Il recevait alors des lettres rageuses lui reprochant sa célérité excessive:

Je suis de votre opinion qu'il faut mieux se repentir d'avoir vendu que d'estre à vendre, cependant il y a des circonstances qu'on ne doit pas trop se précipiter et c'était notre cas.³⁹

Vous devez convenir que vous êtes un peu trop pressé.⁴⁰ Nous aurons le désagrément de voir (notre morue) donnée et cela par votre faute puisque toutes mes lettres sont des répétitions de ne se point presser et que la morue doit augmenter. Il semble que vous ayez quelque intérêt à soutenir le contraire et que vous avez plus à coeur de servir le marchand plustost que nous.⁴¹

L'insistance mise par les armateurs à ce que Roux prenne des parts d'intérêt dans leurs armements provenait — comme c'était le cas pour les capitaines — du besoin de faire coïncider les intérêts des deux partenaires. A cela s'ajoutait le problème des acheteurs de morues. Ceux-ci prenaient contact avec Roux avant même l'arrivée des terre-neuviers, de telle sorte que lorsque les navires parvenaient à Marseille, une option d'achat était souvent déjà prise sur leurs cargaisons telles qu'on les avait évaluées d'après les informations envoyées par les capitaines. Après avoir inspecté ces cargaisons, soit à bord des bâtiments, soit dans des entrepôts portuaires, les acheteurs passaient contrat d'achat avec Roux pour tout ou partie d'entre elles. Les ventes se faisaient le plus souvent «à la gênoise», c'est-à-dire après le tri des morues par des trieurs professionnels. Ceux-ci jouissaient d'une fort mauvaise réputation parmi les armateurs qui les soupçonnaient d'être responsables de leurs déceptions concernant la qualité des cargaisons. Les morues étaient livrées soit en «balles» (gros paquets) ou en «balancées» (en vrac). Les paiements étaient réglés comptant pour un quart ou un tiers, et le reste à terme de un à six mois avec ou sans caution selon les cas. Les armateurs insistaient, bien entendu, pour que Roux ne traite qu'avec des acheteurs offrant toutes garanties de solvabilité et prenne les précautions requises dans les cas douteux:

Je ne connois pas nos acheteurs, étant nouveaux, j'espère que vous aurez pris vos suretés.⁴²

³⁸ ACCM, LIX 588, Veuve Le Bonhomme de la Fontaine, 17 janvier 1741.

³⁹ ACCM, LIX 297, La Houssaye, 17 novembre 1785.

⁴⁰ ACCM, LIX 588, Veuve Le Bonhomme de la Fontaine, 24 décembre 1741.

⁴¹ *Ibid.*, 4 janvier 1741.

⁴² ACCM, LIX 297, La Houssaye, 26 décembre 1784.

Surtout ne vendés qu'à gens de toute sureté.⁴³

Ne connaissant pas la solidité des acheteurs, vous aurez la bonté d'escompter, ne voulant absolument courir aucun risque.⁴⁴

Si les choses tournaient mal, l'armateur se retournait évidemment contre son consignataire. En mars 1787, La Houssaye apprend la faillite de Pierre Trabaud,

Ce qui est pour nous un objet de conséquence puisqu'il est un des forts sur le compte de vente, ce qu'il y a de plus affligeant c'est que vous ne laissez rien espérer sur son compte (...) icy on connoît bien ses gens quand on ne leur demande pas de cautions (...) s'il falloit y mettre pour le faire pendre j'en ferais la folie car il est honteux de souffrir de pareille canaille sur la terre (...) La crainte ou vous vous estes trouvé vous a fait passer par dessus l'attention que vous dite prendre à la solvabilité des gens.⁴⁵

Les armateurs, déçus par des prix trop bas, accusaient fréquemment les acheteurs de manoeuvres irrégulières pour les faire baisser, notamment de s'entendre pour retenir leurs achats: «Les ventes chez vous (...) vont bien lentement, mais c'est la manoeuvre ordinaire de vos spéculateurs, je veux dire de nos aigles qui font ce qu'ils peuvent pour faire baisser les prix, ils laissent purger toutes les cargaisons de tout ce qu'il y a d'inférieur.»⁴⁶ Face aux acheteurs, La Houssaye suggère que les armateurs et leurs consignataires devraient eux aussi s'unir: ce qu'il faudrait faire, c'est

établir un prix et un sur lequel on puisse compter; pour cette effet, il faudrait tous s'entendre, car un seul ne jouiroit pas beau jeu au contraire il en seroit la dupe, pour établir une base de marché solide, et on s'épargnerait la honte de se voir joué par les espèces de spéculateurs qui non pour but que de nous faire leurs duppe (...) tant que nous seront seuls.⁴⁷

Ce jeu, toutefois, ne pouvait être mené à distance. La Houssaye s'en rendait parfaitement compte, qui ajoute: «Je serais d'avis de ne pas vendre au dessous de 20 livres et plusieurs de nos armateurs icy pensent comme moi (mais) je n'ose pas mi hazarder dans la crainte de compromettre ma société, aimant mieux m'en rapporter à vous qui estant sur les lieux est plus à portez d'en juger que moi.»⁴⁸ Les consignataires marseillais n'appréciaient guère d'être court-circuités par de telles manoeuvres. En décembre 1738, s'attendant à ce que la morue monte jusqu'à 15 livres le quintal à Marseille, Vincent de la Brimanière s'entendit avec trois autres armateurs malouins pour qu'aucun d'entre eux

⁴³ ACCM, LIX 297, Lacour-Raciquot, 14 septembre 1773.

⁴⁴ ACCM, LIX 600, Blaise de la Maisonneuve, 27 octobre 1775.

⁴⁵ ACCM, LIX 297, La Houssaye, 6 mars 1787.

⁴⁶ *Ibid.*, 15 novembre 1787.

⁴⁷ *Ibid.*, 7 novembre 1784.

⁴⁸ *Ibid.*, 7 novembre 1784.

ne vende à moins de 12 livres et interdit à Roux de descendre au-dessous de ce prix. La hausse attendue n'arriva pas. Roux dut vendre à moins de 12 livres et ne cacha pas sa mauvaise humeur d'avoir été soumis à des directives inappropriées. «S'il m'est échappé quelque chose de trop vif, je vous en fais mille excuses», répondit l'armateur, fort gêné⁴⁹.

Lorsque les cargaisons de morue avaient été débarquées, Roux devait se préoccuper de faire repartir le bâtiment le plus vite possible avec un fret et souvent aussi avec un chargement d'«emplettes» pour le compte personnel de l'armateur. Les lettres des armateurs ne donnent que très peu de renseignements sur la nature du fret pris à Marseille par les terre-neuviers. Par contre, on s'y attarde longuement sur l'importance de s'en procurer, sur les tarifs en vigueur et sur la destination où ce fret devra être livré. La prise du fret apparaît comme un grand sujet d'anxiété chez les armateurs:

Mon embarras présentement est de savoir si ce navire aura un fret ou non, s'il est prudent de lui faire en espérer un ou d'en prendre un pour un port qui retarderoit son retour ou de le faire venir en droiture avec ce qu'il pourroit attraper pour ce port pendant sa décharge (...) si ce navire manque son voyage l'an prochain, cela dérangera bien nos opérations.⁵⁰

Tant qu'à sortir de votre port pour aller prendre un fret ailleurs, il faut que le prix dédommage de beaucoup les frais et risques et faire entrer en considération la certitude du voyage prochain pour quoy faut partir chargé au plus tard du 15 au 25 janvier.⁵¹

Tout réfléchi, je vois qu'il y auroit gros à perdre d'attendre un fret par le dérangement que cela pourroit occasionner à la campagne prochaine.⁵²

L'inquiétude tenait au fait qu'un grand nombre de terre-neuviers arrivaient dans un espace de temps relativement court: le fret marseillais pour les ports du Ponant en octobre-novembre était limité, et la compétition donc très forte pour se le procurer. Être obligé d'aller en chercher hors de Marseille, à Sète, à Toulon ou plus loin encore ajoutait aux frais, retardait sensiblement la date du retour, et risquait donc de mettre en péril le réarmement pour la saison suivante. L'usage voulait que le fret pour Le Havre soit attribué aux terre-neuviers dans l'ordre de leur arrivée à Marseille; ceux-ci devaient donc toujours attendre leur «rang» pour charger pour cette destination. Comme cette attente pouvait s'avérer fort longue, nombreux étaient les bâtiments qui renonçaient à ce droit. Le Malouin Baillon préférait le fret pour Le Havre à celui destiné à Nantes «parce qu'il faut vent d'est et vent d'ouest à venir

⁴⁹ ACCM, LIX 607, Vincent de la Brimanière, 3, 14, 24 décembre 1738 et 11 janvier 1739.

⁵⁰ ACCM, LIX 297, La Houssaye, 30 novembre 1784.

⁵¹ ACCM, LIX 297, Lacour-Raciquot, 24 novembre 1773.

⁵² ACCM, LIX 297, La Houssaye, 26 décembre 1784.

de ce dernier lieu icy et on ne scauroit avoir trop tost les navires de retour»⁵³. En cas de mauvaise pêche ou de mauvaise vente, les armateurs s'accrochaient au fret comme à une bouée de secours:

Ce commerce est si ingrat qu'à moins d'avoir un bon fret pour le retour en Ponant, on a de la peine à se tirer de perte.⁵⁴

Sans un fret, il n'y a point à penser à réarmer, et j'aime mieux même perdre un 2^e voyage et en avoir un (fret) en tardant (...) c'est le seul moyen de dédommagement en partie des pertes que nous sommes assurés de faire.⁵⁵

Je vous ay souvent marqué que la plupart des succès de nos voyages de terreneuve consistent dans le fret de retour.⁵⁶

Les armateurs souhaitaient généralement faire prendre du fret pour Bordeaux, Rochefort, La Rochelle ou Nantes, ces destinations se trouvant à proximité des sources d'approvisionnement en sel (île de Ré). Il était toujours difficile de trouver du fret pour Saint-Malo ou Granville et un chargement de sel au débouché assuré dans ces villes permettait de ne pas faire la dernière étape du périple à vide. Bien entendu, il fallait souvent se contenter de ce que l'on trouvait. Une bonne partie du fret était destinée aux ports de la Manche, notamment Le Havre. Les armateurs consentaient des rabais de tarif lorsque le chargement entier d'un bâtiment était livré dans un seul port; mais généralement, les navires devaient s'arrêter successivement dans deux ou trois ports avant de faire retour vers leur port d'attache sur lest ou avec un faible fret. Tout cela prenait un temps considérable et l'on comprend le souci constant des armateurs de voir leurs bâtiments quitter Marseille au plus vite.

Les Malouins, qui entretenaient des relations commerciales suivies avec les ports de l'Espagne méridionale, disposaient d'un réseau de correspondants à Cadix, Alicante, Malaga et Carthagène. Leurs terre-neuviers y prenaient donc fréquemment soit des produits achetés par l'armateur et destinés à la revente, soit du fret, la concurrence dans ce domaine y étant, semble-t-il, moins forte qu'à Marseille. Le 5 décembre 1731, Baillon écrit ainsi à Roux:

Je veux absolument renvoyer le vaisseau la comtesse de Ponchartrain à la pesche, donc point de tems à perdre; pour ne rien hasarder, je remarque par le prix courant de Rouen que la soude de Carthagène y vaut dix-huit livres le quintal, calculez le prix qu'elle coutroit d'achat à Alicante ou Carthagène et supputés si j'y trouverois mon compte à y prendre en passant une partie de trois mil qtx poids de Rouen, cela étant après votre calcul fait y trouvant 20 p.% de profit (...) ⁵⁷

⁵³ ACCM, LIX 579, Baillon, 29 novembre 1733.

⁵⁴ ACCM, LIX 605, Vincent des Bassablons, 13 octobre 1728.

⁵⁵ ACCM, LIX 297, Lacour-Raciquot, 14 septembre 1773.

⁵⁶ ACCM, LIX 586, Le Bonhomme de la Fontaine, 26 décembre 1728.

⁵⁷ ACCM, LIX 579, Baillon, 5 décembre 1731.

Baillon écrit aussitôt à Marabeuf, négociant à Alicante: «Au premier avis que vous recevrez de Mr. Roux de Marseille, vous tiendrez cette partie de soude preste à embarquer pour ne retarder que le moins que faire se pourra mondit vaisseau destiné pour retourner à la pesche l'an prochain et qui pardessus tout cela doit encor toucher à Cadis au sortir de votre port.»⁵⁸

Certains bâtiments allèrent prendre ou porter des marchandises fort loin de Marseille: en octobre 1774, le «Hardi», de Saint-Malo, traverse la Méditerranée pour aller porter son fret à Bone, en Afrique du Nord⁵⁹. Des armateurs envoient ou font le projet d'envoyer leurs terre-neuviers jusqu'au Levant. Des trajets de ce type restaient tout à fait exceptionnels.

Les armateurs ponantais demandaient régulièrement à Roux de faire embarquer pour leur compte personnel ou celui de leurs amis une certaine quantité — généralement modeste — de produits divers d'origine méditerranéenne. Ils demandent fréquemment, dans leurs lettres, le prix de tels produits et donnent le détail de ces «commissions» destinées, semble-t-il, à être utilisées par les demandeurs et non revendues. Les commandes passées portèrent sur l'envoi de coton de Smyrne, savon, assiettes de terre cuite, chandelle, laine, pommade à la fleur d'oranger, huile d'olive, vin, eau-de-vie, oranges, citrons, amandes, raisin, anchois, confiture, prunes, riz, pistaches, figues, vanille, et oignons. En 1740, c'est Roux — une fois n'est pas coutume — qui reçoit une «commission»: une vache bretonne envoyée de Saint-Malo à Marseille via Terre-Neuve; «je souhaite que son lait ne tarisse pas», écrit l'armateur qui la lui expédie⁶⁰.

Roux pouvait se porter garant de la solvabilité des acheteurs contre un surplus de commission de 1/2%. Il faisait fréquemment des «remises» sous forme de lettres de change adressées aux armateurs avant l'échéance du paiement des cargaisons (la «rentrée»). Malouins et Granvillais négociaient ces lettres pour se procurer les fonds nécessaires au réarmement de leurs bâtiments. Roux escomptait parfois lui-même les billets remis par les acheteurs. En décembre 1728, par exemple, il accepte de convertir au comptant le paiement d'une partie de la cargaison du St-Sauveur moyennant 5% pour «escompte et garantie», taux que l'armateur trouve excessif⁶¹. Ces opérations, si l'on s'en tient à la correspondance des armateurs, ne semblent pas avoir posé de problèmes majeurs. Certains armateurs, toutefois, s'impatientent de n'avoir toujours rien reçu lorsqu'arrive février ou mars. Roux est accusé, à plusieurs reprises, d'obtenir des conditions de paiement profitables pour lui au détriment des armateurs:

⁵⁸ *Ibid.*, Baillon à Marabeuf, 9 décembre 1731.

⁵⁹ ACCM, LIX 583, Bodinier, 28 octobre 1774.

⁶⁰ ACCM, LIX 608, Vincent de la Brimanière, 5 août 1740.

⁶¹ ACCM, LIX 586, Le Bonhomme de la Fontaine, 1er décembre 1728.

Il paroist que vous voulez avoir tout le bon de ce commerce et qu'il ne soit disgracieux que pour nous, intéressés; premièrement, vous ne faites que le moins de crédits que vous pouvez pour ne point risquer et par là nous perdons à avantager nos poissons; sy vous faites des crédits, vous laissez l'option du discompte (escompte) aux acheteurs et par conséquent ce n'est plus en crédit et cependant votre garantie est passée comme si le crédit étoit réel et le discompte diminue le prix de la marchandise; vous avez une très forte commission de vente (...) ⁶²

Les demandes de remises apparaissent plus fréquentes chez les Granvillais que chez les Malouins, indice probable d'une «surface» financière plus étroite chez ceux-là que chez ceux-ci. Au début de la Révolution, quelques accrochages se produisirent dans ce système apparemment bien huilé. Le 9 février 1789, La Houssaye refuse le papier que lui envoie Roux:

Cette remise ne me convient point parce que ces personnes là ne sont pas pour escompter et on ne trouve pas icy de négociateur et vous savez qu'il faut le plus fort des fonds en mars pour mettre les navires dehors; avec du papier sur Paris, on a de l'argent quand on en a besoin et avec celui cy on mourait bien de faim auprès. ⁶³

Le 23 décembre de la même année, La Houssaye se plaint que le papier sur Paris ne peut plus se négocier

par la rareté de l'argent icy et à St Malo. De mesme au point que je ne scay pas comment on pourra mettre les navires dehors (...) je vous prie de faire ce que vous pourrez pour m'avoir du papier sur cette ville, mais point (entre nous soit dit sur Vve Carpentier et fils) ce n'est point qu'ils soient en mauvais état, mais c'est qu'ils sont dur à payer (...) ils prennent du tems et souvent cela jésne, mais tous les autres payent bien (...) ⁶⁴

L'argent est si rare que je ne crois pas possible qu'on puisse en avoir pour mettre les navires dehors (...) cela fera beau jeu pour ceux qui pourront s'en procurer. ⁶⁵

Deux mois plus tard, Roux refuse de faire les remises demandées. La Houssaye s'impatiente: «Sy votre intention avoit été de ne remettre qu'après la rentrée, vous auriez du prendre des termes plus cours ou prévenir afin que l'on eusse pas fait l'armement (...)» ⁶⁶ Ici encore, et dans un domaine crucial — le financement des réarmements —, les armateurs dépendaient de la diligence de Roux.

Un commettant granvillais, au moins, Letourneur, connaissait personnellement les Roux. Au retour d'une campagne à Terre-Neuve et à

⁶² *Ibid.*, 29 mars 1733.

⁶³ ACCM, LIX 297, La Houssaye, 9 février 1789.

⁶⁴ *Ibid.*, 23 décembre 1789.

⁶⁵ *Ibid.*, 4 janvier 1790.

⁶⁶ *Ibid.*, 3 mars 1790.

La Martinique, en novembre 1777, il demande «Madame Roux jouit-elle toujours d'une bonne santé? Messieurs Lainé, Jacques, François et Thomas este-vous en famille? Vos dames se portent-elles bien? Mons. le grand vicaire ne s'est-il point altéré la santé à force de prêcher? Madame de Camp et sa maison se porte-t-elle bien?»⁶⁷ Une telle familiarité restait exceptionnelle. La maison Roux entretenait avec la plupart des armateurs malouins et granvillais des rapports de confiance purement professionnels, mais qui restaient, suivant l'habitude de l'époque, fortement personnalisés. En octobre 1733, le fils de l'armateur Vincent des Bassablons arrive dans le port provençal avec son jeune cousin; le père demande à Roux «de leur permettre de travailler dans vostre bureau pendant leur séjour à Marseille; nous serions bien aisés qu'ils pussent prendre quelque teinture de commerce»⁶⁸.

A l'occasion de certains incidents, les rapports entre Roux et ses commettants pouvaient subitement se détériorer sans qu'il y ait pour autant rupture. Au début de l'année 1789, Roux avance inconsidérément de l'argent à un officier d'un navire de La Houssaye. Furieux, celui-ci tance vertement son consignataire:

Sy pareille cas arrivait icy, que je représentast pour quelqu'un, un officier ne m'en ferait pas voir le quart de ce qu'il vous a montré pour qu'il n'eut aucun crédit chez moi. Comment, Messieurs, vous voyez un homme qui ose aller contre mes ordres, l'ordre de mon capitaine (...) et vous luy ouvrez votre bourse (...) vous estes pour payer tous frais relatifs à nos opérations, mais sur des comptes, et encore après que vous les aurez trouvé juste (...)»⁶⁹

Notons enfin la durée étonnamment courte qui séparait parfois l'arrivée des terre-neuviers dans leur port d'attache et leur nouveau départ pour la saison suivante. La «Jeanneton» de La Houssaye termine son périple triangulaire avec une voie d'eau le 7 avril 1785. Elle repart pour Terre-Neuve le 24 du même mois. On voit, à Saint-Malo, des bâtiments reprendre la route de Terre-Neuve une semaine seulement après leur retour de la campagne précédente⁷⁰. Ici encore, les contraintes du temps qui passe et qui risque de faire manquer la saison à venir expliquent la précipitation des réarmements.

L'analyse de la correspondance des armateurs malouins et granvillais montre clairement en quoi la vision que ceux-ci avaient du commerce terre-neuvier différait de celle communément transmise par les sources administratives. L'administration royale et celle des ports entretenaient, assez logiquement, une conception fiscaliste et étatique

⁶⁷ ACCM, LIX 297, Letourneur, 16 novembre 1777.

⁶⁸ ACCM, LIX 605, Vincent des Bassablons, 14 octobre 1733.

⁶⁹ ACCM, LIX 297, La Houssaye, 16 février 1789.

⁷⁰ C'est par exemple le cas du «Hardi», rentré à Saint-Malo le 10 mai 1771 et reparti pour Terre-Neuve le 18 mai (ACCM, LIX 583, Bodinier, 14 mai 1771).

de l'économie valorisant l'abondance de la production et des échanges. Pour les armateurs, au contraire, la grande menace n'était pas dans la pêche médiocre, mais dans la pêche trop abondante. Les fluctuations de rendement des fonds de pêche affectaient un grand nombre de navires simultanément; elles pesaient donc lourdement sur les résultats globaux. Une pêche médiocre avait de grandes chances de l'être aussi pour beaucoup d'autres navires: c'était l'assurance d'une hausse des prix qui pouvait permettre de compenser ce que l'on perdrait en vendant moins. Une pêche très abondante, qui allait l'être aussi pour beaucoup d'autres armements, laissait au contraire présager une chute des prix que l'on risquait de ne pas pouvoir compenser en vendant plus. Les armateurs redoutaient donc beaucoup plus la surabondance que la disette. Leur rêve, impossible à atteindre sauf en période de guerre, c'était le monopole de fait: être le seul à vendre sur un marché où la demande dépasse de beaucoup l'offre. Comme ils ne concevaient pas que la demande put être élastique, leurs espoirs se portaient sur une réduction de l'offre, mais d'une offre qu'ils ne maîtrisaient pas: celle de leurs concurrents. L'abondance des arrivages n'était donc nullement synonyme de succès ou de progrès pour eux.

L'originalité et la complexité de fonctionnement du circuit triangulaire Ponant/Terre-Neuve/Marseille apparaissent avec évidence dans la correspondance des armateurs. Les problèmes particuliers à ce trafic multiforme n'avaient guère de rapport avec ceux qui se posaient au commerce colonial classique. Les risques, on l'a vu, restaient considérables: ceux de la pêche, bien entendu, dont la saison était dangereusement courte (2 mois); ceux, surtout, du retard, les trois étapes du trafic triangulaire morutier — transport des hommes, transport du poisson, transport du fret — devant être impérativement bouclées en moins d'un an. Le système de la primeur ajoutant un élément de stimulation supplémentaire à la rapidité des opérations, on comprend comment l'ensemble du processus a pu être dominé par la hantise du temps perdu. Plus, sans doute, que tout autre négoce maritime — et cela apparaît particulièrement vrai dans sa version «triangulaire» — le commerce terre-neuvier semble avoir été caractérisé par un souci obsessionnel de rapidité. Il occupait en effet un secteur limite du rapport temps-espace: la marge de sécurité entre la durée minimale indispensable pour boucler le «triangle» et la durée maximale permise pour le faire était strictement limitée, et la tension créée par cette étroitesse affectait profondément le fonctionnement du système.

Enfin, l'on ne peut manquer d'être frappé, à la lecture de la correspondance des armateurs, par l'impuissance de ceux-ci à maîtriser l'ensemble du processus dont ils avaient la responsabilité ainsi que par leur dépendance à l'égard de Roux. Une fois ses navires partis, l'armateur perdait tout contrôle direct sur la suite des événements. La navigation et la production lui échappaient; la vente de celle-ci également.

L'armateur donne ainsi souvent l'impression d'avoir été l'impuissant spectateur d'un jeu dont le capitaine et le consignataire étaient finalement les deux principaux acteurs. La lenteur des communications et la difficulté à transmettre les informations nécessaires à la prise des décisions obligeaient l'armateur à laisser une très grande capacité d'initiative à ces deux personnages. On a souvent le sentiment que l'armateur avait des difficultés à être plus qu'un relais d'information entre le capitaine et le consignataire et qu'à la limite ceux-ci auraient fort bien pu se passer de celui-là. L'impatience, les hésitations et les angoisses qui traversent la correspondance des Malouins et des Granvillais reflètent la position éminemment inconfortable de l'armateur: il avait remis le sort de son investissement entre les mains de tiers beaucoup mieux placés que lui pour prendre les décisions essentielles pour le succès ou l'échec de la campagne. Cette perte de contrôle est fondamentale: elle donnait à l'armement terre-neuvier — plus encore qu'au commerce classique de l'époque — l'aspect d'un pari. La comparaison avec la bille lancée sur la roulette du casino est à peine forcée: l'armateur misait sur un navire et ses hommes, les lançait sur l'immense échiquier atlantico-méditerranéen et il ne lui restait plus qu'à retenir son souffle en attendant de voir ce qui allait se passer. Ajoutons à cela la dépendance financière à l'égard du consignataire, qui non seulement vendait les cargaisons et embarquait du fret à son gré, mais prenait aussi des parts dans les armements, assurait les navires, et avançait aux armateurs l'argent du réarmement suivant: on se demande parfois qui, de Roux ou de l'armateur, était le véritable maître de l'armement terre-neuvier. La place de Roux dans le système apparaît au moins aussi importante et décisive que celle de son commettant⁷¹. Et l'on comprend le refus empressé et systématique des armateurs de s'engager à toujours envoyer leurs bâtiments à Marseille: perdre le droit de vendre ailleurs leurs cargaisons aurait rompu l'équilibre du pouvoir et les eût quasiment transformés en agents de la maison Roux.

⁷¹ Sur ce point, nos conclusions rejoignent dans une certaine mesure l'observation de L. Turgeon à propos des liens entre l'armateur malouin Baillon et Roux: «Les besoins financiers de Baillon n'étaient pas sans créer d'étroits liens de dépendance vis-à-vis son banquier (...) L'armateur n'était plus qu'un technicien qui fournissait des conseils et recevait des ordres, cette situation reflétant une division poussée du travail mais aussi l'emprise du haut négoce sur l'activité maritime». L. Turgeon, *op. cit.*, 318.