

La justification du profit et le profit comme justification.

***Discours et pratiques des négociants dauphinois installés dans les Antilles
(années 1780-années 1790)***

Boris Deschanel

IDHE

Paris I Sorbonne

Résumé : À la fin du XVIII^e siècle, la présence de négociants dauphinois dans les Antilles françaises ne constituait pas un phénomène marginal, bien qu'il n'ait pas été très étudié. Au premier abord, l'installation de jeunes marchands originaires des vallées alpines dans les Îles peut surprendre : selon un point de vue classique, elle serait essentiellement motivée par la recherche du profit et par les opportunités spéculatives importantes, propres aux marchés coloniaux. Cette interprétation doit toutefois être remise en cause. En réalité, la prise de décision et l'intégration aux milieux d'affaires antillais ne saurait se réduire à une initiative individuelle (et aventureuse), guidée par la perspective de bénéfices purement financiers. Le rôle des structures familiales et sociales est au contraire déterminant. Dans cet effort d'assimilation socioprofessionnelle, l'évocation générale du profit, même si elle est rare, a pour but principal de justifier les actions de l'entrepreneur, vis-à-vis de ses pairs, afin de conforter sa réputation et d'instaurer des relations de confiance entre les acteurs. Le profit se présente alors comme une source de légitimité – mais à la condition qu'il soit lui-même légitimé par une référence à des valeurs collectives, qui émanent des pratiques des négociants.

The justification of profit and the profit as justification. Discourses and practices of merchants from Dauphiné, in the French West Indies (1780's-1790's).

Abstract: At the end of XVIIIth century, the presence of merchants from Dauphiné in French West Indies didn't constitute a marginal phenomena, however it isn't very well-known. At first sight, the settlement of young tradesmen, originating from Alpine valleys, into the Caribbean islands, seems to come as a surprise. According to a classical point of view, this movement would be essentially initiated by the research of profit, and by the speculative opportunities, which appeared in the colonial markets. Nevertheless, this interpretation has to be reconsidered. In reality, the decision-making process and the integration into colonial business community, can't be reduced to an adventurous initiative, exclusively guided by financial and individual ambitions. At the contrary, familial or social structures play a decisive role. In the effort of socio-professional assimilation, the aim of general considerations about profits is to justify the actions of the entrepreneur, in the opinion of other merchants. The profit is presented as a source of legitimacy – but at one condition: it must be also legitimated by references to collective values, issued from merchants' practices.

Introduction

Cette communication s'appuie en particulier sur une dizaine d'exemples de négociants ou de familles de négociants dauphinois, qui se sont installés dans les Îles, ou bien qui ont investi dans le commerce colonial¹. Plusieurs de ces acteurs étaient issus de l'actuel département des Hautes-Alpes, en particulier de la Bochaîne (Barrillon, Chauvet, Ruelle) ou du Gapençais (Tanc). Il faut y ajouter le cas des Dolle, des Raby et de leurs associés, originaires de l'Isère et étudiés par Pierre Léon [Léon (Pierre), 1963], ainsi que plusieurs commerçants du Bas-Dauphiné, issus de Voiron, comme Allégret par exemple [Rojon (Jérôme), 2007]. Enfin, nous devons rappeler que la puissante dynastie des Périer s'est elle aussi tournée vers le négoce colonial, au cours des deux décennies 1780 et 1790. La plupart de ces familles sont liées entre elles, à des degrés divers, par des associations, des parents ou des amis communs, de simples relations d'affaire. Mais surtout, elles demeurent attachées à leur région natale, ce qui confère au groupe analysé sa cohérence.

L'engagement actif de commerçants dauphinois dans les Îles n'est pas un phénomène très connu, malgré l'existence de plusieurs fonds archivistiques, dont quelques-uns s'avèrent très volumineux. En dehors de l'enquête de Pierre Léon et d'un ouvrage plus ancien consacré aux Dauphinois de Saint-Domingue [Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), 1868], on ne recense que des travaux très dispersés, qui relèvent surtout de la monographie locale, ou de l'histoire d'entreprise. Dans les deux cas, il est donc difficile de parvenir à une vision synthétique de la situation, dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle.

Toute une tradition historiographique (dont de très nombreuses monographiques, depuis le XIX^e siècle), tend à voir dans ces entreprises le symptôme d'une course au profit, en direction de l'Eldorado américain. Autrement dit, les jeunes marchands dauphinois seraient partis pour les Îles parce qu'ils avaient construit une représentation *a priori* du profit.

Reste que cette interprétation du rôle du profit entre en contradiction avec deux arguments. Le premier nous vient de l'histoire des migrations alpines : depuis les années 1980, des recherches ont remis en cause un modèle « classique », selon lequel les mouvements de population à l'époque moderne s'expliqueraient presque exclusivement par les difficultés matérielles des populations. Au contraire, une interprétation fondée sur l'étude des réseaux alpins tend à montrer que les déplacements étaient généralement le fait des

1 Le tableau 2 (annexe) recense les noms des commerçants dauphinois installés dans les Îles, et qui ont été cités comme exemples.

notables, c'est-à-dire d'une élite locale disposant déjà des moyens (sociaux) indispensables pour organiser les migrations.

Le second argument tient aux apports de l'histoire économique. De nombreux travaux ont mis l'accent sur les conceptions du profit spécifiques à l'époque moderne. Peut-on alors réduire le profit recherché à un simple enrichissement financier ?

Nous avons donc tenté d'enquêter sur la réalité de ces représentations, à travers le discours des commerçants eux-mêmes. Un travail qui ne va pas de soi, dans la mesure où le bénéficiaire est surtout évoqué par les acteurs sous des aspects comptables, sans effort réel de généralisation, encore moins de théorisation. Le négociant fait évidemment des profits, mais les pensent-ils vraiment ?

Pourtant, en nous penchant sur le contenu de leurs correspondances (quand elles ont été conservées), nous avons pu prendre conscience de l'existence d'allusions au profit, inégalement développées, souvent très brèves, mais plus fréquentes qu'on aurait pu le penser au premier abord.

En mettant en perspective discours et trajectoires socioprofessionnelles, nous nous sommes interrogés sur l'appréhension du profit, mais aussi sur les modes de légitimation qui en découlent. Le profit, sous ses différentes formes, se présente-t-il comme un mode de justification en soi ? Ou bien nécessite-t-il lui-même des légitimations extérieures ?

1. Le(s) profit(s) : motivations et justifications initiales de l'entreprise ?

Le profit seul ne peut expliquer l'implication dans le commerce colonial antillais. Le rôle fondamental des réseaux familiaux dans cette installation.

Le profit peut être simplement défini comme le gain obtenu, à partir de l'investissement initial d'un capital. De ce point de vue, le profit est communément présenté comme le but principal de n'importe quel entrepreneur : c'est la perspective d'un gain, c'est-à-dire sa représentation, qui pousserait tout acteur à s'engager dans une entreprise donnée. Toujours dans cette optique, l'investissement implique donc une anticipation du profit (de sa forme, des moyens pour y aboutir).

Il nous faut donc introduire d'emblée, dans la représentation initiale du profit (au moment de sélectionner l'investissement) une dimension prévisionnelle – au sens où le

négoçant considéré, pour nous en tenir à notre champ d'étude, s'efforcera d'évaluer par avance les profits à venir, afin de déterminer les stratégies optimales qu'il va suivre.

Or, dans l'économie française des années 1780-1790, la possibilité même d'établir de telles anticipations n'est pas sans poser problème, et elle doit donc être interrogée. Il s'agit alors de déterminer si, au moment où les commerçants décident de se tourner vers le trafic colonial, les acteurs disposent effectivement d'un accès à l'information suffisant pour envisager avec netteté les profits potentiels, et donc si la perspective du profit peut, oui ou non, servir de moteur essentiel à un investissement.

La réponse – souvent implicite – à cette dernière question a été longtemps positive. Dans l'enquête réalisée par Pierre Léon sur les familles Dolle et Raby [Léon (Pierre), 1963], c'est notamment² parce que les négociants sont capables d'évaluer l'ampleur et le rythme des profits potentiels, qu'ils sont enclins à s'installer dans les colonies, et à investir dans des entreprises commerciales *in situ*³. Pour résumer, avant la prise de décision définitive, les acteurs analyseraient les opportunités présentées par les différents marchés connus, pour investir en priorité là où apparaissent les meilleures occasions de profit.

Cette hypothèse se heurte toutefois à deux principales objections :

- Les profits réalisables dans les Antilles ne doivent pas être surestimés, de même que l'attractivité de leurs représentations. Les investissements dans la traite négrière, les plantations, ou dans le commerce colonial (entre l'Europe et les Îles) s'avéraient bien souvent aléatoires. Ce d'autant que les années 1780 et le début des années 1790 ne sont pas particulièrement favorables au négoce. Ajoutons que les acteurs eux-mêmes en sont conscients et le font savoir, comme le montrent bien les remarques émises par Chauvet et Lafaye dans leur correspondance, peu après leur arrivée (1785). Le choix des Antilles ne s'explique donc pas par une supériorité intrinsèque des marchés coloniaux, qui assureraient forcément aux négociants des profits supérieurs. D'autres

2 Même si, déjà, Pierre Léon souligne l'existence d'autres facteurs liés à la constitution de réseaux commerciaux, par l'intermédiaire de Beaucaire. Ce phénomène est même décrit comme un élément clef, afin de comprendre l'« *émigration dauphinoise aux Îles* » [Léon (Pierre), 1963, p. 27].

3 « *Au cours du XVIII^e siècle, l'île de Saint-Domingue apparaît sans cesse davantage comme la "perle des Antilles françaises", et même, de bien des points de vue, comme la perle de l'ensemble antillais, comme une oasis de prospérité, d'enrichissement rapide, de facilité pour les Blancs, attirés par le désir de l'aventure et aussi par le souci d'une carrière sans heurts, dans une contrée édénique* » (p. 19). « *Le désir de gain et de jouissance conditionne une mentalité essentiellement spéculative et une moralité fort insuffisante. [...] L'essentiel est de faire fortune, et de faire fortune le plus rapidement possible [...]* » (p. 23). « *De ce mouvement [l'émigration dauphinoise], les causes sont assez faciles à déterminer. Le surpeuplement de certaines régions particulièrement défavorisées, telles que le Briançonnais et l'Oisans, le possibilité de gain important et rapide, tous ces motifs ont eu leur rôle, mais peut-être pas plus que dans d'autres régions de France* » (p. 27).

possibilités d'enrichissement se présentaient, que ce soit vers d'autres aires coloniales, en Europe ou dans le bassin méditerranéen, par exemple. Et les marchands qui viennent s'installer en semblent tout à fait conscients.

- La deuxième objection tient au rôle des réseaux de notabilité dauphinoise, dans la prise de décision. Les correspondances étudiées (archives de Chauvet et Lafaye, de la famille Dolle et de la famille Tanc) ne font pas allusion à un travail préalable de hiérarchisation des aires commerciales, en fonction des perspectives de profits qui y apparaissent. Nous ne trouvons aucune trace de semblables analyses a priori. L'installation de commerçants dauphinois dans les Antilles était plutôt déterminée par l'existence initiale de liens, avec d'autres acteurs présents sur place, et qui faisaient partie soit du cercle familial, soit de la bourgeoisie dauphinoise, soit enfin des proches relations d'affaires. C'est par exemple le cas de Barrillon (originaire de Serres), futur fondateur de la Banque de France, qui retrouve à Saint-Domingue des parents et d'autres commerçants qu'il connaissait bien, et avec lesquels il s'associe [Szramkiewicz (Romuald), 1974]. Le même schéma apparaît lorsqu'on se penche sur l'installation de plusieurs membres de la famille Ruelle (également issue de Serres), qui s'appuient sur les solidarités entre parents et amis, pour prospérer dans le négoce et l'acquisition de terres dans les Caraïbes [Imbert (Jean), 1993]. Enfin, nous observons un phénomène identique en considérant la trajectoire de Césaire-Albin Allégret, dont l'installation peut être liée aux projets commerciaux de son père, à l'existence de contacts à Beaucaire⁴, avec des négociants impliqués dans le trafic colonial, ou encore à l'influence de la maison Périer [Rojon (Jérôme), 2007].

En somme, il apparaît que le choix, pour un individu, de se tourner vers les Indes occidentales (ou une autre aire géographique) obéissait certainement à la volonté d'obtenir des bénéfices, mais que la sélection spécifique de l'espace antillais s'expliquait d'abord par la préexistence de solides réseaux commerciaux. Ceux-ci liaient, depuis au moins la moitié du XVIII^e siècle, les milieux d'affaires du Dauphiné aux Îles [Léon (Pierre), 1963]. Ils garantissaient à la bourgeoisie dauphinoise un rayonnement international, source de richesse et de puissance sociale. Nous retrouvons là, d'ailleurs, un modèle de migration typique des

4 L'importance de Beaucaire dans les relations antillo-dauphinoises avait été mise en évidence par les travaux de Pierre Léon. Dans les années 1780 et 1790, les trajectoires des négociants étudiés montrent bien que la foire de Beaucaire n'est plus la seule interface possible et que des liens directs existent entre la province métropolitaine et les colonies, via les Dauphinois déjà installés outre-Atlantique.

élites alpines [Fontaine (Laurence), 2004].

Le profit financier n'est pas la seule forme de profit espérée.

De notre point de vue, il serait donc erroné de penser que l'investissement dans le commerce colonial était directement et essentiellement mû par la recherche du profit financier. Car d'une part, comme nous venons de l'évoquer, cette interprétation minimise l'importance du cadre social et familial (le réseau) à l'intérieur duquel s'opère l'investissement. Et d'autre part, le profit financier n'est pas la seule forme de profit recherchée, même si les ouvrages consacrés au commerce et datés du XVIII^e siècle privilégient une signification du terme restreinte au champ économique [Savary des Brûlons (Jacques), 1750]. À travers l'installation dans les colonies, par exemple, il est question de s'enrichir financièrement (par le jeu des profits spéculatifs), mais aussi de dégager un profit que nous qualifierons de « relationnel ». Les négociants nouveaux venus s'efforcent d'accroître et de diversifier l'éventail de leurs partenaires. Après la mort de son associé Lafaye, emporté par une fièvre tropicale (1788), Jean Jacques Chauvet mentionnait explicitement cet aspect : parmi les profits réalisés entre 1785 et 1788, il évoquait non seulement des bénéfices financiers (il affirmait disposer de 150 000 livres des colonies en 1788), mais aussi une nette amélioration des « *connaissances* » qu'il avait acquises dans les Antilles [L IX 62/08, 29.02.1788].

Par conséquent, la représentation initiale du profit ne doit pas se voir réduite à sa dimension quantitative et financière. Certes, celle-ci est bien présente, notamment à travers la comptabilité des sociétés de commerce. Mais ce type de document n'offre pas aux regards extérieurs de représentation synthétique du profit. Son usage est le plus souvent interne (en tant qu'il permet aux négociants de répertorier les transactions, d'équilibrer leurs finances, d'anticiper les dépenses à venir, etc.). Lorsque des extraits comptables viennent se glisser dans les missives, c'est pour justifier telle opération en particulier, non pour étaler au grand jour l'état des bénéfices effectués.

À l'inverse, au gré des lettres commerciales, dans le cadre d'un discours d'ordre général et public, le profit est très rarement présenté sous l'angle quantitatif et financier. Chez Chauvet et Lafaye, par exemple, nous n'avons relevé qu'une seule allusion à « *50 000 l.c. de bénéfices* », dans une lettre adressée à leur allié lyonnais Martinon [L IX 62/07, 01.10.1785]. Même constat dans la correspondance de Dolle l'Américain (1789-1793), où il est question une seule fois des rentes touchées par Dolle – dans une lettre qui est toutefois adressée à un

associé, Favier, et non à un partenaire extérieur. Et même dans ces deux exemples, le quantitatif est ressaisi dans une appréciation plus approximative, où le calcul n'intervient pas.

La représentation du profit est influencée par la position socioprofessionnelle des acteurs.

La manière de (se) représenter le profit s'avère par conséquent plurielle. Elle est en même temps déterminée dans une large mesure par la situation des acteurs. Et selon le type d'investissement, le profit espéré n'est donc pas forcément le même. Pour ce qui regarde les investissements dauphinois dans les Antilles, nous avons essentiellement distingué deux cas de figure : des investissements impliquant une installation personnelle des commerçants (une migration), et des investissements à distance, qui nécessitent la présence d'intermédiaires, de l'autre côté de l'Atlantique.

Dans le premier cas, les individus concernés sont en majorité de jeunes marchands, qui ont récemment achevé leur apprentissage ou leurs études. C'était par exemple la situation de Marc Dolle fils (1774), Chauvet, Lafaye (1785), Barrillon (1782), ou Ruelle fils (1796). Nous ignorons en revanche les circonstances de la première installation de Marcel Tanc à la Martinique, au début des années 1790, ou des négociants de Voiron à Saint-Domingue (Allégret, Treillard, dans les années 1780). Dans cette configuration, l'investissement vise un double profit, financier et relationnel, qui est la condition *sine qua non* d'un essor professionnel. En se penchant sur le comportement de ces acteurs, nous observons en effet que la soif de conquérir une réputation et une fortune solide figure parmi les motifs récurrents de la correspondance (recherche de lettres de recommandation, d'informations sur les partenaires potentiels, etc.).

Pour parvenir à ce but, l'espace antillais présentait indéniablement des atouts, qui le rendaient d'autant plus attractif. Les jeunes négociants, tout en s'intégrant sur place à des réseaux préétablis, accédaient à un rôle d'intermédiaires, entre le milieu des grands propriétaires dominicains et les milieux d'affaires métropolitains. Ce rôle spécifique des négociants européens a d'ailleurs été mis en évidence par les recherches de Paul Butel consacrées à Bordeaux [Butel (Paul), 1974]. Ainsi, au Cap-Français, Jean Jacques Chauvet sert les intérêts d'autres entrepreneurs. Quand Claude Périer « Milord » souhaite investir dans une habitation (1788), il lui délivre un petit rapport descriptif, évaluant les profits susceptibles d'en être tirés, et les conditions nécessaires pour y parvenir. C'est un moyen de promotion pour des négociants secondaires, qui se rapprochent ainsi d'acteurs plus puissants, qui ont recours à leur service, ce qui a des effets financiers et sociaux très positifs.

Les investisseurs qui restent en métropole se trouvent en général dans une situation bien différente. Les Périer sont déjà solidement intégrés à la grande bourgeoisie commerciale du pays. Lorsqu'ils dirigent le regard vers les marchés antillais, ils souhaitent y placer une partie de leur capital financier. À la différence des Chauvet, Barrillon, et autres commerçants de rang second, la recherche de gains relationnels est beaucoup moins affirmée, voire à peu près totalement absente. Ils disposent déjà d'un réseau étendu, qu'ils mettent à profit pour investir dans la traite, dans l'acquisition de plantations ou dans les spéculations marchandes.

C'est que la nature du profit recherché varie en fonction de la situation sociale et professionnelle des acteurs. Une ligne de partage globalement nette apparaît, entre de jeunes marchands secondaires et l'élite négociante. Pour les premiers, l'investissement est indissociable de l'installation, à cause de moyens insuffisants pour gérer l'entreprise depuis la métropole, mais aussi de la nature à la fois financière et relationnelle du profit recherché. La représentation qu'ils ont du profit est très différente de celle – principalement financière – qui caractérise les grands négociants, soucieux et capables d'investir à distance, car ils disposent d'un réseau suffisamment robuste pour privilégier d'autres types de stratégies.

Une autre différenciation intervient, quant à la finalité même du profit. La lecture de quelques lettres tirées des correspondances Chauvet et Tanc montre que, pour une partie au moins des négociants secondaires installés dans les Îles, le profit est envisagé, sous sa forme ultime, comme une rente foncière. C'est en fait le retour en métropole et l'acquisition d'une propriété (maison, dépendances, terres agricoles) qui est l'objectif considéré comme une norme [L IX 62/08, 02.05.1788 ; AD05, 77 J (fonds Saffrey)]. L'existence d'une conception semblable est en revanche très douteuse si on observe le comportement des Périer, pour lesquels les entreprises coloniales constituent surtout des formes d'accumulation parmi d'autres, aux côtés de plusieurs investissements différents - proto-industriels ou banquiers, par exemple – et orientés vers des aires géographiques diversifiées.

**

Le profit guide sans nul doute le commerçant, dans le sens où, en se lançant dans le négoce colonial, celui-ci espère évidemment retirer des bénéfices conséquents. Mais ces gains ne sauraient être réduits à leur dimension financière : c'est aussi un profit relationnel qui est visé par les acteurs. Faire fortune n'est pas tout, il convient en outre d'élargir sa surface sociale. Le profit est donc une notion aux multiples facettes, derrière laquelle il faut surtout évoquer la pluralité des profits existants. D'autre part, ces profits ne permettent pas

d'expliquer le choix de s'installer ou d'investir dans les Antilles. L'orientation géographique des négociants ne semble pas relever d'une prise de décision individuelle, obéissant à une volonté subjective (que cette volonté soit elle-même individuelle, ou qu'elle reflète individuellement un dessein familial). La sélection spatiale résulte fondamentalement de la configuration des réseaux dauphinois déjà existants, qui incite fortement la bourgeoisie commerciale de la province à se tourner vers les Îles, pour accroître ses profits et satisfaire ses projets.

2. Justifier ses profits.

Traiter du profit général de l'entreprise : une évocation principalement qualitative et rare.

Les correspondances commerciales comportent des passages au cours desquels le rédacteur éprouve le besoin de justifier les profits réalisés ou espérés. Notre enquête s'appuiera pour l'essentiel sur les lettres de la société Chauvet et Lafaye, devenue à partir de 1788 Chauvet et C^{ie}. Il s'agit en effet des documents les plus complets dont nous disposons pour ce faire. Nous prendrons néanmoins soin de les mettre en perspective avec l'attitude observée par les autres acteurs dauphinois.

D'emblée, un premier constat s'impose : l'évocation du profit général de l'entreprise n'est pas fréquente, parmi les archives conservées. Certes, la comptabilité comme la correspondance sont émaillées de références aux profits particuliers, concernant spécifiquement telle ou telle autre opération marchande. En revanche, on mentionne rarement les profits généraux de l'entreprise, ou de tout acteur commercial. Et lorsque c'est le cas, l'approche est plus qualitative que quantitative. À plusieurs reprises, par exemple, Chauvet et Lafaye mettent en scène les profits dégagés dans la foulée de leur installation au Cap (1785). De même, à la mort de son associé, Jean Jacques Chauvet ne se prive pas de faire le point sur les gains obtenus en trois ans d'activité, en privilégiant toujours des allusions courtes, qui font la part belle aux appréciations subjectives, non à la rigueur des chiffres et des calculs. Dans la série de lettres qui annoncent la création de la nouvelle société Chauvet et C^{ie}, la fiabilité de son entreprise fait partie des thématiques récurrentes : « *Nous vous assurons d'avance que vos intérêts ne sauroient mieux être placés, soit par les fonds que la maison a acquis, soit par les soins qu'elle se donnera, soit enfin par les connaissances qu'elle a dans les collonies* » [L IX

62/08, 02.1788 et 03.1788].

Une exposition stéréotypée du profit, qui répond à une situation où l'entreprise est mise à l'épreuve.

À ce stade, deux éléments retiennent notre attention : 1° le fait que le discours sur le profit devienne plus présent dans des périodes de transition pour l'entreprise ; 2° la manière très stéréotypée dont on évoque le profit (des expressions extrêmement proches, voire identiques, se répètent d'une lettre à l'autre, sans apporter beaucoup de précisions).

Revenons tout d'abord sur le premier point. De 1786 à la mort subite de Lafaye, l'entreprise réalise des gains, dont on retrouve la trace dans les registres comptables ou épistolaires ; mais l'évocation dispersée des profits, au fil des transactions, n'équivaut évidemment pas à une appréciation d'ordre général. Celle-ci n'apparaît que dans des circonstances spéciales, et en majorité dans des séquences marquées par une forme d'instabilité pour l'entreprise et les acteurs commerciaux qui en ont la charge. Pour les sociétés Chauvet, la thématique émerge au moment de l'installation, puis lorsque la nouvelle société est créée⁵. Les autres correspondances, quand elles ont été conservées, sont trop lacunaires pour permettre des comparaisons satisfaisantes. Il nous paraît toutefois plausible que les développements concernant le profit servent surtout à renforcer l'image de l'entreprise, lorsque celle-ci se trouve confrontée à des risques, relatifs à sa réputation. Ainsi, les allusions aux gains, à l'enrichissement, ou à l'expansion du réseau commercial, se doublent chez Chauvet de véritables campagnes d'information, destinées à influencer des partenaires (effectifs ou potentiels) à son bénéfice.

Cette explication permet au reste de mieux comprendre le deuxième élément. Les allusions aux profits s'inscrivent dans une stratégie bien organisée. Si elles s'avèrent si schématiques, c'est parce qu'elles ne prétendent être ni originales, ni exhaustives et rigoureuses. Elles fonctionnent d'abord en tant qu'argument de valorisation. Pour les commerçants, l'enjeu n'est donc pas de retranscrire fidèlement leurs profits, mais d'en donner une représentation conciliant leurs ambitions professionnelles et l'état réel de leur société. C'est la raison pour laquelle le profit des négociants est difficile à cerner, tout en constituant paradoxalement un ordre de grandeur publiquement connu et précieux, que les acteurs

⁵ Le graphique 1 (annexe) donne un aperçu de la quantité de lettres incluant une ou plusieurs généralité(s) à propos des profits de l'entreprise, proportionnellement au nombre total de missives copiées et envoyées chaque mois.

s'échangent et qu'ils tentent de vérifier, à force de recoupements de l'information. En 1788, Ruelle fils (Serres) s'efforçait ainsi de déterminer le montant de la fortune acquise par son compatriote Barrillon, au cours des années 1780. Il questionna Chauvet, qui ne sut lui donner de réponse exacte. Barrillon offrait simplement l'image de la réussite, sans possibilité de préciser ses gains réels [L IX 62/08, 29.02.1788].

La question des profits globaux se pose donc essentiellement dans des situations d'épreuves, c'est-à-dire lorsqu'un acteur est soumis à une évaluation. Celle-ci peut se dérouler à son insu, comme nous venons de le constater : un négociant demande à un autre des informations sur une entreprise extérieure. Il peut aussi être question d'une évaluation ouverte, que le négociant mis à l'épreuve sait anticiper (ce dont témoigne les registres épistolaires). Ce dernier coïncide précisément avec les situations de transition que nous avons déjà mentionnées.

La mise à l'épreuve rend nécessaire une justification quasi-systématique du profit.

C'est précisément parce qu'il y a épreuve, réelle ou potentielle, connue ou secrète, que le négociant est tenu de **justifier** son profit par des causes extérieures, où se dessine, même avec imprécision, un horizon idéologique cohérent. Reprenons par exemple l'expression extraite des lettres annonçant la création de la société Chauvet et C^{ie} (février-mars 1788). Nous voyons bien que la seule référence au bénéfice est insatisfaisante. Elle s'accompagne d'une allusion convenue aux « *soins* » avec lesquels Chauvet entend traiter ses partenaires.

Le profit en soi ne suffit donc pas. Et les négociants vont s'efforcer de légitimer leurs gains, en puisant un certain nombre d'explications, de thématiques dont nous pouvons à présent dresser une typologie générale, en guise de synthèse.

- La correspondance de Chauvet et Lafaye insiste tout d'abord sur le rôle fondamental du **travail**, dans l'enrichissement. En juillet 1785, les deux commerçants affirment par exemple que « *tout jeune homme actif et sage fera son chemin* » dans les Îles. Un peu plus tard, en juillet, il est dit qu'il faut se donner « *beaucoup de peine* » pour parvenir à dégager des bénéfices [L IX 62/07, 12.07.1785].
- Le labeur sert à pallier les **difficultés** propres au commerce. Les « *affaires* » sont ainsi qualifiées d'« *ingrates* » (1785), la conjoncture décrite à maintes reprises sous un jour défavorable. Et les jeunes commerçants ont tendance à insister sur le fait que les

opportunités spéculatives sont moins nombreuses que naguère (« *On n'y gagne pas comme l'on y gagnoit autrefois* » [L IX 62/07, 04.06.1785]), ou bien qu'il faut se résoudre à « *oublier l'ancien usage* », qui veut qu'on ne fasse « *des affaires en Amérique qu'en gagnant* » [L IX 62/07, 25.06.1785].

- Les efforts individuels, qui visent à surmonter ces obstacles, ne seraient rien néanmoins, sans un certain nombre de **qualités personnelles**, qui sont évoquées directement ou par périphrases. On ne manquera pas de noter que ces vertus se présentent généralement comme des traits de caractère innés, à partir desquels il serait possible d'ébaucher, à grands traits, un tempérament « naturellement » propice au commerce. La réalisation de profits implique surtout, selon les lettres rédigées par Chauvet et Lafaye, de l'intelligence, le sens de l'économie, de la sagesse, le sens de l'entreprise.

Il faut bien s'interroger sur la représentativité de la correspondance étudiée. Nous devons remarquer que des thématiques similaires à celles qui précèdent apparaissent chez d'autres négociants dauphinois étudiés, qui ne se trouvent pas forcément impliqués dans le commerce colonial (Abel, Drevon, Lambert, Pinet, etc.), ou qui le sont indirectement et partiellement (Périer).

Une justification par le mérite personnel, qui s'appuie sur des valeurs morales, adaptées à l'esprit des milieux négociants.

Ce besoin de justification se retrouve également dans divers ouvrages théoriques du XVIII^e siècle. Le dictionnaire de Savary des Brûlons donne plusieurs définitions du profit. En premier lieu, il insiste sur sa nature purement financière, en l'assimilant au « *bénéfice qu'on retire d'un négoce, soit par l'achat, soit par l'échange, soit par la vente des marchandises* ». Mais il ajoute aussi une dimension morale au terme, en distinguant le « *profit permis et légitime* » du « *profit illicite et odieux* ». Reste que la différence morale ainsi introduite se fonde principalement sur le respect de la loi, c'est-à-dire d'une réglementation institutionnelle et de normes religieuses.

Dans le cas des négociants étudiés entre la décennie 1780 et la décennie 1790, de telles considérations n'apparaissent pas. À la justification religieuse se substitue d'autres formes de légitimation, qui reposent d'abord sur une éthique du mérite individuel.

À cet égard, sans doute faut-il souligner les particularités des profits commerciaux, et spécialement des profits retirés du commerce colonial. Nous connaissons depuis longtemps les caractéristiques de la spéculation coloniale et des bénéfices qui en découlent, dans des domaines variés, allant du commerce et de la mise en valeur agricole [Léon (Pierre), 1963, p. 23] à la traite [Pétre-Grenouilleau (Olivier), 2004, p. 325]. Dans les entreprises commerciales étudiées (abstraction faite des activités non-commerciales des négociants), le profit dont il est question concerne en majorité cette catégorie de bénéfice, dont les oscillations reflètent les incertitudes du trafic colonial. Certes, il existe aussi un revenu – fixe cette fois – dont bénéficiaient les membres de l'entreprise. Chauvet touchait par exemple une levée régulière, dont le montant était déterminé par le contrat d'association. Mais le profit dont il est question, dans ses lettres, ne se cantonne pas, et de loin, à ce revenu. Il concerne essentiellement les bénéfices casuels, comme le montre bien les hésitations du négociant, les revers évoqués à demi-mots, ou au contraire quelques succès rapides.

Le gain est enfin étroitement associé à l'individu qui se livre au commerce. Bien sûr, celui-ci appartient à milieu socioprofessionnel plus large qui le soumet à une série de contraintes. Mais en même temps, le fait de se trouver dans les Îles le prive en général d'une gestion collective (familiale) de la société de commerce. La continuité générationnelle semble également beaucoup moins marquée qu'en métropole, sauf exception : peu d'entreprises mobilisent directement des parents dans leur fonctionnement, peu sont reprises par des descendants, lorsque le négociant qui les dirigeait meurt ou se retire des affaires. Les commerçants dauphinois qui parviennent à créer une véritable lignée dans les Indes occidentales ne sont, au final, pas très nombreux.

Pour s'en tenir à l'essentiel, le profit dont il est question tend donc à être à la fois très « *personnalisé* » et très « *variable* », pour reprendre les caractéristiques que Jean-Yves Grenier a associé à ce qu'il a nommé le « *profit 2* » [Grenier (Jean-Yves), 1996, p. 133], par opposition à un profit « *en partie socialisé et stable* » (« *profit 1* »). Plus précisément, le profit global de l'entreprise se décompose certes en profit 1 et profit 2, mais ce dernier type de gain est prépondérant. C'est lui qui se cache derrière les allusions générales au profit, qui parsèment la correspondance marchande.

Or, pendant toute une partie du XVIII^e siècle (et de l'époque moderne), la justification du profit sur la base de considérations religieuses implique une valorisation du profit 1, et au contraire la dévalorisation du profit 2. C'est tout le sens du *distinguo* retenu par Savary des Brûlons entre profit légitime et profit illicite, qui trouve aussi un écho dans l'*Encyclopédie* (article « gain ») et dans d'autres ouvrages théoriques [Grenier (Jean-Yves), 1996, p. 102-

103].

La grille de légitimation des négociants dauphinois présents dans les Îles rompt-elle avec cette approche ? Effectivement, il n'y a pas de mauvaise conscience à miser sur les marchés antillais ou métropolitains, et à en attendre des gains. En revanche, il serait illusoire de penser que cela implique de renoncer à une appréhension morale du profit. Les mérites qui sont mis en exergue trahissent au contraire des mécanismes éminemment normatifs. Les profits restent donc subordonnés à des valeurs (le travail, la rigueur, l'intelligence, etc.) qui distinguent les commerçants, et à des contraintes (conjoncture défavorable, risques individuels les plus divers).

**

Les négociants dauphinois étudiés ne cessent de consigner les bénéfices (ou les pertes) réalisés à chaque transaction. En revanche, l'appréhension synthétique des gains, en tant que profit global de l'entreprise, réalisé sur un laps de temps donné, est bien plus rare. Quand elle se manifeste, c'est avant tout sous la forme d'évaluations qualitatives, brèves et stéréotypées, où les arguments comptables n'ont pas leur place. Quel intérêt y aurait-il à livrer publiquement l'évolution quantitative de leurs bénéfices ? L'enjeu est plutôt de trouver, dans la figure du profit, une source de prestige individuel, qui rejaillira sur l'image de la société – ce qui illustre bien la forte personnalisation de l'entreprise. Il faut en effet souligner que l'allusion au profit n'est pas fortuite. Elle apparaît en majorité dans les périodes transitoires, ou dans des lettres destinées à des partenaires ciblés. La nécessité d'évoquer ses profits sous-tend une mise à l'épreuve, qui permet de comprendre pourquoi le profit doit être si souvent légitimé. Les thèmes justificatifs apparaissent alors pour ce qu'ils sont : une manière de répondre aux attentes d'un milieu social, d'en adopter les inclinaisons morales et idéologiques, d'apporter des garanties nécessaires à l'établissement de rapports de confiance.

3. Profit et intégration.

Des représentations du profit général qui s'adressent en priorité à la métropole.

Après une analyse de la correspondance Chauvet et Lafaye, une conclusion s'impose :

c'est dans les lettres expédiées à des négociants de rang supérieur que les allusions à un profit global et justifié sont les plus nombreuses. De tels passages apparaissent ainsi lorsque les deux jeunes Dauphinois s'adressent à Martinon, un négociant lyonnais, qui leur avait sans doute avancé des fonds vers 1784-1785, et qui était aussi un de leurs principaux partenaires au début de l'installation au Cap-Français. De plus, si nous nous intéressons aux lettres de 1788, annonciatrices de la création d'une nouvelle société Chauvet et C^{ie}, nous observons une différence de présentation, selon le destinataire. D'une part, il est seulement fait mention de la mort de Lafaye et du changement de raison sociale, suivi d'une simple formule de politesse (groupe A). D'autre part, certaines lettres présentent, comme nous l'avons vu, une référence aux profits déjà réalisés par l'entreprise, tant sous l'angle des gains financiers que de l'expansion du réseau professionnel (groupe B). Ces dernières circulaires (B) sont adressées à des correspondants métropolitains, dans neuf cas sur dix. Seule exception relevée : une lettre envoyée à Thouron, de Port-au-Prince, mais celui-ci représentait sur place les intérêts familiaux de la société Thouron frères, installée à Bordeaux. À l'inverse, les autres missives (A) étaient destinées, pour la plupart, à des partenaires dominicains.

Tableau 1. Justifications par le profit de la société Chauvet et C^{ie} dans les circulaires de 1788 (groupe B).

Localisation	Destinataire de la circulaire
Laval	Morin de la Beaulière
Serres	Ruelle père et fils
Grenoble	Périer neveu Tivollier et C ^{ie}
Lyon	Andrieu père et fils
Le Havre	Baudry et Boulogne et fils
Rennes	Petitpain
Port-au-Prince	Thouron
Bordeaux	Thouron frères
Dunkerque	Morel et fils
Laval	Perrier Dubignon Girardier et C ^{ie}

Le choix des formules était-il aléatoire ? Nous ne le pensons pas. Elle reflète une intention consciente et une hiérarchisation. Plus tard, quand Chauvet s'établira à Marseille, ou

quand il reprendra les affaires en 1796-1797, après une interruption, il n'utilisera pas les mêmes expressions ni les mêmes arguments de valorisation – ce qui tend à montrer qu'un choix était en effet réalisé, selon la situation du commerçant.

Au fil de la correspondance, une conclusion se dessine donc clairement : les bilans lapidaires sur le profit viennent agrémenter des lettres destinées pour la plupart aux milieux d'affaires **métropolitains**.

Établir un climat de confiance en légitimant et en exprimant ses profits.

On peut bien sûr y voir l'effet de la distance qui sépare les marchés coloniaux des places européennes. Écrire sur le profit n'est-ce pas simplement transmettre l'information, entre des partenaires commerciaux ? Mais si c'était le cas, les informations colportées pourraient et devraient être bien plus précises. Quand un négociant de métropole souhaite opérer un investissement dans les colonies, il réclame – et obtient – un compte-rendu beaucoup plus solide et argumenté. En témoignent les tentatives de Claude Périer, pour acquérir une plantation à Saint-Domingue (1787-1788). Le négociant grenoblois se sert de Chauvet pour sonder la qualité des offres disponibles, et les profits qui pourraient en être retirés. La réponse de Chauvet [L IX 62/08, 08.01.1788] se présente alors comme un véritable petit rapport, sur une habitation dont il définit dans le détail les caractéristiques et les dépenses prévues pour son entretien. Dans cette configuration, l'échange d'information est avéré. Or, les échanges épistolaires qui nous occupent ici obéissent à des schémas très différents.

L'évocation générale du profit (et d'un profit légitime de surcroît, c'est-à-dire justifié) doit donc revêtir une autre fonction. À travers sa justification, le négociant installé dans les Îles entretient en définitive son image de marque. La représentation du profit se révèle ainsi indissociable de la construction d'un rapport de **confiance** entre les différents protagonistes, installés de part et d'autre de l'Océan. Chauvet ne s'entretient pas de son travail incessant, de son application à la tâche, de sa virtuosité commerciale avec n'importe qui. Il s'adresse en priorité à des entreprises de métropole, parce que c'est en premier lieu *via* la métropole qu'une intégration réelle et durable aux milieux négociants peut être amorcée. Non par l'intermédiaire des planteurs ou de la petite bourgeoisie marchande antillaise, avec lesquels il est avantageux de nouer des relations d'affaires, mais qui ne délivrent pas les clefs nécessaires pour gagner l'estime de l'élite commerçante européenne.

À l'appui de cette hypothèse, nous pourrions également relever le comportement de

Chauvet lorsque, après avoir réuni une fortune suffisante, il finit par revenir à Marseille (1789). Il garde sur place une multitude de contacts, et s'associe avec une entreprise du Cap, Philippon Lauret et C^{ie}. À ces derniers, une lettre en date du 16.08.1789 vient apporter quelques recommandations : « *activité* », « *prudence* », « *conduite* » sont nécessaires, pour qui souhaite emprunter les « *chemins de la fortunes* » [L IX 62/08]. Les rôles ont alors changé. Chauvet et C^{ie} n'est plus l'entreprise extrêmement soucieuse de donner des gages à sa clientèle européenne. Le négociant, qui a désormais acheté un comptoir et une maison à Marseille, ne se prive pas de faire sentir à ses associés, ou à ses correspondants dominicains, la supériorité professionnelle dont il jouit – laquelle transparaît dans le contrat établi entre Philippon, Lauret et Chauvet dès 1789, puisque les profits de l'association étaient inégalement répartis, au bénéfice de Jean Jacques Chauvet.

En somme, l'obtention réelle de profits financiers et relationnels, soigneusement mise en scène, conférait au négociant une réputation plus brillante dans les affaires traitées. Cette réputation n'est pas strictement assimilable à l'étendue du réseau commercial, même s'il existe entre elles une corrélation. À leurs débuts, les entreprises dauphinoises étudiées contactent par exemple un certain nombre d'autres négociants, avec lesquels aucune relation de confiance n'existe ; celle-ci s'instaure progressivement, à la suite d'un travail spécifique.

Le cercle vertueux profit-réputation, réputation-profit.

Mais une fois acquise, toute bonne réputation personnelle avait un effet bénéfique évident sur l'accroissement du profit global (augmentation des relations et enrichissement consécutif à l'accès à de nouveaux marchés). C'est ce qui explique, en large part, que des négociants très impliqués dans le négoce colonial aient pu faire face à la révolution haïtienne et s'adapter à de nouveaux champs de prospection, à l'instar de Barrillon. Celui-ci, après avoir perdu les plantations achetées à Saint-Domingue dans la deuxième moitié des années 1780 (grâce à la dot de son épouse), revint en France (1791), s'installa à Paris, et fit fortune dans les fournitures militaires, pour se lancer dans la banque à partir de 1795 [Bergeron (Louis), 1978 ; Szramkiewicz (Romuald), 1974]. Pour procéder à un tel redéploiement, Barrillon avait amplement profité de ses excellentes relations dans le milieu militaire. Outre son neveu Ithier [AD38, 15 J], le négociant disposait de plusieurs amis, rencontrés dans les colonies, et qui rejoignirent l'administration militaire, comme Dubeuf et Millot. Quant aux frères Hugues, dont Barrillon s'était également rapproché lors de son passage dans les Îles, ils assurèrent un soutien logistique intéressant, grâce aux capacités de stockages fournies par leurs magasins

marseillais.

Le cercle vertueux précédemment décrit trouve évidemment son pendant moins glorieux dans le cas de commerçants qui échouent, ou dont les frasques viennent ternir la réputation. Les correspondances de Chauvet ou des Dolle sont émaillées d'exemples de paiements difficiles, ou plus exceptionnellement de cas de conduites peu honorables ou peu conventionnelles, qui déchaînent en général les critiques – et précipitent les fautifs dans un cercle vicieux, aux conséquences funestes.

En résumé, le rapport profit-intégration se présente donc comme une interaction, puisque le profit facilite une progression de l'intégration socioprofessionnelle, cependant qu'un niveau croissant d'intégration implique en général des profits financiers ou relationnels accrus.

L'objectif final du commerçant : le profit ou la réputation ?

Dans ces circonstances, nous devons nous interroger sur les objectifs terminaux des milieux commerciaux. Au premier abord, nous pouvions en effet penser que le profit constituait le but ultime du marchand. Mais n'est-ce pas une approche anachronique, et en tout cas partielle ? Un des éléments qui nous pousse à nous interroger est l'attitude observée parmi certains négociants ou leurs familiers, à propos du réinvestissement des profits commerciaux. Chez Chauvet, Lafaye ou encore Tanc, nous voyons fort bien que la finalité espérée des investissements réside ailleurs que dans le cadre commercial. Comme le montrent bien les lettres de 1785-1788 (dans le cas de Chauvet ou de Lafaye), ou la correspondance post-révolutionnaire de la famille Tanc, l'idée de renoncer à la spéculation est sous-jacente, en permanence. Peu après leur arrivée, Chauvet et Lafaye prévoyaient de ne rester au Cap-Français que six à sept ans, et de s'en revenir au pays, une fois fortune faite. « *Nos opérations augmentent en nombre et en profits ; si Dieu nous donne la santé pendant cinq à six ans, nous serons contents* » [LIX 62/07]. Quant à Marcel Tanc, en Martinique, il ne cessait d'être sollicité par sa famille, pour revenir s'occuper en France de ses propriétés foncières, et laisser de côté des activités spéculatives qui revêtaient une dimension éminemment aléatoire.

En fin de compte, les individus qui prévoient de demeurer longtemps dans les Îles ne sont pas légion. La nature des trajectoires des négociants contactés par les sociétés Chauvet montre que les partenaires dominicains les plus sédentarisés se répartissent en deux catégories principales : 1^o des individus venus de métropole, et qui ont trouvé en Amérique des situations sociales éminentes ; 2^o des « petits Blancs » moins fortunés, surtout actifs dans le

commerce local, ou bien à la tête d'exploitations moins rentables.

Laissons de côté ce deuxième groupe, pour nous concentrer sur le premier, où l'on dénombre un certain nombre de négociants dauphinois, comme une partie de la famille Raby, par exemple. Peu après sa mort, au début des années 1770, Denis Raby était encore qualifié de « *négociant* » dans les actes conservés [AD38, II E 379/2]. Les Raby arrivent donc à Saint-Domingue en commerçants ; dans les années 1770 ils investissent une large part de leurs capitaux dans des habitations, au nord de l'île. Le lien était fait, entre le commerce et la propriété coloniale. Progressivement, la part des possessions terriennes prend le dessus dans les intérêts familiaux, semble-t-il, à tel point que même après les affrontements révolutionnaires, Raby de Moraud et ses fils tentèrent de retrouver sur place leurs anciennes propriétés – et trouvèrent la mort dans des affrontements.

Même lorsque l'installation finit par être pensée comme définitive, on constate donc qu'il existe une transformation dans la nature des profits réalisés. De sorte que le profit commercial global, l'accumulation de relations ou de richesses, n'est pas en soi un aboutissement satisfaisant. Dans la société française des décennies 1780-1790, le profit aléatoire et individuel qu'on retire du commerce et de ses spéculations, trouve son aboutissement optimal dans un profit stabilisé et familial.

Est-ce par volonté de se soustraire aux aléas du grand commerce, en trouvant des moyens de prospérer avec davantage de sérénité ? Pas forcément. Il semble plus logique d'insister sur le rôle des structures et des représentations sociales dans ce mouvement. Pour un petit notable originaire de la vallée du Buëch, du Gapençais, ou des bourgs du Bas-Dauphiné, la promotion sociale constitue un enjeu crucial, d'un point de vue individuel et familial. Cette petite bourgeoisie est en contact avec une bourgeoisie plus brillante, qui habite à Grenoble (les Périer par exemple), ou dans les grandes places du Sud-Est, à Lyon et Marseille notamment. Nul doute que leurs aspirations tendent à les projeter vers ces hautes sphères, et donc que leur premier souci soit d'ordre social. Le profit financier, relationnel, n'est qu'un moyen pour y parvenir.

**

Le profit d'une entreprise, saisi dans sa globalité, ouvre la voie à une meilleure intégration, parmi les milieux d'affaires, et plus généralement dans la bourgeoisie française de l'époque. Par-delà la diversité des trajectoires, individuelles ou familiales, c'est donc une appréhension commune du profit qui peut être dégagée : les capitaux obtenus à partir d'un

profit commercial finissent en général par être réinvestis massivement dans des secteurs non-commerciaux, ou partiellement liés au commerce. Le réinvestissement foncier, dans les Îles, et surtout en Europe, semble avoir été particulièrement apprécié. Pour le comprendre, il faut garder à l'esprit que ce genre d'investissement n'a pas un but exclusivement économique. La possession terrienne participe aussi du prestige social des familles. Et n'est-ce pas là l'essentiel ?

Conclusion.

Dans le compte-rendu qu'il consacrait en 2004 à l'ouvrage de Jean-Yves Grenier, Alain Guerreau résumait un aspect important, dans la conception de l'économie moderne : « *Toute stratégie d'utilisation de l'argent vise d'abord l'affirmation ou l'amélioration d'un classement dans la hiérarchie sociale.* » Affirmer cela revient à souligner les différences qui opposent l'économie moderne à l'économie contemporaine, et qui se cristallisent entre autres autour du rapport des acteurs au profit.

Pour les commerçants de la fin du XVIII^e siècle auxquels nous nous sommes intéressés, nul doute que la recherche du profit ne se présentait pas comme un objectif en soi. Sous toutes ses formes, le profit est certes l'aboutissement des activités marchandes, mais il se présente surtout sous l'aspect d'un but intermédiaire. Le réinvestissement massif des profits spéculatifs dans la propriété foncière, l'attachement général des négociants à l'obtention de rentes, le souhait récurrent de se retirer des affaires coloniales pour aller vivre en Europe, rendent bien compte des aspirations profondes que les négociants manifestent.

La perspective d'une intégration aux strates supérieures de la société est donc un élément moteur, dans les choix initiaux des acteurs. Une double dynamique les pousse à prendre la route des Antilles. D'une part, leurs ambitions sociales. D'autre part, une intégration déjà solide aux réseaux de la petite et moyenne bourgeoisie dauphinoise, dont les ramifications américaines ont été rappelées.

Il serait donc illusoire de penser que c'est une représentation mythifiée du profit (économique) qui serait à l'origine des décisions marchandes. Celles-ci s'ancrent dans un processus beaucoup plus rationnel. L'installation et l'investissement dans le commerce colonial met à l'épreuve des individus qui souhaitent avant toute chose conquérir une

réputation dans la haute société.

Une telle mise à l'épreuve implique logiquement un effort de justification, dont nous avons pu souligner la prégnance. Si le profit, sous sa forme particulière et comptable, n'exige pas de référence morale, ce n'est pas du tout le cas, dès lors qu'il figure dans un sens général, en tant que notion synthétique de ces gains occasionnels.

Dès lors, les marchands recourent à une grille de légitimation, où nous voyons se profiler, en négatif (critiques) ou en positifs (éloge, auto-justification) la figure idéale du négociant. Travailleur, intelligent, celui-ci est censé briller par des qualités essentiellement personnelles. Confronté en même temps aux rigueurs conjoncturelles, il doit faire preuve de tempérance dans l'appréhension du profit.

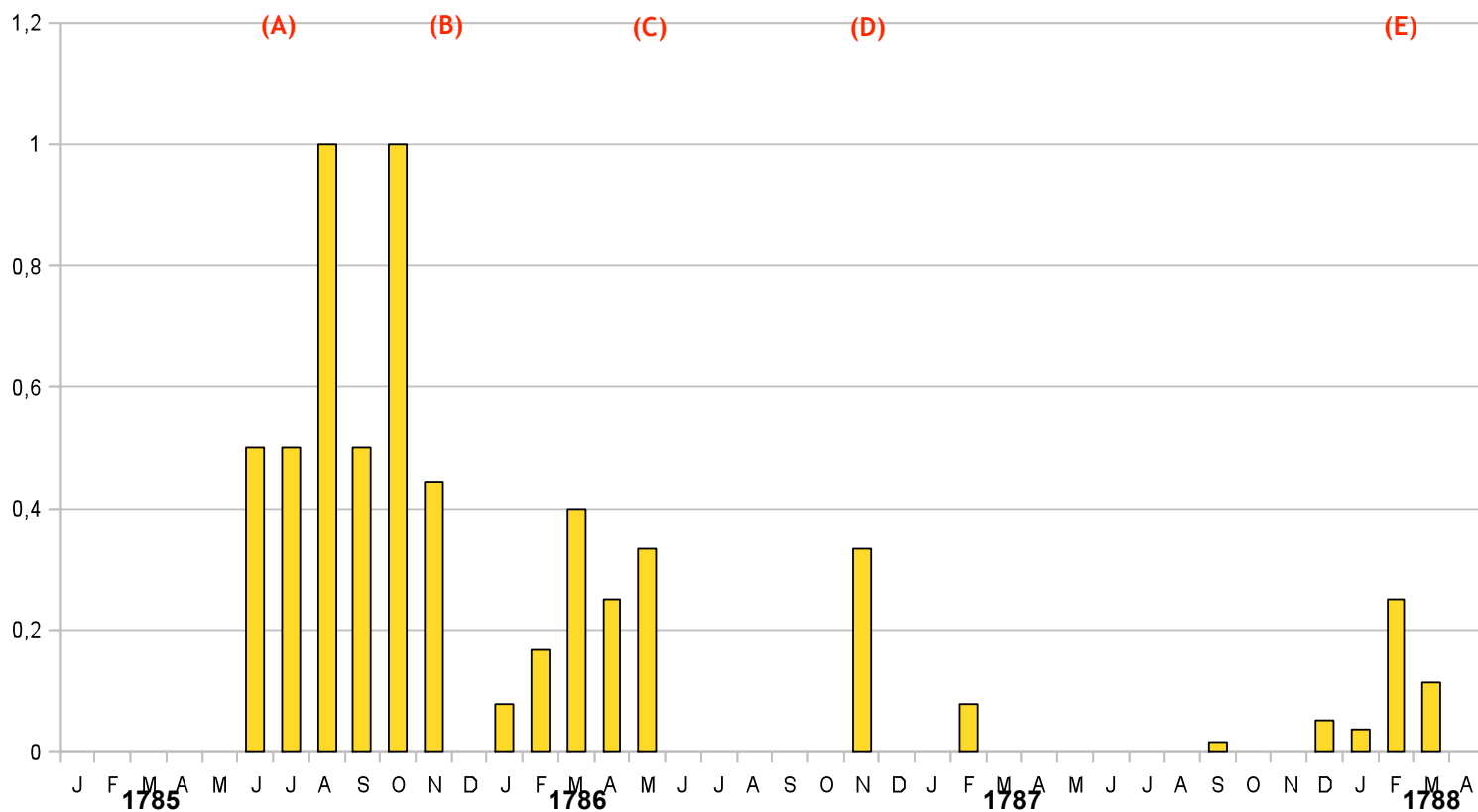
La légitimité de l'intégration sociale passe donc par le mérite personnel et la modération. Nous retrouvons ici une caractéristique fondamentale du profit, tel qu'il est envisagé dans la pensée moderne : le refus explicite du gain outrancier. Mais en même temps se profile un éloge de l'activité individuelle, qui semble quant à lui contraster avec l'approche classique. Toute la question serait alors de déterminer si ce double aspect du profit se révèle partagé par l'ensemble de la bourgeoisie commerciale, ou bien s'il est plutôt l'apanage du sous-groupe analysé ici, c'est-à-dire des franges intermédiaires du négoce.

Annexes.

Tableau 2. Négociants dauphinois installés dans les Antilles et cités comme exemples.

Nom	Lieu d'origine	Lieu d'installation
Allégret (Césaire Albin)	Voiron (38)	Saint-Domingue
Balmet (Jean Antoine Joseph)	Grenoble (38)	Saint-Domingue
Barrillon (Jean Joseph François)	Serres (05)	Saint-Domingue
Chauvet (Jean Jacques)	La Faurie (05)	Saint-Domingue
Dolle (Marc)	Grenoble (38)	Saint-Domingue
Favier (Marc)	Grenoble (38)	Saint-Domingue
Lafaye	Orpierre (05)	Saint-Domingue
Raby de Moraud	Grenoble (38)	Saint-Domingue
Ruelle	Serres (05)	Saint-Domingue
Tanc (Marcel)	Remollon (05)	Martinique
Treillard (Laurent)	Voiron (38)	Saint-Domingue
Trouillet (Mathieu)	Voiron (38)	Saint-Domingue

Graphique 1. Proportion des lettres incluant des références générales au profit, dans la correspondance de Chauvet et Lafaye (1785-1788).



(A) Installation de Chauvet et Lafaye au Cap-Français.

(B) Difficultés de l'entreprise dans ses affaires.

(C) Amélioration tendancielle de la situation des associés.

(D) Dégradation de la conjoncture dans les Antilles.

(E) Mort de Lafaye.

Liquidation de la société Chauvet et Lafaye.

Création de la société Chauvet et C^{ie}.

Sources citées.

- **Sources manuscrites.**

Archives de la Chambre du commerce et de l'industrie Marseille-Provence (CCIMP).
Fonds Chauvet et Lafaye. L IX 62.

Arch. dép. des Hautes-Alpes (AD05).
Fonds Saffroy (dont papiers de la famille Tanc). 77 J.

Arch. dép. de l'Isère (AD38).
Fonds Dolle. II E 376-381.

- **Sources imprimées.**

Savary des Brûlons (Jacques), *Dictionnaire universel de commerce*, Paris, 1750, vol. 1.

- **Bibliographie.**

Bergeron (Louis), *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1978.

Butel (Paul), *Histoire des Antilles françaises : XVII^e-XX^e siècle*, Paris, Perrin, 2002.

Butel (Paul), *Les négociants bordelais, l'Europe et les Îles au XVIII^e siècle*, Paris, Aubier, 1974.

Fontaine (Laurence), *Pouvoir, identités et migrations dans les hautes vallées des Alpes occidentales (XVII^e-XVIII^e siècle)*, Grenoble, PUG, 2003.

Grenier (Jean-Yves), *L'économie d'Ancien Régime*, Paris, Albin Michel, 1996.

Guerreau (Alain), « Avant le marché, les marchés : en Europe, XIII^e-XVIII^e siècle », dans *Annales HSS*, Paris, 2001, vol. 56, p. 1129-1175.

Imbert (Jean), *Histoire de Serres et des Serrois*, Paris, Res Universis, 1993.

Léon (Pierre), *Marchands et spéculateurs dauphinois dans le monde antillais au XVIII^e siècle. Les Dolle et les Raby*, Paris, Les Belles Lettres, 1963.

Pétre-Grenouilleau (Olivier), *Les traites négrières*, Paris, Gallimard, 2004.

Pilot de Thorey (Jean-Joseph-Antoine), *Les Dauphinois à Saint-Domingue*, Grenoble,

Maisonville et fils, 1868.

Rojon (Jérôme), *L'industrialisation du Bas-Dauphiné : le cas du textile (fin XVIII^e siècle à 1914)*, thèse de doctorat, université Lumière Lyon II, 2007.

Szramkiewicz (Romuald), *Les régents et censeurs de la Banque de France*, Genève, Droz, 1974.