

## Session 2 : La reconstitution prosopographique à l'épreuve des sources.

### JACQUET Gwendoline : Organisation d'un réseau dans le monde du négoce, étude du réseau régional de Jean Martell (1720-1771)

#### **Présentation des sources et du sujet**

L'étude menée sur le réseau de négoce créé par Jean Martell tente de comprendre les relations entre ce dernier et les différents correspondants, et se base sur l'analyse rigoureuse de la correspondance de la maison Martell.

D'un grand intérêt pour le chercheur, ces lettres sont un témoin privilégié du fonctionnement et de l'organisation d'un réseau de négoce inséré dans le grand commerce maritime et colonial des eaux-de-vie sous les règnes de Louis XV (1715-1774) puis Louis XVI (1774-1793). Les archives de Martell s'intègrent dans un vaste ensemble d'archives et la constitution de cette série est originale, dans la mesure où son contenu témoigne d'un pan de l'histoire locale charentaise mais aussi nationale.

Ce fond d'archives est conservé par la société Martell & Co, basée dans la ville de Cognac. Ce fond est composé de centaines de registres et renferme la correspondance de la maison Martell depuis les débuts de ses activités de négoce à Cognac.

Il regroupe donc une importante collection de lettres échangées entre la famille et la société Martell, avec leurs divers correspondants.

A l'heure actuelle, il est possible d'avoir accès à ces documents en un lieu bien précis, sous format papier exclusivement. Les originaux sont conservés aux Archives de la Société Martell & Co, à Cognac, dans la maison du fondateur.

La maison Martell fondée en 1715, possède un fond d'archives privées assez conséquent car en plus des registres de correspondance, la société conserve les journaux et livres de comptes. Ainsi, on y retrouve des témoignages des relations entre les membres d'un réseau de négoce et l'organisation de ce dit réseau, mais aussi les diverses transactions et activités marchandes entre la société Martell et ces différents acteurs.

Ces registres de correspondance comportent les copies des lettres envoyées par les Martell à tous leurs correspondants, au jour le jour. Mis à part le classement des registres par ordre chronologique, les lettres se suivent dans le même ordre, comme un journal régulier. Les lettres de chaque année sont groupées sur un ou plusieurs volumes selon la quantité de lettres écrites pour l'année en question.

Le premier registre, allant de 1720 à 1721, constituent notre principale source pour l'étude du réseau régional de négoce de Jean Martell et les relations au sein de ce réseau.

On peut partir de ce registre car c'est le premier tenu à Cognac par la maison Martell et qu'il rend donc bien compte des débuts du fondateur dans la ville, et des personnes auxquelles il a affaire. Jean Martell donne ainsi naissance d'un réseau commercial organisé. A partir de ces

sources, il est possible d'étudier la nature de son commerce, le contexte et en particulier le contexte économique ou international de l'époque, ainsi que les personnes avec qui il travaille.

Ce registre contient la correspondance expédiée aux différents correspondants et acteurs de ce réseau. Ces lettres renferment des informations très variées : requêtes, relations de commerce et d'amitié, projets, états des produits exportés et importés, factures, cours du change...

Si les eaux-de-vie représentent le produit phare de ces transactions, Jean Martell pouvait fournir d'autres produits divers et variés comme les vins, le textiles, bois, le charbon...

Ces lettres sont des témoignages de première main et nous permettent de partir à la découverte d'un réseau commercial et marchand, elles nous permettent aussi de découvrir son organisation spatiale dans la vallée de la Charente et même au-delà grâce aux liaisons terrestres, fluviales, et maritimes, et les différents pôles qui composent ce réseau. Ces sources, qui sont des documents privés, n'ont alors été que peu exploitées pour la recherche.

L'une des limites de ces sources, c'est qu'il n'y a pas toujours le lieu de destination de la lettre qui soit mentionné. C'est donc après une analyse plus poussée des sources que l'on peut « deviner » ce lieu. Autre bémol avec cette correspondance, c'est qu'il nous manque les copies des lettres reçues par Jean Martell, lettres qui auraient pu apporter un complément et un autre point de vue à mon étude (il n'y a pas trace de correspondance extérieure avant 1784 et celle-ci est très irrégulière). De plus l'écriture peut représenter un frein (la graphie mais aussi la conservation de l'encre sur le papier) ou encore la langue car certaines lettres sont écrites en anglais ou encore en vieil hollandais.

Ce n'est qu'à la fin du XX<sup>e</sup> siècle, que des historiens et les archivistes de la société Martell prennent conscience de l'importance et de la richesse de ces archives. Toujours conservées aujourd'hui, elles demeurent cependant incomplètes et leur accès soumis à un certain nombre d'autorisations de la part de la société.

Malgré les systèmes modernes de numérisation et de conservation possibles, ces archives sont encore disponibles dans leur format papier original, en feuilletant les registres. Suite au travail effectué sur ces archives dans le cadre du Master, une partie de ces lettres est disponible en photographies numériques (mes photos).

Pour la période retenue pour ce travail de Master, qui va de 1720 à 1721, j'ai pu recenser plus de 570 lettres.

Le nombre de lettres est un matériau de travail riche en informations diverses, qui constituait déjà une matière première suffisante pour cette première étude d'une année universitaire.

A partir de ce corpus de sources, j'ai constitué une base de données de la correspondance afin de le soumettre à une analyse plus approfondie et détaillée.

L'étude de ce registre permet de rendre compte de l'état du commerce et de l'organisation du réseau régional de négoce au fil des événements nationaux (les décisions politiques, économiques), mais aussi européens.

L'échantillon, couvrant la période 1720-1721, est important pour le commerce dans le royaume de France car elle marque les années Law qui ont eu des conséquences pour les marchands et négociants du royaume en termes monétaires.

Pour le chercheur, ces lettres sont autant de sources qui permettent de retracer l'histoire du commerce local, national, et les relations avec l'Europe ou les colonies outre atlantique, mais aussi toutes les activités et l'organisation d'un réseau de négoce. Le temps étant une variable importante en M1 il a fallu faire des choix et sélectionner, et je ne me suis alors concentrée que sur le réseau régional pour les années 1720-1721, pour cette étude quantitative et qualitative.

## **Méthodologie, analyse et base de données**

Comme je viens de le dire, les archives de la société Martell & Co contiennent une grande partie des registres de la correspondance envoyée par Jean Martell puis ses successeurs durant la majeure partie du XVIII<sup>e</sup> siècle. Elles comportent des milliers de documents sur une période de presque trois siècles. Dès lors, c'est un matériau très riche en quantité mais aussi en qualité, pour les recherches. La tâche est donc longue et fastidieuse pour répertorier toutes ces lettres et leur contenu. C'est pourquoi pour cette présentation je ne parle que de 1720-1721.

Pour faire « parler » ce corpus de lettres, j'ai dû le soumettre à un « questionnaire » et une analyse, afin de créer la base de données adéquate à mon travail et ma démonstration.

La première étape consiste à repérer dans le registres les lettres adressées aux correspondants du Centre-Ouest uniquement (à la lecture du registre, le nombre de lettres que Jean Martell écrivait à Bordeaux semblait déjà assez significatif pour également inclure ces lettres dans l'étude, sachant que Jean Martell était passé par Bordeaux avant de s'installer à Cognac), chaque lettre indiquant (presque) à chaque fois le lieu et la date de l'envoi, le nom du destinataire ainsi que la ville de destination.

Dans ce premier temps, j'ai donc sélectionné ces lettres, puis j'ai réalisé des photographies numériques pour chaque lettre ou page des registres. Ce travail me permettait de pouvoir consulter les archives dès que je le souhaitais, sans nécessairement devoir me déplacer à Cognac. Les lettres sont ainsi disponibles en version numérique, ce qui, même en représentant un travail long et fastidieux, permet tout de même un certain gain de temps pour la suite de l'étude (Cette base numérique est aussi un atout pour la société Martell & Co qui pourra aussi récupérer ces photographies pour ses propres archives).

A partir de ce travail préliminaire, j'ai constitué un ensemble d'environ 570 documents. Ce corpus a trait à tout ce qui est lié au commerce de Jean Martell, aux produits échangés aussi bien en quantité que la qualité, les places de commerces et les ports utilisés dans ce réseau de négoce, les pratiques financières...

La seconde étape consiste à saisir et traiter ces lettres dans une base de données. L'analyse détaillée de chacun des résumés permet d'entrevoir les liens qu'entretient Jean Martell avec les membres de son réseau, avec certaines places commerçantes, les produits échangés ou encore l'impact des évènements extérieur sur le réseau...

Face à cette masse d'informations, un traitement au cas par cas s'impose alors pour mettre au jour les informations nécessaires à mon étude.

Il a donc fallu réaliser une base de données que j'ai alors créée sur Excel afin de pouvoir exploiter les lettres plus précisément.

Dans un souci de véracité scientifique j'y ai mentionné les retranscriptions totales des lettres étudiées. Puis, après la lecture de ces lettres, il a fallu déterminer les champs et les informations à retenir pour leur analyse. Une première difficulté apparaît alors car la sélection des informations apporte d'emblée une première forme de subjectivité : en mettant de côté des informations n'apparaissant pas importantes pour la démonstration, on risque de s'interdire d'autres pistes, mais en même temps si on prend tout, on risque de s'éparpiller...

Parmi la vingtaine de champs que compte ma base informatique, j'ai ainsi pu dégager des grands thèmes comme suit : « nature de la relation », « importation / exportation », « lieu d'activité » ou « Transaction », et mêmes des subdivisions du type « eaux-de-vie », « vin », « charbon » ou « bois », quand il s'agit de la nature des matières échangées. La fonction de filtre automatique de la base informatique permet de pouvoir isoler un grand thème ou l'une des subdivisions et de voir aussitôt les lettres qui s'y rattachent au moment de l'analyse quantitative des données.

L'analyse de cette correspondance à travers la base de données doit permettre de reconstituer l'environnement dans lequel a évolué Jean Martell. Il a été question de mettre en lumière les professions des correspondants qui composent ce réseau régional, et d'établir une hiérarchie de celles qui étaient les plus « utilisées » par Jean Martell pour ses affaires (négociants, marchands, capitaines, gabarriers, banquiers...) là encore vu l'étendue des compétences de certains, il est parfois difficile d'attribuer une unique profession à certains correspondants.

De fait, lorsque l'on sélectionne dans la base de données la rubrique « statut », il est possible de faire apparaître, en fonction du statut choisi « capitaine », « affréteur », ou même « vendeur » ou « banquier », les lettres concernant ces sujets et d'en extraire les données les plus pertinentes, de croiser les différentes lettres, pour étudier les relations qui se tissent dans ce réseau, son organisation, et les rapports de dépendance entre autre.

En outre, lorsque nous parvenons à tirer des informations géographiques ou quantitatives fiables sur l'ensemble de la période, nous pouvons obtenir ensuite des représentations graphiques des lieux de réception ou d'activité, de marchandises échangées ou de capitaux, la spécialisation de certains correspondants ou certaines villes. Ces données et cette analyse ont ainsi permis d'établir des graphiques et une cartographie du réseau en fonction des places de commerce sollicitées par Jean Martell et de leur hiérarchie dans le réseau.

## **Les résultats de ce travail de recherche de Master**

Ces travaux, à travers l'analyse de la correspondance de Jean Martell m'ont permis de mettre en exergue l'organisation physique et qualitative du réseau de ce négociant, en lien avec la recherche d'efficacité, mais aussi avec la logique de cette culture de la navigation fluviale dans le

Centre-Ouest. Cette étude a permis également de parler de certaines évolutions économiques qui ont touché la région, comme par exemple le déplacement du centre des exportations de La Rochelle vers Charente en 1720. L'étude de ce réseau même au niveau local a mis en avant l'importance et le rôle de certaines professions et les relations établies entre toutes ces personnes au sein de ce réseau. J'ai ainsi pu mettre en évidence un réseau privilégié, les relations que Jean Martell entretient avec les personnes qui en faisaient partie, et la manière dont le négociant envisageait son réseau.

Quand Jean Martell arrive en France il y a une reprise du commerce de Guernesey et des îles anglo-normandes d'où il est originaire (fin guerre de succession d'Espagne 1703-1713) et qui jouent un rôle important de relais pour l'Angleterre. Il est donc intéressant pour ces marchands d'avoir un correspondant directement implanté en France. A son arrivée, il ne fait pas vraiment mention de difficultés d'intégration ou de mise à l'écart par d'autres parce qu'il est étranger. Il semble qu'au départ, il effectuait principalement des achats d'eaux-de-vie en fûts, pour les expédier à des maisons anglaises.

En même temps qu'il faisait des commissions, il achetait également du vin et tirait des sommes d'argent sous forme de lettre de change ou de traites (lui permettant de faire des achats). Il multiplie les cordes à son arc ce qui permet de rebondir plus facilement en cas de crise : eaux-de-vie, vin, bière, brandy, bas, charbon, bois (tonnellerie, distillation), sirop + commandes perso (beurre, papier, cheval, thé).

C'est aussi un financier averti qui maîtrise les techniques financières comme l'utilisation de traites ou de lettres de change. Il étudie aussi les taux de change entre les pays afin d'en tirer avantage pour les traites.

Il semble donc jouer un rôle d'intermédiaire entre ses différents interlocuteurs avec comme principale activité la commission exportation.

A partir de l'étude de cette correspondance j'ai pu dégager un certain nombre d'éléments:

- Au regard des **villes qu'il privilégie** dans son réseau, nous pouvons constater qu'il est surtout question de **Charente** (36,57% des lettres), **La Rochelle** (31,71%) et **Bordeaux** (15,74%). Nous savons que ces villes avaient déjà un poids important dans le commerce français (pour Bordeaux et La Rochelle) et au niveau régional (Charente) et ce n'est donc pas un hasard si Jean Martell privilégie ces villes qui, sont aussi d'importants ports commerciaux également privilégiés par le négociant pour ses expéditions (141 mentions du port de Charente et 12 fois celui de La Rochelle).

Dans les lettres, on voit que Jean Martell fait surtout transiter ses marchandises par voie d'eau car il évoque les différents chargements, les affréteurs... Il est donc normal que les ports aient une importante place dans ses choix. Les ports qui ressortent le plus de sa correspondance sont ceux de Charente (141 mentions + 158 lettres), Jarnac (19 fois + 16 lettres), St Jean d'Angély (13 fois + 14 lettres), et La Rochelle (12 fois + 137 lettres). Ceci m'a permis de constater qu'il ne choisit pas les ports les plus stratégiques pour échapper à la Traite de Charente (taxe à payer en entrant ou en sortant de Saintonge par la Charente qui doit donc être payée pour les

cargaisons venant du port de Charente en Saintonge, de Jarnac en Angoumois, ou de St Jean d'Angély en Saintonge, mais pas La Rochelle en Aunis, mais seulement si on y accède par voie terrestre. Il est donc pratiquement impossible d'échapper aux taxes donc le choix du port dépend d'autres facteurs plus liés aux correspondants eux-mêmes et/ ou à leurs activités.

Ces résultats confirment le déplacement du centre des exportations de La Rochelle à Charente pour les produits du Centre-Ouest, avec l'installation de nombreux agents économiques et marchands à Charente pour éviter La Rochelle.

D'autres villes « secondaires » apparaissent, comme Saintes, également port fluvial pouvant servir d'intermédiaire entre le port d'Angoulême et ceux de la façade atlantique. Il y fait surtout des achats d'eaux-de-vie. Pour Angoulême qui est plus à l'Est de l'Angoumois, en amont de la Charente, ce dernier peut recevoir par la route des produits venant de Montignac, d'Aigre et même du Poitou. On y trouve des entrepôts et des chais où il était possible de stocker des eaux-de-vie (lettre du 20 janvier 1721 M. Gorain de Puydoreau).

**Enfin, il choisit dans ces places, les correspondants** dont il estime qu'ils lui serviront le mieux. Ces choix ne sont pas dus au hasard : il choisit les places avec les meilleures infrastructures et les meilleurs services, puis les meilleures réputations.

Finalement j'ai pu constater que ses correspondants dans le Centre-Ouest se situent essentiellement le long de l'axe de la Charente (57% des correspondants) + le long des affluents la Seugne et la Boutonne : rôle essentiel du fleuve.

J'ai aussi pu mettre en lumière une certaine spécialisation des villes : La Rochelle c'est 72% de négociants et 22% de banquiers ; Charente 58% de capitaines, 6% de gabarriers et 18% d'affréteurs. Ceci illustre bien le rôle de Charente qui s'impose de plus en plus comme LE port d'expédition principal des eaux-de-vie en Centre-Ouest.

On peut ainsi voir que Jean Martell a réussi à s'intégrer dans le monde du négoce local et régional, avec sa sociabilité particulière.

- **Avec l'étude des lettres, on peut voir qu'il privilégiait certains métiers.**

Il garde bien sûr ses relations avec l'Angleterre et les îles anglo-normandes, mais en s'installant en France il développe un autre réseau. Il a pu commencer quand il s'est installé à Bordeaux en association avec un certain Jean Fiott (dès 1715 il semblerait). D'après les lettres il dispose d'un réseau de 74 correspondants dans le Centre-Ouest.

A la lecture des lettres il est possible de déterminer plus ou moins la profession des membres de ce réseau et donc son organisation. Mais ce n'est pas si facile comme je l'ai déjà souligné car une même personne peut jouer différents rôles. Ils sont parfois banquiers, commissionnaires, marchands, et affréteur (Jean Martell est un bon exemple de négociant polyvalent). Le métier que j'ai attribué à chacun dépend de l'activité principale et dominante de chacun dans les lettres.

Chaque métier a son importance dans le monde du négoce et ils sont complémentaires les uns des autres. A Charente par exemple, Martell correspond avec une maison de négoce (Augier), des négociants, des capitaines, des affréteurs... A La Rochelle ce sont surtout avec des banquiers et des négociants....

Jean Martell a développé des relations avec des maisons déjà anciennement implantées : Augier, Régnier, Ranson... Il n'est pas question de stricte concurrence, mais ils collaborent entre eux. Ces familles ont en effet l'habitude de travailler ensemble car elles sont souvent liées entre elles par des mariages.

Dans la correspondance, certaines activités et certains produits se détachent du lot. Le groupe des marchands, négociants et grossistes est le plus important (48,35%) et celui des capitaines et gabarriers (26,38%).

- Les relations avec ses correspondants sont généralement celles de collaborateurs, travaillant au même niveau (on peut ainsi parler de relations horizontales).

Les relations varient d'un correspondant à l'autre et l'étude du ton employé dans les lettres et des divers « ordres » m'a permis de dessiner une certaine hiérarchie du réseau. Même si dans 60,94% des affaires Jean Martell est en position de domination/supériorité, c'est aussi parce que c'est lui qui demande d'exécuter un ordre. Il ressort surtout qu'il s'adresse à des « exécutants » (que l'on pourrait classer dans un type de relations verticales).

Une certaine dépendance de Jean Martell apparaît notamment envers les banquiers (surtout dans période de crise Law, Peste de 1720...). Pour les capitaines et gabarriers il faut être plus prudent.

Jean Martell est un négociant au petit soin mais dans le réseau, tous les correspondants ne sont pas à égalité : il fait plus appel à certains. Ceux avec qui il fait le plus d'affaires sont sans doute ses « têtes de réseau », des relais à son service et au service de ses affaires. C'est un réseau privilégié qui se dessine, un réseau dans le réseau.

#### Master+ Doctorat

Suite à ce travail et à une « pause » professionnelle, j'ai repris l'étude de cette correspondance dans le cadre d'un doctorat, en élargissant à la fois le champs chronologique et le champs géographique : mon étude porte ainsi sur une bonne partie du XVIIIe siècle (1720-1778) et concernent tous les lieux de destination des lettres.

L'angle d'une étude sur une période d'environ 60 ans permet de mesurer les temps de l'évolution des différents aspects du sujet. Cet intervalle chronologique s'étend de 1720 à 1778, avec des vides chronologiques dus à des lacunes de la source principale pour certaines périodes. L'idée est de poursuivre mes recherches sur ces registres et les suivants qui couvrent la période Mars 1753 (après le décès du fondateur) à Août 1778, 2 ans après la reprise de la maison par les deux fils de Jean Martell, Jean et Frédéric-Gabriel Martell (période où il y a des vides).

L'idée et de voir quelles sont les logiques commerciales et humaines de la constitution et de l'élargissement de ce réseau à l'échelle nationale dans un premier temps, puis européenne voire mondiale.

Je cherche à étudier les raisons qui pousse Jean Martell et ses successeurs, à solliciter tel ou tel correspondant : est-ce pour des raisons personnelles ? Professionnelles (qualité et renommée de leur travail) ? Géographique (stratégique) ? Quel est le rôle du contexte ?

Un des intérêts de cette période et qu'elle permet d'étudier le réseau en temps de paix mais aussi en temps de guerre entre la France et l'Angleterre et donc de cerner d'autres aspects de ce commerce, de ce réseau et peut être même d'un réseau parallèle quand on pense à la contrebande, en temps de guerre entre ces pays.

**Une** fois encore je suis en présence d'une grande richesse en terme d'informations, et les quelques 5000 lettres vont nécessiter une analyse qui se heurte déjà aux même problèmes que ceux précédemment évoqués : absence de lieux de destination pour certaines lettres, écritures illisibles pour d'autres, absence de registres et de lettres sur de longues périodes, changements d'interlocuteurs, d'acteurs, de contexte...