

Le commerce des eaux-de-vie à Toulon au XVIII^e siècle ⁽¹⁾

On évoque volontiers, au sujet de Toulon, le port de guerre, les vaisseaux et les officiers du Roi, l'arsenal où « se fait un travail d'enfer » (2) à la veille des grands conflits du siècle. Et par toute cette activité qui draine la plus grande partie de ses forces, Toulon s'ouvre vers le large, étend ses horizons, participe à la grande politique. Il est possible de retenir pourtant « Toulon port de commerce » et de montrer, par un seul exemple, qu'à un rythme différent peut-être mais non négligeable, Toulon, par son commerce, apportait aussi à son arrière-pays, un déblocage, un élargissement, une participation à un mouvement d'affaires que ne pouvaient lui donner ses frontières terrestres cloisonnées.

Certes, Toulon, commercialement, n'est pas Marseille (3). Ce n'est pas une métropole aux capitaux puissants (4); ce n'est pas un centre redistributeur, hormis son arrière-pays immédiat (5). Le

(1) Principales abréviations : A.V.T., Archives de la ville de Toulon ; A.C.C.M., Archives de la Chambre de Commerce de Marseille ; A.D.B.d.R., Archives départementales des Bouches-du-Rhône ; A.D. Var, Archives départementales du Var.

(2) A.C.C.M. L. IX, Fonds Roux, correspondance Louis Barthélemy : 10 janvier 1778 : « Il y a un travail d'enfer à l'arsenal. On attend 1.200 ouvriers entre charpentiers et perceurs... on fait des approvisionnements immenses en tous genres. On dit que la guerre sera déclarée à la fin du mois prochain... » ; 10 février : « On travaille fêtes et dimanches à l'arsenal ».

(3) Entre plusieurs textes, retenons ce « Mémoire pour les communautés voisines de Marseille et pour les autres communautés de Provence » ; 1737 : « ... il n'y a pas de commerce à Toulon... », A.C.C.M., H. 121.

(4) Bien des documents font allusion à cette étroitesse du capitalisme toulonnais. Le négociant Honoré Granet, agent toulonnais de la Compagnie royale d'Afrique, le note dans ses lettres : 22 décembre 1774 : « ...Un pays où on ne peut entreprendre des affaires que de ses propres fonds... » ; 12 septembre 1775 : « C'est ici un pays court », A.C.C.M., L. III, 296, Compagnie d'Afrique.

(5) Cependant, au moins pour le blé, Toulon joue un rôle redistributeur non négligeable ; cf. correspondance Granet, *passim*, A.C.C.M., L. III.

volume, la variété des affaires ne sont pas comparables; l'influence et le rayonnement ne peuvent être mis en parallèle. Et d'ailleurs, on pourrait soutenir qu'à certains points de vue, Toulon n'est qu'un avant-port, une dépendance de Marseille, vivant en symbiose étroite avec elle.

Ce ne serait pas juste. Toulon, port de commerce, vit d'une vie propre, a son originalité qui doit être précisée : non seulement par les besoins de son arsenal qui entraînent le développement de toute une activité paracommerciale, traitant des bois et mâtures, du goudron, des chanvres et des toiles et absorbant blés, farines et vins; mais aussi par une activité indépendante et originale qui explique la formation d'un groupe, réduit sans doute, mais non sans importance, de négociants représentant, sinon le rang, du moins une certaine fortune. Ce commerce, écrit-on, n'est « que de denrées » (6). On doit entendre par là qu'on y traite surtout les produits de l'agriculture : à l'importation, essentiellement les blés; à l'exportation, les produits de l'arrière-pays, les huiles, les vins et les eaux-de-vie. Mais si, comme le montrait récemment la thèse de René Baehrel (7), la Provence du XVIII^e siècle présente, au moins commercialement, une physionomie différente de celle du XVII^e siècle, si une économie surtout continentale fait place à une économie maritime, si, suivant ses propres expressions : « (la basse Provence) se tourne vers la mer pour respirer plus largement », dans cette mutation Toulon a sa place ou sa part, et dans cette part, le commerce des eaux-de-vie joue son rôle, un rôle qui ne peut être négligé.



Mais aussitôt s'opposent notre désir de savoir et les limites de nos connaissances. Nous devons dire, avant toute chose, les lacunes de notre information. Nous ne pouvons apporter d'éléments

(6) A.C.C.M., L. IX, Fonds Roux, correspondance du négociant Minotty de Toulon, 2 juillet 1730.

(7) René Baehrel : *Une croissance. La basse Provence, depuis la fin du XVI^e s. jusqu'à la veille de la Révolution. Essai d'économie historique statistique.*

Nous avons pris connaissance de ce travail sur l'exemplaire dactylographié, l'ouvrage n'étant pas encore imprimé au moment de la mise au point de cette communication.

quantitatifs sûrs; pas de statistique apaisante. Sur le mouvement général, quelques mentions qui donnent tout au plus un ordre de grandeur, esquissent des évolutions sans qu'une vue d'ensemble puisse être fortement et clairement suivie, ni qu'une comparaison soit possible avec les autres régions de France, au moins le Languedoc.

Cela tient évidemment à la nature de ces informations où dominent les documents administratifs (touchant les problèmes de fiscalité, de réglementation, de législation) et les correspondances, pour nous infiniment plus précieuses, mais qui nous donnent surtout des éléments qualitatifs, « une source d'atmosphère » comme écrivait Pierre Chaunu (8), nous mettant en rapport avec les techniques et les hommes.

Au reste, à quoi bon s'appesantir; c'est la condition commune de l'historien. Il travaille avec ce qui reste et fait de son mieux. Dans les limites de cet article, il nous est impossible de présenter la totalité des questions soulevées. Nous nous bornerons à poser les problèmes en esquissant, si possible, quelques développements. Et marquons d'abord l'importance de ce commerce. Il est le complément nécessaire de celui du vin et l'arrière-pays de Toulon ne saurait se concevoir, sans ses vignes, son vin et ce corollaire, les eaux-de-vie. Les textes sont multiples qui marquent cette importance (9). Les eaux-de-vie permettent de tirer parti de tous les vins produits. Il n'est pas question, évidemment, de distiller le vin de la Malgue dont on disait « qu'il était peut-être le meilleur vin après le Bourgogne » (10), mais on distillait tous les petits vins qui ne supportaient pas l'exportation, ceux que la chaleur revenue menaçait de faire tourner, ceux d'une récolte pléthorique entraînant un effondrement des cours. Dans tous ces cas, la production d'eau-de-vie est la sauvegarde. Elle soutient les prix, absorbe les surplus. Dans les conditions techniques et commerciales de l'époque, il n'est

(8) Pierre Chaunu, *Séville et l'Atlantique*, t. VIII, 2, 1, p. 12.

(9) « Il a été représenté que rien n'est plus essentiel pour le commerce des eaux-de-vie, dont il importe si fort à la Provence d'assurer la faveur... » Délibération du Conseil de ville et des négociants et commissionnaires de Toulon, 31 octobre 1754, A.C.C.M., H. 123.

(10) Bérenger, *Soirées provençales*, t. II, p. 56.

de viticulture possible sans cette soupape de sûreté que représente le brûlage des vins (11).

Peut-on chiffrer ? Que représente ce commerce ? Qu'apporte-t-il à Toulon et à sa région ? Nous pouvons donner des éléments précis pour une année, 1753. Toulon a exporté 3.200 « pièces » ou tonneaux d'eau-de-vie, de 14 quintaux l'une (12). Nous n'avons pas les cours pour cette année-là mais si nous appliquons à ce chiffre d'exportation le prix moyen de 12 livres le quintal (13), il en résulte : que dans le pays, producteurs, tonneliers, transporteurs se sont répartis environ 533.000 livres; que la part de la fiscalité est de l'ordre de 25.000 livres; que les manutentionnaires, inspecteurs, courtiers toulonnais ont reçu 3 à 4.000 livres; enfin, que la part des négociants commissionnaires a été de l'ordre de 11.000 livres, somme qui assure un revenu minimum aux quelques intéressés (14). Ce n'est évidemment qu'un exemple. Toutes les années il ne partait pas de Toulon 3.200 tonneaux d'eau-de-vie, mais d'autre part, 12 livres le quintal n'est qu'un prix moyen.

Sans doute, ce ne sont pas là des sommes considérables mais il faut rappeler que ce n'est qu'un complément de la production viticole, dans une large mesure un revenant-bon qui, sans la distillation, aurait été perdu. Et l'on comprend ainsi l'importance de

(11) « M. d'Antrechaux (maire de Toulon), dit que le commerce des eaux-de-vie a paru depuis si longtemps une ressource si avantageuse pour les communautés de notre arrondissement, surtout lors des récoltes abondantes de vin... » Délibération du Conseil de ville, 27 novembre 1769 ; A.V.T., D.D. 32, p. 590.

(12) « Durant le cours de l'année dernière, il s'est expédié 3.200 pièces d'eau-de-vie. » Mémoire de Michel-Ange Martin, négociant de la ville de Toulon, à l'Intendant, 2 mars 1754 ; A.V.T., C.C. 479.

(13) Les cours les plus bas ne descendent pas au-dessous de 7 à 8 livres le quintal, mais ils peuvent s'élever dans les années de grande cherté (1772, 1778) au-dessus de 24 et 25 livres.

(14) Nous faisons cette répartition d'après le compte simulé ci-après fourni à la date du 26 mai 1736 par la Maison Portaly et Légier ; A.C.C.M., L. IX, Fonds Roux, Toulon.

| | |
|---|--------------|
| 1400 livres d'eau-de-vie à 9 livres le quintal | 126 l. |
| Droit de sortie faisant 1134 livres poids de marc à 13 l. 6 | 7 l. 17. 6 |
| Port à la marine et poids à 6 sols par barrique | 6 |
| Droit d'inspection | 5 |
| Courtage à 4 livres les 100 quintaux | 11 l. 2 |
| | <hr/> |
| | 134 l. 19. 8 |
| Provision à 2 % | 2 l. 13. 10 |
| Nolis jusqu'à Marseille | 2 l. 10 |
| | <hr/> |
| | 140 l. 3. 6 |

Notons que, d'après cette facture, le transport, par mer il est vrai, ne représente environ que 1,78 % de la valeur totale.

ce commerce pour Toulon qui centralise manipulations, achats et ventes, expéditions, et surtout pour l'arrière-pays producteur, pour les trois régions qui dirigent vers le port ce produit essentiellement destiné à l'exportation : à l'ouest de Toulon, Le Castellet, Le Beausset, La Cadière, Saint-Nazaire (Sanary); à l'est, La Valette, La Crau, Hyères; au nord, Solliès, Cuers, Puget, Carnoules et Pignans. Telle est l'importance. Quels sont les problèmes ?

**

Et nous rencontrons aussitôt un problème proprement historique qui prend toute sa nouveauté et tout son relief, par suite d'un ouvrage récent, le livre de Roger Dion : *Histoire de la vigne et du vin en France des origines au 19^e siècle* (15); problème qui n'est que partiellement dans notre sujet et que nous ne voulons qu'indiquer : celui des développements de la viticulture provençale, de la production du vin et des eaux-de-vie et des facteurs qui ont pu jouer. Nous poserons seulement quelques questions.

« Quand la viticulture est autre chose qu'un luxe et vise le profit commercial il lui faut de toute nécessité s'installer en des lieux favorables à la vente de ses produits... Aussi ne doit-on pas s'étonner que... l'association du vignoble réputé et du port maritime soit un fait si fréquent et si ancien... » (16). Mais dans quelle mesure cela se vérifie-t-il pour Toulon et sa région ? Y a-t-il ici une page à ajouter à l'ouvrage de R. Dion dont l'enquête n'aborde pas la Provence ? D'autre part, cela ne se conçoit pas, en général, sans le rôle essentiel du commerce hollandais dès le xvii^e siècle. Tout le développement de la viticulture des régions atlantiques l'établit. Mais la Provence ? Ce rôle d'initiative appartient-il ici aux Hollandais. L'étude n'est pas faite (17).

(15) Paris, 1959. La question pourra sans doute progresser lorsque nous aurons en mains la thèse de notre collègue Livet sur la Basse-Provence, actuellement en cours d'impression.

(16) R. Dion, *op. cit.*, p. 49.

(17) Cf. dans l'ouvrage de R. Dion, le chapitre XIII : « Influence du commerce hollandais sur les caractères de la production vinicole française aux xvii^e et xviii^e siècles ».

Enfin et surtout, ce sont les Hollandais qui ont vraiment lancé le commerce de l'eau-de-vie, faisant de l'eau-de-vie « connue surtout jusqu'alors comme substance médicinale... un produit de consommation courante » (18). « Les Hollandais en firent le cordial ordinaire de leurs matelots et la rendirent familière aux habitants des pays où ils fréquentaient. Sous l'influence des Hollandais la distillation du vin au moyen de l'alambic qui avait été au Moyen Age une besogne d'apothicaire ne retenant qu'une infime partie des produits du vignoble, devint une occupation paysanne prenant sa place dans la série normale des travaux consécutifs aux vendanges. » (19) Et cela se vérifie encore dans l'ouest français. Mais la Provence ? Certes, au XVIII^e siècle, eau-de-vie provençale et commerce hollandais sont souvent les deux faces d'une même réalité ; mais à l'origine ? Les Hollandais sont-ils venus à Toulon parce qu'ils y trouvaient de l'eau-de-vie ou bien les paysans de Provence ont-ils brûlé leurs vins parce qu'ils avaient une vente assurée pour les produits de cette distillation ? Nous n'avons voulu que poser le problème.



Parce qu'une caractéristique dominante du commerce des eaux-de-vie est d'être étroitement contrôlé, nous rencontrons inévitablement des problèmes d'ordre administratif et réglementaire : en somme, le côté juridique, fiscal, pour lequel nous avons une documentation abondante, précieuse mais en un sens dangereuse. Elle nous apporte surtout un contentieux et si nous nous laissons entraîner par elle, nous risquons de ne voir qu'un aspect limité et second qui voile les réalités économiques et humaines. Qui pourrait prétendre aujourd'hui, que les démêlés avec les services fiscaux ou de la répression des fraudes donnent une image complète ou juste du commerce des vins ou des eaux-de-vie ? Cette histoire, souvent passionnée, foisonnante, si nous voulions la suivre dans ses détails, serait longue. Nous marquerons seulement, dans les

(18) Dion, p. 427.

(19) Dion, p. 427.

limites de cet article, les points essentiels de développement sans nous y arrêter (20).

Nous rencontrons : la défense des privilèges de la ville de Toulon à l'égard de son arrière-pays et le problème de l'entrepôt, la défense de ceux de la ville de Marseille à l'égard de Toulon et le problème du transit; la lutte pour les allègements fiscaux; mais aussi, et c'est important, l'effort réglementaire, dans la ligne du mercantilisme toujours vigoureux, en vue de fonder un commerce de qualité. Il résulte surtout de tous ces conflits, que tout au long du siècle le commerce des eaux-de-vie est enserré dans d'étroits règlements dont tous, d'ailleurs, n'étaient pas néfastes. Et la meilleure preuve c'est que lorsque l'édit de 1776 libère ce commerce de la plus grande partie de ses liens traditionnels on cherche aussitôt par le renforcement d'une inspection minutieuse, à pallier les risques de la nouvelle liberté.

Ce que cette réglementation donnait concrètement, quelques extraits rapides le montreront : « Les eaux-de-vie ne pourront entrer dans la ville que sur les passeports de MM. les maires et officiers municipaux... Toutes les eaux-de-vie qui abordent en cette ville, devant être conduites et déposées dans l'entrepôt établi par la communauté à la place Saint-Jean, le garde-magasin qui en tient registre n'en laissera sortir aucune qu'en vertu d'un billet de sortie émané des consuls. Quant à celles qui devront être embarquées pour passer à l'étranger, le garde-magasin sera tenu d'en aviser le fermier pour qu'il puisse prendre les précautions qu'il trouvera bon, pour empêcher qu'elles ne soient versées dans la ville à son préjudice... Comme le magasin d'entrepôt n'est pas suffisant pour contenir toutes les barriques qui arrivent et que parfois les négociants chargés des commissions d'exportation, sont bien aises qu'elles soient déposées dans des magasins particuliers, en ce cas les négociants seront tenus d'en faire la déclaration au fermier auquel il sera loisible d'exiger une clef desdits magasins... Les charretiers qui apporteront des eaux-de-vie, dans la ville, seront obligés de prendre un billet de l'employé à la porte et de

(20) Cette documentation fournit la plus grosse part des liasses que nous trouvons dans les divers dépôts, aussi bien aux archives de la ville de Toulon qu'à celles de Marseille (Chambre de Commerce ou Archives départementales).

venir à droiture par la route indiquée, au magasin où elles doivent être reposées... Lorsqu'on voudra faire embarquer les eaux-de-vie, que le bâtiment soit dans le port ou en rade, on sera obligé de demander un garde qui suivra les pièces jusqu'au dit bâtiment... Les barriques seront construites de bois de chêne neuf et sec de Bourgogne, Franche-Comté, Hollande, Bordeaux ou Languedoc... » (21)

Les vrais problèmes qui se posent, au-delà de cette description sommaire nous paraissent être les suivants : cette législation contraignante a-t-elle eu un effet paralysant sur le commerce des eaux-de-vie ? Nous ne le pensons pas. Derrière toutes ces batailles de textes, l'eau-de-vie a continué de se vendre et d'être exportée; les correspondances commerciales qui nous mettent en contact avec les problèmes quotidiens de ce commerce nous poussent à cette conclusion. En revanche, nous serions porté à penser que la réglementation visant à assurer la qualité des produits exportés a pu avoir un effet bienfaisant et qu'elle était d'autant plus nécessaire que les eaux-de-vie de Provence paraissent avoir été les moins appréciées dans la gamme des eaux-de-vie françaises (22).



De ce commerce étroitement surveillé, dont nous venons de fixer les cadres juridiques et administratifs, il faut suivre maintenant les fluctuations générales : problèmes économiques touchant au mouvement général, aux variations des prix et aux facteurs qui les expliquent.

Ici, les difficultés ne manquent pas, par suite de l'insuffisance des sources. Ernest Labrousse a marqué, bien avant nous, la valeur très relative (au moins pour les prix) des sources provençales (23); tels ces états d'exportation qui donnent en 1780 (année des cours

(21) Extraits des articles sur la ferme de la rêve sur les eaux-de-vie et liqueurs, 4 juin 1790. A.V.T., C.C. 479.

(22) C'est, du moins, ce qui ressort des prix respectifs des différentes qualités d'eaux-de-vie donnés par Savary dans le *Dictionnaire universel du commerce* (supplément de 1730 à l'édition de 1723). Les eaux-de-vie Cognac sont les plus chères, celles du Languedoc et de Provence, les meilleur marché.

(23) C.-E. Labrousse, *La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien régime et au début de la Révolution*, pp. 246-247.

effondrés) les prix les plus hauts du siècle (24)! Il s'y ajoute pour nous ce problème, que nous voudrions, de l'ensemble, extraire le cas particulier de Toulon. Or, à ce point de vue, nous n'avons que quelques indications sur les quantités; quant aux prix, si nous disposons de cours commerciaux, précieux certes, car ils représentent la cote des eaux-de-vie sur le marché de Toulon (25), ces renseignements ne nous sont donnés, avec lacunes, que pour les périodes 1728-43 et 1772-89. Grâce à ces quelques éléments toulonnais et marseillais, que pouvons-nous dire ?

Sur le mouvement général, les statistiques marseillaises nous apportent des directions d'exportation et des ordres de grandeur; mais, que valent-elles pour Toulon ? Elles nous fournissent tout au plus quelques éléments de comparaison. Restent les rares chiffres toulonnais. En 1753, 3.200 tonneaux de 14 quintaux l'un, environ 1.800 tonnes. Par rapport aux années qui ont précédé c'est un chiffre élevé. Le même document parle de 1.500 tonneaux par année commune et précise qu'en 8 ans, de 1746 à 1753 il n'est sorti que 6.140 tonneaux, pas tout à fait 800 par an (26). Il ajoute que les années qui précédèrent 1746 furent un temps de calamité. Ainsi se trouve délimitée une période de très basses exportations que les données marseillaises confirment. Avant 1740, ces mêmes données utilisées avec la comparaison des prix toulonnais nous permettent de saisir une plus grande activité avec des pointes d'exportation vigoureuses en 1727 et 1731. Mais pour la seconde moitié du siècle ? Evidemment à la lumière de l'admirable recherche d'Ernest Labrousse nous comprenons ce qui a pu se passer, tant pour les vins que pour les eaux-de-vie. Les prix toulonnais nous indiquent nettement le « décrochement de 1778 » et les effondrements des cours à partir de 1779. L'histoire viticole du pays de Toulon peut ainsi se lire clairement, très voisine d'ailleurs de toute l'histoire méridionale : après la mauvaise récolte de 1777, se présente la série des fortes récoltes; la surproduction règne au moment où la sous-consommation intérieure et extérieure pose avec acuité le problème des débouchés. Alors gonflement de la

(24) A.D.B.d.R., C. 4626, année 1780.

(25) Il s'agit des cours donnés assez régulièrement par les commissionnaires toulonnais dans leurs correspondances.

(26) A.V.T., C.C. 479, Mémoire de Michel-Ange Martin, négociant de la ville de Toulon, à l'Intendant, et réponse de la Communauté, 2 mars 1754.

distillation, l'eau-de-vie devenant vraiment « un débouché de crise » (27).

Mais qu'en est-il pour les commerçants ? Il est important de marquer qu'un négociant peut parfaitement s'arranger d'une situation pareille. Il vendra plus bas mais il achète meilleur marché; il peut donc sauvegarder son profit; de plus, il peut stocker (ce qui, pour l'eau-de-vie, nous le verrons, n'est pas sans risques). Pour le commissionnaire toulonnais, il en est un peu différemment. Sa commission est proportionnelle à la valeur de la transaction. Mais, en réalité, deux correctifs peuvent être apportés. Tout d'abord, cette proportionnalité n'est pas absolue car il y a dans la facture sur laquelle se calcule cette commission, deux éléments : le coût, proportionnel au prix et les frais, liés à la quantité. De sorte que les 2 % que le commissionnaire prélève ne sont atteints que partiellement par la chute des cours; d'autre part, la période des prix bas et des grandes quantités offertes, permet un volume de transactions plus considérable et ceci compense. Il n'y a pas de doute que les périodes de crise pour les viticulteurs, par suite de fortes récoltes, peuvent être des années fastes pour les négociants et les commissionnaires en eaux-de-vie. Certes la guerre, qui s'ouvre en 1778, peut gêner, ralentir les exportations et par conséquent, les affaires. En fait la chose ne s'est pas produite; les correspondances toulonnaises révèlent une « fièvre des affaires » qui confirme ce qu'Ernest Labrousse avait avancé (28).

A défaut d'un mouvement général soigneusement contrôlé, ce que nous pouvons préciser, c'est la répartition des marchés alimentés par les eaux-de-vie toulonnaises. Ici, il est vrai, nos informations marseillaises nous aident davantage : une partie des eaux-de-vie toulonnaises utilisait le relai de Marseille; les clients étaient les mêmes; ainsi, ce qui vaut pour Marseille vaut aussi pour Toulon. Dans ces marchés il en est de réguliers et parmi eux la primauté doit être donnée au marché hollandais ou, du moins, à l'intermédiaire hollandais. Ajoutons les besoins non négligeables

(27) C.-E. Labrousse, *op. cit.*, p. 492.

(28) Cf., en particulier, la correspondance de Louis Barthélémy, A.C.C.M., L. IX, Fonds Roux.

du Ponant que nous révèlent certaines affaires assez importantes (29); l'Italie enlevait également des quantités notables. De même, avec assez de régularité, le commerce des Iles participait au mouvement d'exportation (30). Le marché de l'Océan Indien aurait pu, après 1769, offrir quelques débouchés car tous les navires emportaient une certaine quantité d'eau-de-vie; mais le commerce marseillais n'a envoyé, au total, dans cette direction qu'une cinquantaine d'expéditions et une partie des eaux-de-vie était fournie par Sète; l'apport est donc assez faible (31). Ne négligeons pas complètement les besoins locaux ou régionaux, mais que savons-nous d'eux ? Marseille, par exemple, absorbait une certaine quantité d'eau-de-vie pour son industrie des liqueurs. Ce n'était qu'un appoint second (32).

Il y eut, parfois, des marchés occasionnels : la présence de l'escadre russe en Méditerranée, à partir de 1770, pendant la guerre russo-turque, entraîna des achats importants, en général à destination de Livourne (33); mais cela ne dura pas, comme en témoigne cette lettre d'un acheteur livournais, Jean Calamai : « Depuis que les flottes russiennes ont quitté la Méditerranée, il n'a été question à notre marché que d'une très petite quantité d'eau-de-vie » (34).

(29) Le négociant Louis Barthélémy de Toulon écrit, le 27 mars 1781 : « ... j'ai 400 pièces en magasin pour compte de divers amis de Paris et Rouen » ; le 7 juin 1781 : « ... je vous préviens que j'ai un ordre de 300 pièces pour un ami de Rouen » ; A.C.C.M., L. IX, Fonds Roux. Correspondance Toulon. On le voit, ce sont là des quantités importantes, qui s'expliquent peut-être par l'effondrement des cours dus à la guerre d'Indépendance américaine.

(30) Ce mouvement se faisait principalement à partir de Marseille ; les statistiques locales révèlent sa régularité et son importance assez réduite. Ce dernier aspect est confirmé par les correspondances des commissionnaires toulonnais : Portaly et Légier, 22 décembre 1736 : « Nous avons fait depuis 5 ou 6 jours, une partie (d'eau-de-vie) pour les Iles d'Amérique » ; Jourdan et C^{ie} : « Nous venons d'arrêter pour votre compte 7 barriques pour les Iles », 25 novembre 1749 ; Louis Barthélémy, 19 décembre 1789 : « Compte des 17 pièces d'eau-de-vie destinées pour les Iles françaises » ; A.C.C.M., Fonds Roux, Correspondance Toulon. Ce sont, évidemment, des quantités réduites ; le mouvement d'ensemble nous échappe.

(31) Cf., sur ce point, L. Dermigny, *Cargaisons indiennes*, Solier et C^{ie}, 1960 ; en particulier, dans son t. II, le détail des cargaisons.

(32) « Les liquoristes demandent qu'il leur soit permis de faire venir par terre et par mer les eaux-de-vie du cru de la province pour l'usage de leur fabrication sans les faire passer par le magasin d'entrepôt ». Observations de la Chambre de Commerce sur les mémoires des liquoristes et du bureau des vins, 14 juin 1759. A.C.C.M., H. 123.

(33) Cf., en particulier, la correspondance de Jean Calamai, négociant de Livourne, à partir de 1771, A.C.C.M., L. IX, Fonds Roux.

(34) Lettre du 18 février 1780 : A.C.C.M., L. IX, Fonds Roux.

Il résulte de ces remarques que le commerce toulonnais des eaux-de-vie est essentiellement tourné vers l'exportation, que le déroulement du siècle n'a apporté aucun marché nouveau et vraiment important, que le meilleur client reste la Hollande et par elle, le plus souvent, l'Europe du nord. Autant que les statistiques marseillaises permettent de l'observer, il apparaît que le mouvement des exportations nordiques oriente la courbe générale des sorties. Durant les années d'abondance viticole, de distillation accrue et de baisse des prix, c'est la Hollande qui absorbe la plus grande part de ces excédents. C'est en fonction de ce marché que se font les spéculations des négociants.

Celles-ci, évidemment, sont étroitement liées aux mouvements des cours et ceux-ci dépendent avant tout de la récolte. Récolte abondante, chute des prix, tous les documents l'établissent; récolte réduite (gelée de printemps, sécheresse) : hausse des prix. Mais il faut ajouter que le cloisonnement régional tend à s'effacer au cours du siècle : une gelée en Bourgogne, les cours se relèvent à Toulon; mauvaise récolte en Italie, les Génois se presseront dans le port de Toulon, les eaux-de-vie augmenteront. Tout est lié à la récolte à la fois locale et générale. La Provence est un élément d'un vaste ensemble (35).

Mais il est d'autres facteurs dont on doit tenir compte surtout pour une région maritime : aux variations de l'offre s'ajoutent celles de la demande. La demande peut grandir avec la guerre indirecte (guerre russo-turque par exemple); elle diminue avec la guerre directe lorsque celle-ci, en particulier, atteint le commerce des neutres. La guerre apporte alors l'abondance et le bon marché par le ralentissement des exportations. Mais quand cela s'est-il produit, en fait ? Sans doute, si nous en croyons les statistiques marseillaises, en 1745 et 1755. Pour 1778 et la guerre d'Indépendance américaine, les phénomènes plus complexes ont été remar-

(35) « Les uns attribuent (l'augmentation) aux dommages que l'on présume que nos vignes ont reçu, les autres au débouchement de nos vins en Italie, et d'autres, aux dommages que les vignes ont reçu du côté de la Bourgogne », A.C.C.M., Fonds Roux, Portaly et Légier, 5 juin 1736. « Les Génois, dans l'intervalle d'un mois, ont épuisé les vins de tous nos villages (impossible d'acheter les eaux-de-vie à 8 livres). Id. 24 août 1735; « Les eaux-de-vie diminueront par le manque de consommation du vin en Italie et la belle apparence de la récolte », Id., 5 avril 1735.

quablement démontés par Ernest Labrousse : ici, l'accumulation des bonnes récoltes a joué plus fortement que la guerre. Mais les contemporains, et surtout les spéculateurs, s'y sont trompés; ils ont attendu du retour à la paix la certitude de hauts prix assurant des bénéfiques substantiels. La meilleure illustration est dans le rythme de ces spéculations dont nous retiendrons deux exemples : spéculation sur le café des Antilles, produit d'importation, dont la guerre fait monter les cours intérieurs par suite de la rareté : achat en 1778, au moment où la guerre va se déclarer, avant que les cours ne s'élèvent, pour revendre au mieux au cours du conflit, au moment de la pénurie et de la cherté (36); spéculation sur les eaux-de-vie, produit d'exportation dont la guerre entraîne l'accumulation avec effondrement des prix : achat en 1782, au moment où la paix s'approche, où les prix sont encore très bas, pour revendre, la paix signée, lorsqu'on pense qu'ils vont remonter avec la reprise des exportations (37). Seulement dans ce cas, ce n'était pas la guerre qui était la grande responsable et, la paix revenue, le marché resta encombré par les surplus; les prix ne remontèrent pas. La première affaire réussit; la deuxième fut mauvaise.

Par ces remarques, on mesure combien ce commerce est spéculatif. Il demande que l'on soit toujours en alerte. Aussi les négociants commissionnaires de Toulon accompagnent-ils toutes leurs lettres de la cote des cours et des indications sur les variations possibles de ceux-ci. C'est là une des originalités de ce commerce dont les techniques ne peuvent que renforcer ce caractère.

**

Nous ne garderons ici que les techniques commerciales; cependant, préalablement il convient d'en caractériser deux, indirectement liées à la vente mais qui importent fort aux négociants : la recette et la conservation des eaux-de-vie.

(36) Il s'agit d'une affaire conduite par la Maison Roux Frères de Marseille, proposée d'abord à la Maison Edouard et Jacques Gough, de Cadix, réalisée ensuite avec les négociants lyonnais Couderc Père, Fils, et Passavant, Merlino et Fils.

(37) Affaire de compte à 1/3, entre la Maison Roux Frères de Marseille, le banquier lyonnais Claude-Aimé Vincent et le négociant toulonnais Louis Barthélémy.

La « recette » des eaux-de-vie c'est l'opération de contrôle qui consiste à vérifier si une eau-de-vie a les qualités requises pour son exportation, couleur, goût, force et éventuellement par l'adjonction d'alcool plus concentré, à lui donner le degré que réclament les acheteurs. Une bonne eau-de-vie doit être blanche, claire, de bon goût (38). Ce qui signifie que celles au goût de marc et particulièrement d'anis sont rejetées (39). Mais le grand problème est celui de la détermination du degré et c'est, en fait, cela qui constitue la recette proprement dite, le travail de l'inspecteur et du garde-magasin; car aucune eau-de-vie ne peut être exportée qui n'ait été « recettée ». Ici, en un sens, nous entrons dans le domaine de l'empirisme.

Cela apparaît dans les classifications des eaux-de-vie. La catégorie courante, celle que donne la première distillation, celle qui est la plus demandée, c'est l'eau-de-vie « preuve d'Hollande » ou « preuve » tout simplement. Viennent ensuite, celle à 22° de pèse-liqueur, la « preuve d'huile », l'esprit de vin, et pour terminer, le 3/5, le 3/6 et le 3/7 ou « esprit sec », « ce dernier esprit étant étant la plus grande force reçue » (40). Les qualités requises dans le commerce sont la « preuve d'Hollande » et, quelquefois, mais rarement, la « preuve d'huile ». « Elle est peu courante... On n'en fabrique pas à l'avance. Elle vaut 1/3 de plus que l'eau-de-vie preuve » (41). Quant à l'esprit de vin, il est surtout employé dans la « recette » pour augmenter le degré des eaux-de-vie faibles.

Comment détermine-t-on ces différents degrés ? On connaît à Toulon, et on emploie, l'aréomètre de Cartier (42). Mais les procédés

(38) « Aucune eau-de-vie ne peut être recettée et approuvée ici par notre inspecteur qu'en tant qu'elle est claire, blanche, de bon goût », A.C.C.M., L. IX, Fonds Roux, correspondance Minotty, 16 juillet 1730. C'est d'ailleurs une caractéristique indiquée par Savary dans son Dictionnaire et que les documents marseillais indiquent aussi.

(39) « ... toutes celles au goût de marc, raques, anis et autres défectueux », A.C.C.M., H. 123, Mémoire sans date. « (L'inspecteur) a reçu des reproches de la part des commissionnaires, que les eaux-de-vie qu'ils avaient envoyées dans le Nord avaient un goût d'anis qu'on déteste si fort dans ce pays-là », A.V.T., C.C. 479, Rapport de l'inspecteur du 23 août 1753.

(40) A.C.C.M., H. 123, mémoire sans date.

(41) A.C.C.M., L. IX, Fonds Roux, correspondance Toulon, Portaly et Légier, 1^{er} avril 1734.

(42) « L'aréomètre de Cartier est suivi par les inspecteurs du Languedoc, par celui de Toulon et généralement partout. » A.C.C.M., H. 123, rapport sans date.

traditionnels conservent toute leur valeur. Pour l'eau-de-vie « preuve », la simple agitation : « il se forme alors une petite mousse blanche qui, en diminuant, fait le cercle, ce que les marchands d'eau-de-vie appellent le chapelet... n'y ayant que l'eau-de-vie où il ne reste point trop d'humidité à qui le chapelet se forme entièrement » (43). Mais un mémoire ajoutait : « L'agitation de la liqueur et le bouillonnement qui doit être plus lent et plus prompt selon que l'eau-de-vie est plus ou moins forte, sert bien à indiquer un à peu près visuel mais qui dépend aussi du plus ou moins de cette agitation » (44). Pour la preuve d'huile : « l'inspecteur remplira la moitié d'un verre ordinaire d'eau-de-vie où en faisant tomber une goutte d'huile d'olive il faut qu'elle se précipite à l'instant au fond du verre » (45). Quant à l'esprit de vin, c'est l'épreuve par la poudre à canon : « L'inspecteur fera l'épreuve en mettant un peu de cette poudre dans une cuillère qu'il remplira ensuite d'esprit de vin et, y ayant mis le feu il faut que cela se consume et que la cuillère reste nette sans aucune trace d'humidité » (46). Ce n'était peut-être pas sans raison qu'à ce sujet les « Procureurs du Pays » faisaient remarquer : « qu'il pouvait être dangereux d'employer le feu dans un magasin rempli de futailles d'eau-de-vie » (47). Disons pourtant qu'il n'y a pas eu, au XVIII^e siècle, d'incendie d'entrepôt à Toulon. Et lorsque, de 1772 à 1774, on construisit à la place Saint-Jean (aujourd'hui Louis-Blanc) l'entrepôt des vins c'est que l'on ne désirait plus continuer la location du magasin de M. de Missiéssy (48).

(43) Savary des Bruslons, *Dictionnaire universel du Commerce*, édit. de 1723, Supplément.

(44) A.C.C.M., H. 122, « Mémoire aux Procureurs du pays, 28 octobre 1771 ». Ce procédé reposait sur la « stabilité relative de la mousse », à la surface d'un liquide, laquelle dépend de la tension superficielle de ce liquide. Or, dans un mélange d'eau et d'alcool, celle-ci diminue à mesure qu'augmente le pourcentage d'alcool, favorisant la formation d'une mousse plus stable. Ainsi l'empirisme anticipait, comme ce fut souvent le cas, sur des observations physiques plus valables. Mais le procédé restait évidemment d'une approximation très grande, d'autant plus que la stabilité de la mousse pouvait être modifiée par d'autres corps, mêlés à l'eau-de-vie au moment de la distillation. Nous devons cette science toute fraîche à l'amabilité de M. Desnuelles, directeur du Laboratoire National des Matières grasses, à qui nous exprimons notre plus vive gratitude.

(45) A.V.T., C.C. 479, « Précis d'un nouveau règlement au sujet des eaux-de vie », 1753.

(46) A.D.B.d.R., C. 2573, « Observations des Procureurs du Pays », 15 octobre 1777.

(47) A.D.B.d.R., C. 2573, « Observations des Procureurs du Pays », 15 octobre 1777.

(48) Les documents concernant le nouvel entrepôt des eaux-de-vie à Toulon se trouvent dans les liasses D.D. 627 et D.D. 31.590, aux Archives de la ville de Toulon.

Les problèmes de conservation apparaîtront très clairement à travers le texte suivant : « L'eau-de-vie perd 3 % de son poids dans une année par l'évaporation de la liqueur. J'entends ce seul vice car on ne peut prévoir celui de la futaille. Une faille, un nœud du bois peuvent vider sec à sec une barrique sans y prendre garde quelque soin qu'on apporte en les visitant tous les 8 jours parce que, arrimées et empilées dans un magasin on ne peut pas les examiner toutes de près, nonobstant les ruelles qu'on y laisserait. Il faudrait pour cela qu'un magasin qui contiendrait 200 barriques n'en contint pour tout voir et tout suivre que 100; le loyer du magasinage serait alors trop cher » (49). Ainsi se comprennent les opérations d'ouillage, c'est-à-dire de remplissage confiées au garde-magasin et, d'autre part, les dangers d'une spéculation qui se prolonge, le coulage risquant de grever trop lourdement les frais généraux.

Les techniques de la vente sont, évidemment, plus directement commerciales. D'abord le temps des ventes. Quand vend-on ? Toute l'année, mais il est des moments privilégiés. Le distillateur vend quand il est pressé d'argent (50). En revanche, en mai, retenu par les travaux agricoles, il vend peu (51). Mais c'est avec le mois d'août que débute la grande saison des ventes et des marchés sur les eaux-de-vie. La chaleur menace de faire tourner les vins anciens (52); il faut libérer les caves en vue de la nouvelle récolte (53); cette récolte elle-même active le brûlage. Ainsi septembre-octobre sont les moments des transactions les plus intenses (54); et cette activité culmine avec la foire franche de novembre qui est le moment des livraisons. Du 3 au 21 novembre à minuit, les négo-

(49) A.C.C.M., L. IX, Fonds Roux, correspondance Barthélémy, Toulon, 17 mars 1781.

(50) « Les distillateurs ne se détermineront à vendre que lorsqu'ils auront besoin d'espèces pour l'agriculture ou pour payer les subsides », correspondance Portaly et Légier, 11 janvier 1733.

(51) « ... attendu les semences que tous les brûleurs de vin vont commencer qui les empêche de travailler à autre chose ». Id., 25 mai 1733.

(52) « Le mois d'août est le mois qui consume le plus de vin, soit par rapport à la veille de la récolte, soit parce que les chaleurs font tourner le vin ». Id., *ibid.*

(53) « Les brûleurs d'eau-de-vie seront forcés, comme ils le font tous les ans, de passer des ventes pour se procurer de l'argent d'avance pour acheter les vins nouveaux et remplacer les vieux qu'ils ont encore en assez bonne provision », Id., correspondance Minotty, 22 août 1730.

(54) « Le mois de septembre, qui est le temps où l'on fait des conventions avec les distillateurs », Id., correspondance Portaly et Légier, 4 août 1740.

ciants peuvent exporter, en « franchise de foire », avantage non négligeable. Aussi tous les marchés conclus dans les mois précédents, le sont pour « livrer en foire ». C'est la saison des charrois, des magasins et des entrepôts surchargés, des embarquements; un tiers à la moitié du contingent annuel est traité dans cette période (55).

Comment vend-on ? Il peut y avoir vente ferme, au comptant, quand un distillateur a de l'eau-de-vie d'avance et qu'il la remet aussitôt. C'est l'exception. La forme la plus courante est la « vente à livrer » qui consiste à obtenir l'engagement d'un distillateur pour une certaine quantité de tonneaux, à une date et à un prix fixés le jour où l'on conclut ce marché, ce dernier entraînant, de la part de l'acheteur, le versement d'arrhes, en général la moitié de la valeur du marché. Ce qui laisse supposer que le distillateur est sans moyens financiers importants, car c'est avec ces avances qu'il achète les vins pour remplir son marché (56).

A quel rythme se font les ventes ? Le négociant commissionnaire entre en rapport, par lui-même ou par courtier avec les distillateurs des villages (57). Il ne peut donc acheter que par petites quantités, quelques tonneaux à la fois (58). D'ailleurs, on n'aime pas acheter par masse et on tient les marchés secrets pour ne pas éveiller l'attention et faire monter les cours. Un négociant n'annonce jamais qu'il a des ordres pour 300 ou 400 tonneaux. Il achète, suivant l'expression, « par parties brisées » (59). Aussi, faut-il du temps, des démarches, des rappels pour arriver à la livraison; sans compter que le distillateur ne tient pas toujours ses promesses tandis que le versement d'arrhes incline le commissionnaire à la patience.

(55) Pour cette importance de la foire les diverses correspondances des commissionnaires de Toulon, A.C.C.M., Fonds Roux, donnent de multiples exemples.

(56) A.C.C.M., Portaly et Légier, 4 août 1740. Cf. aussi correspondance Minotty, août 1730.

(57) Certaines affaires peuvent être traitées sans l'aide de courtiers, cf., Portaly et Légier, 22 décembre 1733, mais elles sont rares.

(58) « C'est une marchandise que, pour en faire 200 pièces, il faut s'y mettre 6 mois à l'avance et encore on n'y réussit pas », Id., correspondance Callas, 9 mai 1730.

(59) A.C.C.M., correspondance Portaly et Légier, 9 juillet 1733, 4 août 1739.

Viennent ensuite les opérations déjà signalées, charroi, entrepôt, recette, ouillage. Le cycle se termine par le chargement sur les navires. Quand les tonneaux sont destinés en transit pour Marseille, ce qui est un cas très fréquent, cela pose peu de problèmes (60). Il en est différemment quand le chargement se fait directement pour Le Havre ou Rotterdam. Il faut avoir un navire sûr, s'accorder sur le fret le meilleur marché possible, établir une charte-partie... et surveiller le chargement. Les négociants Portaly et Légier en marquent la nécessité par la phrase suivante : « Nous observerons de charger les premiers pour que vos pièces soient à couvert des accidents que l'équipage cause bien souvent pour boire de cette liqueur » (61). Il apparaît, par ces remarques, que le négociant-commissionnaire est au centre de toutes ces opérations, un rouage indispensable. Aussi estime-t-il que les 2 % de commission qu'il reçoit sont une minime compensation : « Notre provision n'est pas suffisante pour nous dédommager du moindre accident qui nous arriverait, n'y ayant pas, d'ailleurs, de commission qui soit plus fatigante. Vous en conviendrez si vous voulez faire réflexion que pour 100 pièces d'eau-de-vie il faut faire 20 conventions différentes et qu'à chaque pièce que l'on reçoit il faut autant de fois chercher l'inspecteur pour la faire recetter et ensuite le portefaix pour la faire mettre en magasin. Il faut, outre cela, un compte avec chacun de ceux qui se sont obligés. Et lorsqu'il faut charger toutes ces pièces, il faut un homme au magasin et l'autre qui suive chaque pièce et qui soit sans cesse présent afin de visiter chaque douelle de la barrique pour prévenir le coulage et que le rabattage soit fait à propos » (62). Ainsi, des techniques nous sommes passés aux hommes et à leurs problèmes.

**

Dans cette activité telle que nous l'avons cernée nous rencontrons divers groupes sociaux entre lesquels on devine des oppo-

(60) Il importe de marquer qu'une grande partie des eaux-de-vie exportées passent par Marseille. Par exemple, d'août à décembre 1772, Marseille a reçu de Toulon 599 tonneaux d'eau-de-vie. L'année précédente, dans la même période, elle en avait reçu 714 tonneaux. Archives de la ville de Marseille, H.H. 439.

(61) A.C.C.M., L. IX, Fonds Roux, correspondance Portaly et Légier, 18 juin 1733.

(62) Corresp. Portaly et Légier, 24 août 1735.

sitions certaines d'intérêt : le viticulteur vendeur de vin (par l'orientation de nos recherches, celui-ci nous échappe); le distillateur vendeur d'eau-de-vie que nous connaissons un peu mieux; le négociant-commissionnaire (l'intermédiaire toulonnais) et le négociant étranger (le donneur d'ordres); ces deux dernières catégories nous étant plus familières. Nous voudrions saisir les rapports entre ces différents groupes et les replacer dans l'évolution générale. Notre information ne nous le permet pas toujours.

Rapports entre les deux premiers groupes, viticulteurs-distillateurs ? La recherche n'est pas faite. Les distillateurs, qui possèdent leurs appareils de distillation (nous n'avons trouvé aucun exemple de dettes sur ce point à l'égard du commissionnaire toulonnais) sont-ils les maîtres du marché dans le village. On les trouve dans presque tous les bourgs; à La Valette, en 1778, ils étaient deux (63). Ils sont informés des cours, en rapport avec Toulon. Il est évident qu'à certains moments de l'année les vigneronns doivent être dans leur dépendance. Mais eux-mêmes que sont-ils ? Disons d'abord que leur profession ne les occupe que d'une façon intermittente et qu'ils passent, suivant les saisons, de l'ambic à la charrue. Suivant les indications qui nous ont été données par notre collègue Maurice Agulhon, ils se qualifient eux-mêmes de négociants; nous l'avons vérifié de notre côté (64); mais cette appellation ne doit pas faire illusion. Ce sont plutôt des agriculteurs aisés, en voie d'élévation sociale et pour lesquels la profession de distillateur peut être le moyen de passage vers la bourgeoisie aisée; encore que le manque d'avances qui paraît, d'après les correspondances que nous avons consultées, une caractéristique bien établie, invite à la prudence.

Viennent les commissionnaires : eux, nous sont plus familiers. Une dizaine sur la place de Toulon (65), que nous connaissons assez

(63) A.D. Var, C. 88, correspondance entre de Montaran fils et l'Intendant, 30 mars 1778 et 18 avril 1778. Il y avait, à la Valette, la distillerie des frères Pascalet, Joseph et Jean-Baptiste; à peu de distance, une autre, exploitée par le sieur Robert.

(64) A.D. Var, C. 88, Id. Les frères Pascalet, dans la correspondance, sont désignés comme négociants. La rédaction de ce paragraphe doit beaucoup aux renseignements communiqués par Maurice Agulhon. Nous l'en remercions vivement. Sa thèse, en voie d'achèvement, éclairera tous ces points.

(65) En 1774, ils sont au nombre de 14, A.C.C.M., H. 123.

bien par leurs relations avec d'autres négociants (66); par les rôles d'imposition où ils occupent en général un rang assez élevé (67), les listes des charges municipales où ils figurent en bonne place (68), les bilans de faillites. Pour eux, il faudrait évidemment retrouver si possible des comptabilités, compulser attentivement les minutes notariales. Leur diversité apparaîtrait grande, depuis le commissionnaire qui débute comme Louis Barthélémy à la fin du siècle, en passant par ceux qui ont réussi comme Gavotty, Portaly et Légier, Lajard, Granet, Minotty (69), jusqu'à la maison Vve Fournier et fils qui fait, avec la société qu'elle a à Paris, une faillite de deux millions de livres aux profondes répercussions à Toulon, Marseille et Paris (70). Ces recherches révéleraient que la commission des eaux-de-vie n'est qu'une petite partie de leur activité. Ils tiennent aussi le commerce du blé (71), arment à l'occasion pour les Iles (72), travaillent en liaison avec l'arsenal; ce sont eux, en un mot, qui règlent le commerce de Toulon.

Peut-on dire que, dans leurs rapports avec les distillateurs, ils représentent un capitalisme commercial dominant une production artisanale, dispersée et inorganisée? Il ne le semble pas. Au fond, ces commissionnaires sont des intermédiaires et, en général, ils ne tiennent pas à sortir de leur rôle, soit qu'ils en fassent une question de principe (73), soit qu'ils ne veuillent pas prendre les

(66) Nous disposons des correspondances de plusieurs d'entre eux. Toutes se trouvent dans A.C.C.M., série B, L. III, L. IX.

(67) A.V.T., C.C. 398, Rôle du 20^e. 1753.

(68) A.V.T., B.B. 29, Livre d'or, Registre contenant la liste des sujets éligibles, soit au consulat, soit aux autres charges municipales. Il n'y a d'ailleurs qu'à suivre la compositions du corps de ville pour vérifier la chose.

(69) Portaly et Légier ont fait, d'ailleurs, faillite en octobre 1774. Cf. à ce sujet A.C.C.M., L. III, Compagnie d'Afrique, correspondance des agents de Toulon. Louis Barthélémy écrivait, peu après la faillite, lorsqu'il débutait dans des affaires à son compte: « Si j'étais aussi riche que MM. Portaly et Légier l'étaient ou croyaient l'être ». Id., L. IX, correspondant Toulon, Barthélémy, 15 janvier 1775.

(70) La faillite est de 1787. Cf., A.D. Var. 2 J 259, Papiers Gavoty, négociant de Toulon; et aussi la correspondance de Barthélémy en 1787.

(71) Il n'est que de parcourir la correspondance avec Toulon dans A.C.C.M., L. IX, Fonds Roux, pour être aussitôt fixé; de même la correspondance des agents toulonnais de la Compagnie d'Afrique, comme Portaly et Légier, Granet.

(72) Cf., à ce sujet, A.V.T., H.H. 941, Registre des déclarations pour les armements des bâtiments destinés aux Iles françaises d'Amérique. Nous y trouvons, par exemple, Pierre Lajard, négociant en vins et eaux-de-vie (comme son père Joseph; tous deux furent agents de la Chambre de Commerce de Marseille, à Toulon).

(73) « Je vous avouerai que j'ai entrepris diverses fois de le faire (c'est-à-dire prendre des participations) et que j'ai toujours été obligé de discontinuer par les commissions que j'ai eues d'en acheter, ne pouvant avoir ensemble deux qualités d'acheteurs et de commissionnaires ». A.C.C.M., L. IX, Fonds Roux, correspondance Minotty, 17 juillet 1731.

risques d'une participation. L'un d'eux, Louis Barthélemy, se laissa convaincre une fois, en 1782; l'affaire tourna mal et lui de conclure : « Comme qu'il en soit, je perds mais je ne perdrai plus sur cette liqueur car j'y renonce pour la vie » (74).

Evidemment, leur intérêt est d'acheter bon marché, non pour augmenter leur bénéfice (qui est une commission fixe) mais pour satisfaire leurs commettants, réaliser l'affaire dans les limites proposées et obtenir de nouvelles commissions. Ils ne semblent pas, d'après leur correspondance, disposer de moyens de pression sur les distillateurs. Cependant quelques textes et particulièrement le « Mémoire aux échevins de Toulon » ci-après, nous invite à la prudence : « Quoique les eaux-de-vie soient assez chères pour vendre nos vins à un prix raisonnable, MM. vos négociants-commissionnaires ont trouvé le secret de les avoir à vil prix de la main de nos distillateurs. Et voici leurs manœuvres pour ne rien dire de pis. Ils ont l'attention de s'emparer de tous les bois qui descendent de Bourgogne pour la construction des barriques si bien que vos tonneliers et ceux de la contrée ne travaillent que pour eux et lorsqu'un distillateur va chez quelqu'un de ces commissionnaires, on lui dit d'abord que s'il veut faire quelques pièces d'eau-de-vie on lui fera donner des barriques à bas prix, à condition qu'on ne lui paiera l'eau-de-vie qu'à un bon prix sans quoi point d'accord... (75). Et toute la suite du mémoire s'étend longuement sur cette « odieuse maltôte », nous dirions le « trust des barriques ».

Restent les négociants étrangers, les donneurs d'ordre, qu'ils soient totalement intéressés à l'affaire, qu'ils ne soient à leur tour que de simples intermédiaires comme peuvent l'être les Marseillais, qu'ils opèrent, c'est le cas le plus fréquent, en participation. Eux sont des spéculateurs qui jouent sur le marché international en fonction des multiples et rapides informations qu'ils peuvent avoir, qui travaillent suivant les cours dans les diverses régions de production et sur les places d'écoulement. Ils recherchent la

(74) A.C.C.M., correspondance Barthélemy, 23 décembre 1784.

(75) A.V.T., C.C. 479, Mémoire sans date. D'ailleurs, dans la même liasse, nous trouvons, à la date de 1754, un autre mémoire traitant de la même question, intitulé : « Plaintes de la viguerie de Brignolles contre les commissionnaires des eaux-de-vie de Toulon ».



bonne affaire, le « grand coup » pour lequel il faut, coup d'œil, prudence et promptitude à la fois. Ils réussissent quelquefois mais, prenant des risques, ils en supportent aussi les conséquences. Telle cette opération en participation, déjà signalée, entre Roux frères de Marseille, Claude Aimé Vincent, banquier à Lyon et Louis Barthélemy de Toulon à la fin de la guerre d'Indépendance américaine. Finalement, les cours ne se relevèrent pas comme on l'espérait; il y eut du coulage parce que les eaux-de-vie restèrent deux ans en magasin, et les frais de magasinage s'ajoutèrent. Conclusion il fallut revendre à Toulon... à perte. C'était un moindre mal; on s'était arrêté à temps. Claude Aimé Vincent reçut assez bien le coup : « Je ne puis que vous remercier pour les eaux-de-vie. Il faudrait une grande certitude de gagner pour me tenter de nouveau. Cet article m'a effrayé pour son déchet prodigieux. Si nous avions complété notre projet nous y faisons une lessive » (76). Quant à Barthélemy, nous l'avons vu, il jura un peu tard qu'on ne l'y prendrait plus.

Mais l'on comprend par les relations nées de ce commerce que certains commissionnaires de Toulon aient envisagé comme un avantage essentiel d'entrer en rapport direct avec les Hollandais, d'éviter les intermédiaires, marseillais ou autres, et c'est par cette préoccupation que se comprend la démarche suivante qui émane du négociant toulonnais Minotty : « Un de mes neveux, âgé de 15 ans, de figure non disgracieuse, ayant fait sa rhétorique et inclinant d'entrer dans l'état du commerce, cela m'avait déterminé d'abord de l'envoyer dans une bonne maison de mes amis de Livourne où il aurait pu apprendre. Mais les observations que des amis me font du risque ordinaire de la dissipation de tous les jeunes gens audit Livourne... ont fait changer d'avis mon beau-frère et moi aussi et nous font imaginer qu'il conviendrait beaucoup mieux pour éviter le risque, de l'envoyer en Hollande pour être placé d'abord dans quelque école de village des environs d'Amsterdam pour y apprendre à parler et à écrire hollandais et passer après chez quelque bon négociant dudit Amsterdam où il pût se former dans

(76) A.C.C.M., Fonds Roux, L. IX, correspondance Claude-Aimé Vincent, Lyon, 11 octobre 1785.

les affaires de commerce » (77). La santé du neveu ne permit pas la réalisation du projet mais l'exemple est symptomatique.



Au terme d'une enquête bien incomplète, dont nous ressentons vivement tous les manques, il nous semble cependant que le thème sur lequel notre travail reposait, peut être retenu : de même que, par Toulon, port militaire, une partie de la Provence s'ouvrait toute grande vers des horizons élargis, de même par l'humble activité de quelques brûleurs d'eau-de-vie comme par celle des négociants toulonnais, la Provence s'accordait aussi au rythme du commerce international.

Charles CARRIERE.

(77) A.C.C.M., correspondance Minotty, Toulon, 26 décembre 1734.