

NÉGOCE MARITIME A MARSEILLE AU XIX^e SIÈCLE : EXEMPLES D'ADAPTATION ET DE SPÉCIALISATION

Les études comparatives présentées lors des journées sur les économies portuaires dans l'Europe méditerranéenne ont montré la capacité d'adaptation des agents économiques, qui ont su faire face aux situations nouvelles au cours des XIX^e et XX^e siècles.

Il n'est pas sans intérêt d'analyser les modalités de cette adaptation dans le cas de Marseille. Une étude antérieure y avait dégagé une tendance à la spécialisation des négociants du XIX^e siècle, spécialisation progressive qui était perçue à travers une source quantitative, les déclarations de succession à l'Enregistrement¹. Ces dernières avaient permis de cerner le groupe socio-professionnel dans son ensemble, de relever ses diverses fonctions économiques, de suivre au fil des décennies l'abandon de certaines d'entre elles au bénéfice d'un secteur d'activité de plus en plus délimité.

Ces premières conclusions étaient à confirmer par une approche plus qualitative et plus économique, par des études qui intéressent non plus une catégorie mais des individus, leurs champs d'action professionnels et l'aire géographique de leur commerce. Ainsi, à travers des sources publiques mais aussi des archives privées, des monographies personnelles et familiales, a-t-il été possible de cerner quelques hommes de premier plan.

Trois d'entre eux ont été retenus qui couvrent l'ensemble du siècle, Victor Régis, Cyprien Fabre et Charles-Auguste Verminck. Les deux premiers ont occupé

1. Roland CATY et Eliane RICHARD, "Contribution à l'étude du monde du négoce marseillais de 1815 à 1870: l'apport des successions", *Revue historique*, octobre-décembre 1980, p. 337-364.

des fonctions éminentes à la Chambre de Commerce de Marseille, Victor Régis comme vice-président de 1856 à 1859, Cyprien Fabre pour y avoir siégé près d'un quart de siècle et pour l'avoir présidée pendant dix ans, de 1881 à 1891. Quant à Charles-Auguste Verminck, il a suivi un itinéraire tout à fait exceptionnel, ayant gravi à la force du poignet tous les degrés de l'échelle sociale et de la fortune pour devenir une des grandes figures de l'économie marseillaise.

Ces hommes que rapprochent des alliances et des relations d'affaires ont tous débuté dans le négoce maritime traditionnel, mais ont évolué de façon différente pour se spécialiser dans des secteurs d'activité qui leur sont propres. On passe ainsi du négociant à l'armateur ou à l'industriel.

DU NÉGOCIANT...

Victor Régis fournit l'exemple du négociant qui, au cours d'une carrière d'un demi-siècle, a su par son dynamisme et son intelligence des affaires s'adapter aux conditions du marché, tirer parti de la conjoncture, ouvrir des voies nouvelles. Il serait qualifié de nos jours d'homme de la seconde génération. C'est le descendant d'une lignée de marchands-tanneurs de Cotignac, dans le Var. Son père Jean-François Régis s'installe à Marseille en 1793, se lance dans la fabrication de bonnets de Tunis comme dans le négoce avec le Levant et le Sénégal. A son décès en 1827, il laisse une fortune déclarée de 120000F, ce qui le situe au nombre des riches négociants marseillais². Victor Régis, né en 1803, est alors âgé de vingt-quatre ans. Associé à son frère Louis jusqu'en 1848, il reprend l'affaire paternelle qu'il va considérablement développer.

C'est avant tout un négociant, et un négociant qui utilise les structures traditionnelles du commerce de son époque. Dès l'origine, les échanges de Victor Régis se font avec le continent africain, en particulier avec le Sénégal et les "Rivières du Sud" (Gambie, Casamance, Rio Nuñez, Rio Pongo, Mellacorée) où il possède deux comptoirs établis à Saint-Louis, puis à Gorée. Ceux-ci sont dirigés sur place par des agents dont le rôle est de réunir les produits locaux qui présentent de l'intérêt sur les marchés européens et, en contrepartie, d'écouler des marchandises de première nécessité qui sont expédiées d'Europe. Il n'y a pas de spécialisation dans ce négoce, il répond à l'offre et à la demande aux deux extrémités de la chaîne commerciale. Ainsi, les frères Régis importent du Sénégal de la gomme, de l'ivoire, des cuirs et peaux, de la cire, de l'indigo, etc. En retour, ils expédient tissus, vêtements, armes, alcools, verroterie, tabac, denrées alimentaires, etc. Preuve de la diversité de ce trafic, ils sont avec le négociant Roch Olive les premiers introducteurs de l'arachide à Marseille en 1833³. Ces envois se développeront quand l'arachide sera utilisée par la savonnerie marseillaise.

2. Voir sa déclaration de succession (Archives départementales des Bouches-du-Rhône, XII Q^r 7/37, n° 460; XII Q^r 7/14, n° 541) et son inventaire après décès (A.D.BdR, 358 E, n° 331, F° 815).

3. Jean-Claude MICHEL, "Marseille et le Sénégal. Leurs relations commerciales 1815-1842" (mémoire de maîtrise d'Histoire, Université de Provence, Aix-en-Provence, 1970).

Pour le transport maritime, à une époque qui ne connaît pas encore de lignes de navigation régulières, Victor Régis utilise des voiliers de moyen tonnage qu'il possède lui-même ou qu'il affrète à d'autres. Ce sont des bricks et des bricks-goëlettes de 100 à 120 tonneaux, voire des bombardes et des galiottes de 80 à 90 tonneaux. Il a en propre sept navires en 1840, neuf en 1845, dont les noms relèvent pour beaucoup du monde animal : *le Singe*, *le Furet*, *la Fourmi*, *l'Aigle*, *le Goéland*, *la Grenouille*, *l'Écureuil*, etc.⁴. Ces bâtiments ne sont soumis ni à des horaires ni à des trajets fixes, ils partent quand il plaît au négociant, arrivent quand le vent le permet après une traversée de trente à quarante-cinq jours, repartent quand ils ont trouvé le fret de retour. Ils sont un simple moyen d'action du négoce. Entre 1815 et 1841, la maison Régis se classe parmi les cinq premiers établissements marseillais pour le nombre de navires reçus du Sénégal⁵.

Ce type d'activité est classique à Marseille dans la première moitié du siècle. On le retrouve à peu de choses près chez la plupart des négociants-armateurs de la place, qu'il s'agisse des Pastré en Egypte, des Fabre en Amérique du Sud, en Inde et en Afrique, des Rostand dans le bassin oriental de la Méditerranée ou des Rivet aux Echelles du Levant, en Espagne, aux Antilles et sur le continent sud-américain⁶. Toutefois, s'il est représentatif d'un milieu économique, Victor Régis peut être aussi considéré comme un pionnier par la hardiesse de ses entreprises et l'ampleur de ses vues.

Il ne se contente pas du commerce avec le Sénégal hérité de son père, très vite il élargit son horizon. En 1834, les frères Régis envoient un navire faire un voyage de reconnaissance sur les rives du golfe de Guinée, inaugurant ainsi le trafic marseillais du "Bas de la Côte". Vingt-huit expéditions lui succèdent jusqu'en 1841, qui permettent de prospecter les ressources de ces régions et d'en connaître les conditions d'exploitation⁷. Aussi, quand le gouvernement français applique sa politique des points d'appui sous la forme de comptoirs militaires stationnés à la Côte de l'Or et au Gabon, Victor Régis décide de créer un réseau d'établissements qui s'échelonnent le long des côtes occidentales

4. Claudie BATTEAU, "Des noms de bateaux... Navires francisés ou attachés au port de Marseille entre 1793 et 1874" (mémoire de maîtrise d'Histoire, Université de Provence, Aix-en-Provence, 1989).

5. Aux côtés de Cohen père et fils, Elisée Baux, Roch Olive et Pierre Vian (MICHEL Jean-Claude, mémoire cité, p. 111-113).

6. Sur la maison Rivet, voir Alexandre HOURCADE, "Contribution à l'étude du monde du négoce et de l'armement à Marseille au XIX^e siècle, le cas des Rivet" (mémoire de maîtrise d'Histoire, Université de Provence, Aix-en-Provence, 1991).

7. Sébastien BERTEAUT, *Marseille et les intérêts nationaux qui se rattachent à son port* (Marseille, 1845), t. 2, p. 16-17. Dans une lettre au ministre de la Marine et des Colonies en date du 4 janvier 1845, les frères Régis font remonter à 1832 leurs premiers contacts commerciaux sur le golfe de Guinée (Archives Nationales, Centre des Archives d'Outre-Mer, Sénégal, IV 42a).

8. Victor et Louis Régis au ministre de la Marine et des Colonies, Marseille, le 7 août 1841 (A.N., C.A.O.M., Sénégal, IV 42 b).

d'Afrique. De 1842 à 1845, des factoreries sont construites à Whydah au Dahomey, à Grand-Bassam et Assinie à la Côte de l'Or, au Gabon, à Ambris, Saint-Paul-de-Loanda et Saint-Philippe-de-Benguela en Angola. Le capital affecté au commerce de ces contrées s'élève alors à trois millions de francs, au dire du négociant⁹. Ce faisant, il prend des risques importants car ses tentatives ne sont pas toutes couronnées de succès. Allant plus loin encore, il envoie en 1847 un navire faire une reconnaissance sur les côtes orientales d'Afrique depuis l'île Maurice et Zanzibar jusqu'à Aden et Massaouah en mer Rouge¹⁰. En 1855, il fonde un comptoir au Mozambique avec la maison Augustin Fabre. Mais c'est sur le golfe de Guinée que se concentre finalement son activité, et en particulier sur les côtes du Dahomey.

Dans la première moitié du siècle, cette région est un des principaux foyers de la traite des Noirs (elle restera d'ailleurs longtemps dénommée "la Côte des Esclaves"). Son économie est fondée sur un système d'échanges qui fait passer l'or des négriers portugais, cubains et brésiliens aux mains des indigènes, qui achètent ainsi les marchandises européennes dont ils ont besoin. Le circuit s'enraye quand la traite devient de plus en plus difficile en raison de la surveillance des croiseurs anglais, des limitations d'importation de Noirs à La Havane et de la fermeture du Brésil : les Dahoméens ont alors du mal à payer les articles présentés par les capitaines-marins de passage. Or la région possède des ressources naturelles. Victor Régis note que "d'immenses forêts de palmiers couvrent le pays", donnant "l'huile de palme la plus pure et la plus belle de la côte occidentale d'Afrique". Le négociant marseillais fait le pari de substituer le commerce de l'huile de palme au trafic des esclaves. Comme l'explique Bernard Schnapper,

*"puisque les besoins de marchandises européennes ne diminuaient pas, qu'il y avait moins d'or pour les acheter, il ne restait que deux solutions possibles : que les Européens se mettent à faire eux-mêmes la traite ou que le Dahomey trouve une nouvelle marchandise d'exportation, recherchée par les Européens et de préférence pondéreuse afin d'assurer un bon fret de retour ; c'était l'occasion de développer le commerce de l'huile de palme (...) ; le rôle de Régis allait être capital dans l'organisation de ce commerce"*¹¹.

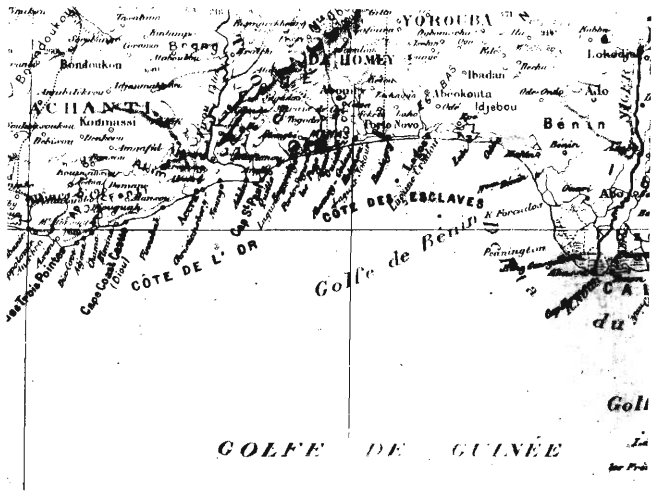
9. Les mêmes au même, Marseille, le 4 janvier 1845 (A.N., C.A.O.M., Sénégal, IV 42 a). La maison Régis a longtemps fait figure de pionnier français dans cette zone. En 1845, souligne-t-on, elle "est souvent citée comme exemple ; c'est la seule, peut-être, qui exploite convenablement les côtes de Guinée, par le choix de ses cargaisons et l'intelligence de ses agents. Partout où se présentent ses navires, elle soutient avec avantage la concurrence anglaise" (Sébastien BERTEAUT, ouvrage, cité, t. 2, p. 20-21).

10. Voir les instructions au capitaine Bisson du brick *la Grenouille* allant à la Côte orientale d'Afrique et en mer Rouge, dans "Registre-copie de la maison Régis pour les années 1847 et 1848" (A.D.BdR., XXXIX E 103^b), p. 246-249.

11. Bernard SCHNAPPER, *La politique et le commerce français dans le golfe de Guinée de 1838 à 1871* (Paris-La Haye, 1961), p. 170. Bien que ce ne soit pas ici le lieu d'étudier une éventuelle implication de Victor Régis dans la traite des Noirs, il est difficile d'élu-

Le golfe du Bénin et l'implantation des comptoirs marseillais (Société de Géographie de Paris, 1895, Musée de la Marine, Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille).

CARTE II



Il comprend tout de suite le parti à tirer. Lui-même déclare avoir été "le premier à offrir (aux indigènes) toutes les marchandises à leur convenance en échange de l'huile de palme qu'ils avaient négligée jusqu'alors : ce fut la première exportation légale qui sortit de Whydah"¹². Elle devait être suivie de beaucoup d'autres. Par l'installation d'une factorerie dans l'ancien fort français abandonné, par une habile politique d'entente avec le roi du Dahomey et la culture des palmiers à l'aide de la main-d'œuvre locale, Victor Régis développe rapidement son commerce d'huile de palme. Il aurait exporté de Whydah 150000 litres en 1842, 660000 en 1843, le double en 1844 pour atteindre les 2300 à 2700 tonnes annuelles aux alentours de 1865¹³.

Car il gagne un second pari, celui des débouchés. Si la stéarinerie emploie l'huile de palme dans la fabrication des bougies, en revanche la savonnerie marseillaise répugne à l'utiliser comme matière première. Cette huile donne un savon jaune et mou, alors que la clientèle française est habituée à un produit dur, blanc et marbré. Victor Régis est contraint d'écouler la majeure partie de ses importations en Angleterre et en Allemagne où l'usage du savon jaune est bien accepté. Jusqu'au jour où un procédé chimique de décoloration de l'huile de palme, mis au point par l'ingénieur Rougier en 1852, permet son emploi dans la savonnerie marseillaise. Victor Régis achète le brevet qu'il applique dans sa propre huilerie, au quartier de la Madrague¹⁴.

der complètement la question. A deux reprises, des accusations sont portées contre la maison Régis, en 1849 sur la dénonciation d'un naturaliste en mission au Dahomey, puis en 1856 quand le négociant se livre au transport tout à fait officiel et régulier de Noirs libérés et "engagés volontaires" à destination des Antilles. Les enquêtes ordonnées par les autorités françaises n'ont rien prouvé à l'encontre de Victor Régis. Il se peut que certains de ses agents en poste à Whydah aient trempé dans le trafic des esclaves de façon plus ou moins directe et à titre personnel, comme Blaise Brue sur lequel ont pesé des soupçons. Mais en l'état actuel des connaissances, rien ne permet d'affirmer que Victor Régis ait délibérément pratiqué ce commerce illicite. L'homme est trop avisé pour ne pas en mesurer le péril; il ne tient pas à se compromettre irrémédiablement auprès des autorités françaises, dont l'appui est indispensable à ses activités dans la région. Au reste, les mises en garde les plus fermes sont renouvelées dans les lettres qu'il adresse à Whydah. Ainsi, écrit-il le 9 novembre 1847: "Règle invariable: il est interdit de la manière la plus formelle à tous les agents du fort de s'occuper de traite des nègres; nous le défendons de toute la force de notre âme et nous nous dispensons de dévoiler les conséquences qu'entraînerait pour nous et pour notre établissement l'infraction à nos recommandations (...). Il est donc bien entendu que vous ne devez jamais tolérer que personne attenant d'une manière que ce soit à notre factorerie s'occupe directement ou indirectement d'un commerce que les lois punissent d'une manière infamante" ("Registre-copie de la maison Régis pour les années 1847 et 1848", A.D.BdR., XXXIX E 103^o).

12. Régis aîné au ministre de la Marine et des Colonies, Paris, le 8 mai 1850 (A.N., C.A.O.M., Sénégal IV 42 b). Le dernier membre de phrase est souligné dans la lettre.

13. Sébastien BERTEAUT, ouvrage cité, t. 2, p. 46; Bernard SCHNAPPER, ouvrage cité, p. 172.

14. Bernard SCHNAPPER, ouvrage cité, p. 121-127; Paul MASSON, *Marseille et la colonisation française. Essai d'histoire coloniale* (Marseille, 1906), p. 371-375.

Dès lors, tous les espoirs sont permis. Ainsi qu'il l'écrit au directeur des Colonies du ministère de la Marine, "on vient de trouver un moyen très simple et peu coûteux de faire disparaître (la couleur jaune de l'huile de palme), ce qui la rend propre à la confection des savons blancs et marbrés. Il s'ensuit qu'au lieu de 2000 tonneaux par an, nous trouverions le débouché de 20 à 30000"¹⁵. Ajoutons que la savonnerie marseillaise utilise bientôt l'huile de palmiste, extraite de l'amande du palmier, et que ce produit prend une place croissante dans le trafic du négociant avec le golfe de Guinée.

Pour toutes ces raisons, Whydah ne tarde pas à devenir le plus important des établissements commerciaux de Victor Régis qui, fort de l'expérience, regroupe ses factoreries. Il renonce à celles qui présentent le plus de difficultés ou le moins d'intérêt comme au Gabon en 1848, à Loanda et Benguela en 1856, à Grand-Bassam et Assinie en 1857. En revanche, il multiplie ses comptoirs dans la grande région des palmiers à huile, d'abord à Lagos (1854), puis à Palma (1855), Agoué (1856), Grand-Popo (1858). En 1869, la maison Régis en possède neuf qui s'échelonnent de Petit-Popo à Léké, c'est-à-dire du Togo au Nigéria.

Ce commerce sur la côte de Guinée semble avoir été des plus rémunérateurs, surtout dans les premières années où Victor Régis est en situation de quasi-monopole. Il est vrai, les difficultés ne manquent pas, et le négociant n'oublie jamais de les rappeler dans sa correspondance avec les autorités : "Insalubrité du climat, débarquement dangereux et coûteux, perfidie des chefs indigènes, absence absolue de provisions alimentaires, nécessité impérieuse de porter le commerce à l'intérieur parce que les indigènes du littoral ne sont que des agents intermédiaires poussés à monopoliser", etc.¹⁶. Mais il est non moins sûr que le négociant marseillais y trouve son intérêt. De passage à la factorerie Régis de Whydah en 1844, un officier de marine confie avoir "eu la certitude matérielle que ceux des articles les moins favorisés ont été encore vendus à un bénéfice de 120% sur le prix de facture"¹⁷. Quant à l'huile de palme payée en cauris, ce coquillage qui fait office de monnaie, elle est achetée à Whydah en 1858 l'équivalent de 12 à 15 centimes le kilogramme, quand celui-ci vaut un franc à Marseille¹⁸.

L'ensemble de ces activités fait de Victor Régis en une trentaine d'années l'un des hommes les plus riches de Marseille¹⁹. Surtout, il est devenu le spécialiste

15. Lettre du 16 novembre 1852 (A.N., C.A.O.M. Sénégal, XIII 15a).

16. Au comte de Bourdon Grammont, gouverneur du Sénégal et dépendances, Marseille, le 5 octobre 1847 ("Registre-copie de la maison Régis pour les années 1847 et 1848", A.D.BdR., XXXIX E 103^b). Victor Régis fait allusion aux déboires rencontrés à Grand-Bassam.

17. Rapport du capitaine de corvette Monléon commandant le *Zèbre*, Gorée, le 12 novembre 1844 (A.N., C.A.O.M., Sénégal, IV 42 b).

18. Bernard SCHNAPPER, ouvrage cité, p. 180.

19. Sur sa fortune, son influence locale et son train de vie, voir Roland CATY et Eliane RICHARD, *Armateurs marseillais au XIXe siècle* (Marseille, 1986), p. 129-131, 145, 236, 240, 242.

des côtes du golfe de Guinée. Pendant longtemps, la connaissance que les autorités françaises ont de ces régions provient pour l'essentiel des rapports effectués par les capitaines-marins qui travaillent aux ordres de la maison Régis. Les avis du négociant marseillais sont écoutés en haut lieu. Il est en relation avec le ministère de l'Agriculture, du Commerce et des Travaux publics, celui de la Marine et des Colonies, celui des Affaires étrangères, dans lesquels il a ses entrées. Il ne craint pas de s'adresser à l'empereur Napoléon III qui le reçoit au palais des Tuileries. A plusieurs reprises, il pousse le gouvernement français à protester devant les visées de la Grande-Bretagne sur le Dahomey, notamment lors du blocus du Bénin par la flotte anglaise en 1852, et à réagir par l'occupation française de Porto-Novo en 1862. A cette occasion, il obtient la nomination d'un vice-consul de France auprès du royaume de Dahomey et de Porto-Novo, qui n'est autre que l'agent supérieur des établissements Régis sur la côte d'Afrique...²⁰.

L'homme se retire des affaires en 1880. S'il fait preuve d'un remarquable esprit d'entreprise, il reste traditionnel dans ses activités qui sont avant tout celles d'un négociant. Toutefois, on note un début de spécialisation au cours de cette longue carrière. Victor Régis regroupe peu à peu ses comptoirs dans une zone géographique précise, les côtes du golfe de Guinée riches en palmiers à huile, et il se consacre de plus en plus au commerce des graines oléagineuses. On pourrait même parler d'un début d'intégration verticale depuis la culture des palmiers au Dahomey jusqu'à la commercialisation de leur produit et à son industrialisation dans une huilerie de Marseille.

Rappelons enfin que ce négociant exceptionnel a formé toute une génération d'hommes d'affaires marseillais appelés à un brillant avenir, qu'il s'agisse de Jules Lartigue, Georges Borelli, Théodore et Louis Mante, Charles-Auguste Verminck ou Cyprien Fabre.

... À L'ARMATEUR...

Cyprien Fabre appartient à une famille de négociants-armateurs, famille riche, influente, déjà bien établie. C'est un homme de la troisième génération. Son grand-père, capitaine-marin originaire de La Ciotat, s'installe à Marseille en 1816. Il y fonde une maison de négoce à laquelle il associe par la suite ses deux fils, César et Urbain. A sa mort en 1850, la maison Augustin Fabre et fils exploite six voiliers d'une jauge totale de 1700 tonneaux ; elle commerce avec les Antilles, l'Amérique du Sud, l'océan Indien, la Chine où elle vend et achète les produits les plus divers²¹.

Né en 1838, Cyprien est le deuxième fils de César Fabre. Tandis qu'un de

20. Voir notamment les lettres de Victor Régis au ministre des Affaires étrangères en date des 7 juillet, 14 août et 22 décembre 1862 (Archives du ministère des Affaires étrangères, Mémoires et documents, Afrique 51).

21. Emile ISNARD, *Dix générations de marins provençaux. Les Fabre* (Marseille, 1928).

ses frères fait carrière dans la maison paternelle, lui-même, à peine âgé de seize ans, entre en apprentissage chez son oncle Régis selon une pratique courante à l'époque. Victor Régis a épousé une sœur de César Fabre²² mais le couple n'a pas d'enfant. Le négociant entend s'adjoindre ce jeune neveu qui se révèle étonnamment doué pour le commerce, – il est vrai qu'il est à bonne école! Très vite, l'élève se montre digne du maître : en moins de dix ans, de commis il devient associé à 40% du capital aux activités de son oncle. Et pendant cinq ans, il participe à part entière au négoce sur les côtes d'Afrique.

En 1868, des dissensions d'ordre familial rompent brutalement les relations d'affaires entre les deux hommes. Alors âgé de trente ans, Cyprien Fabre décide de voler de ses propres ailes et, dans un premier temps, il se contente de copier son oncle. La raison ? Il s'en explique : "Je n'ai choisi le commerce de la côte d'Afrique que parce que c'était celui que je connaissais le mieux"²³. Sa première compagnie fondée en 1868 est une société de négoce tout à fait classique : une commandite simple au capital de trois millions de francs dont le but est "l'armement, la commission et toutes autres branches de commerce, notamment l'exploitation du commerce des côtes occidentales et orientales d'Afrique"²⁴. Le transport est assuré par des voiliers affrétés ou achetés d'occasion.

La liquidation Régis attribue à Cyprien Fabre la factorerie de Kotonou. En moins d'un an, ses agents fondent de l'embouchure du Niger à celle de la Volta une dizaine de comptoirs ou de succursales : Lagos, Palma et Léké "en pays anglais", Porto-Novo, Godomey, Whydah au Dahomey, Grand-Popo, Agoué, Petit-Popo, Porto-Seguro (et en 1874 Abananquen) au Togo. Au total, d'après les calculs du négociant, un ensemble qui représente un investissement de 211000 F où il envoie avant la fin de 1868 pour 200000 F de marchandises²⁵ : étoffes, rhum, tafia, sel, poudre, armes, tabac, etc., qu'il se procure auprès de maisons françaises, suisses, allemandes, américaines (New York). En retour, on embarque des oléagineux (noix de palme, sésames, arachides). Les cauris fournis par la maison Augustin Fabre installée au Mozambique favorisent ces échanges.

Négoce traditionnel donc, tant par sa nature que par ses modalités, mais négoce qui s'avère peu lucratif. Dès l'origine, Cyprien Fabre avoue ses réticences à trop investir dans ce secteur commercial. "Nous considérons toujours comme une chose très coûteuse d'immobiliser de l'argent à la côte d'Afrique"²⁶. Ses craintes sont vite justifiées. Les guerres tribales ne favorisent pas les affaires, les vols se multiplient, une récolte d'arachides déficitaire prive les voi-

22. Voir la généalogie des Fabre et leurs unions avec les Régis dans Roland CATY et Eliane RICHARD, ouvrage cité, p. 110, 190-191.

23. Testament du 16 décembre 1870 (Archives privées).

24. Acte de société du 30 juin 1868 (A.D.BdR., 548 U 11).

25. Document écrit de la main de Cyprien Fabre, "Situation au 20 janvier 1869" (Archives privées).

26. A. Delgrande, agent de la maison Fabre à la Côte d'Afrique, Marseille, le 11 décembre 1868 (Archives privées).

liers de fret de retour, la gestion de certains agents qu'il est difficile de contrôler à partir de Marseille laisse à désirer. Surtout, la concurrence est intense, celle de Victor Régis et d'autres maisons françaises comme Daumas et Lartigue, celle aussi des Anglais à l'est, des Allemands à l'ouest. L'essor de la compagnie est donc compromis : en 1874, on ne distribue pas de dividendes ; deux ans plus tard, on met une somme en réserve "pour parer aux éventualités du Dahomey"²⁷.

Cyprien Fabre pressent que son avenir n'est pas en Afrique. Alors que certains hésitent encore, il franchit un pas décisif en achetant dès 1868 un premier vapeur de 400 tonneaux, *Phénicien*. La décennie 1870-1880 voit l'acquisition de neuf autres vapeurs, *Gallia et Lutetia* en 1873, *Massilia* et *Patria* en 1874, *Provincia* qui dépasse 1000 tonneaux en 1877, *Nubia* en 1879, enfin *Vasconia*, *Syria* et *Diolibah* en 1880²⁸. Si certains de ces navires sont destinés au *tramping*, d'autres commencent à desservir des lignes régulières en Méditerranée. Les publications maritimes mentionnent des départs hebdomadaires pour l'Algérie (sur Oran) et bimensuels pour le Levant (sur Jaffa). En 1877, Cyprien Fabre s'entend avec la compagnie Paquet pour un service commun vers l'Italie. Deux années plus tard, il tente une ouverture en direction de New York. Tout cela implique des horaires fixes, un personnel plus nombreux, des structures plus complexes, des capitaux plus importants. Le négociant devient armateur.

En 1881, en effet, Cyprien Fabre crée sa deuxième société, la Compagnie française de Navigation à Vapeur Cyprien Fabre et Cie. Elle diffère de la précédente à plus d'un titre. D'abord par son envergure : ce n'est plus une commandite simple, mais une commandite par actions dont le capital de quinze millions est cinq fois plus important que celui de la compagnie de commerce. Il est tout à fait comparable au fonds social d'autres grandes maisons d'armement d'origine marseillaise apparues dans les années 1850 et 1860 : dix millions pour la Compagnie de Navigation mixte, douze millions pour la compagnie Fraissinet et la Société générale de Transports maritimes à Vapeur. Autre différence, le mode d'exploitation. Qui dit compagnie de navigation dit lignes régulières. Outre celles de la Méditerranée et la reprise du projet avorté deux ans plus tôt sur New York, Cyprien Fabre crée une nouvelle liaison avec l'Amérique du Sud en 1882, une autre sur la Nouvelle-Orléans en 1887²⁹.

Dès lors, un renversement total s'opère dans la hiérarchie des activités. Chez le négociant, la marchandise prime ; s'il acquiert des navires, c'est pour la transporter ; au besoin, il la charge sur des bâtiments affrétés. Quant à ses courants commerciaux, ils se déplacent avec une grande souplesse selon l'évolution des marchés. Pour l'armateur propriétaire d'une flotte, les choix au moment de l'ouverture d'une ligne sont aussi conditionnés par le mouve-

27. D'un montant de 162408 F. Livre de comptes de Cyprien Fabre, année 1876 (Archives privées).

28. Paul BOIS, *Armement marseillais. Compagnies de navigation et navires à vapeur* (Marseille, 1988), p. 223-224.

29. Roland CATY et Eliane RICHARD, ouvrage cité, p. 283-284.

ment du commerce mais, une fois la liaison établie, la structure plus rigide de l'armement nécessite un fret régulier pour alimenter cette ligne, pour rentabiliser le capital investi.

En 1896, Cyprien Fabre possède dix-sept vapeurs d'un total de 35000 tonneaux qui représentent 10% de la flotte locale et quelques-unes des plus belles unités marseillaises. Mais ces bâtiments, qui n'ont plus rien à voir avec ceux des négociants-armateurs de la première moitié du siècle, doivent être absolument remplis. Cyprien Fabre s'intéresse donc à toutes sortes de trafics, comme l'importation de minerai de fer algérien ou de blés du Nouveau Monde. Certes, tel le négociant traditionnel, il fait encore un peu de tout : acheminement de pêcheurs de Saint-Malo à Terre-Neuve, de troupes en Indochine, de pèlerins vers La Mecque, etc. Mais il s'efforce surtout de suivre l'évolution de la conjoncture et de contrôler de nouveaux flux.

Ainsi, pour rentabiliser ses lignes, est-il un des premiers à Marseille avec la Société générale de Transports maritimes à vapeur à pratiquer un nouveau transport, celui d'émigrants qui s'en vont d'Italie vers le Nouveau Monde. Des départs ont lieu toutes les trois semaines de Marseille vers Naples et Gênes où s'effectue l'embarquement. Après quoi, le navire repasse à Marseille où la compagnie est en liaison permanente avec l'agence d'émigration Trotebas qui lui fournit une part non négligeable de sa clientèle. Ainsi chargé, le bateau appareille vers l'Atlantique.

La correspondance de Cyprien Fabre révèle l'ingéniosité déployée pour aménager les bâtiments en vue de ce type de transport et pour les remplir au maximum de leur capacité. Elle dévoile aussi l'âpre rivalité qui oppose les armateurs marseillais entre eux et à ceux d'Italie afin de capter un commerce particulièrement rentable. Aussi en 1893 Cyprien Fabre envoie-t-il son fils Paul aux États-Unis sur un navire de la compagnie chargé d'un millier de migrants. Tempêtes, avaries, inconfort et promiscuité font de cette traversée un cauchemar dont Paul laisse cependant un récit pittoresque³⁰. Le but du voyage est d'observer les conditions de transport, de se renseigner sur l'application des règlements à l'arrivée, de prendre contact avec les agents, d'étudier les agissements des concurrents. Car ce trafic est vital pour la maison d'armement. En 1907, le même Paul devenu gérant reconnaît que "si la porte de l'Italie lui était fermée, notre compagnie serait contrainte de commencer sa liquidation".³¹

A cette époque, les comptoirs d'Afrique ont déjà été abandonnés. Si la société de commerce Cyprien Fabre, Fabre et Cie a vécu plus de vingt ans en marge de l'armement, elle n'a jamais cessé de poser des problèmes. Outre les effets de la crise économique des années 1880 qui affecte Marseille comme les autres ports, en plus des graves difficultés que connaît alors le commerce des oléagi-

30. Publié par les soins de sa petite-fille, Michèle DARDE, *Le Voyage de mon grand-père* (La Chapelle-Montligeon, 1992).

31. A.D.BdR., M° 6347.

neux sur les côtes d'Afrique, des raisons plus spécifiques touchent le négoce des Fabre sur le golfe de Guinée : des inondations endommagent les factoreries de Porto-Novo et de Kotonou en 1885-1886 ; les dilapidations de l'agent en chef de Lagos, découvertes en 1888, entraînent la fermeture de ce comptoir dont le déficit s'élève à plus d'un demi-million de francs.

Le livre de comptes personnel de l'armateur reflète ces embarras. En 1883, "les bénéfices de la maison Cyprien Fabre, Fabre et Cie ayant été seulement de 4066 F, il n'y a pas eu de répartition" ; en 1884, "la maison Cyprien Fabre, Fabre et Cie a perdu, après avoir payé tous les intérêts, 146681,04 F". En 1888, le total des pertes des années précédentes est estimé à quatre millions de francs. Cyprien Fabre se voit obligé de déprécier sa quote-part de capital dans la compagnie de commerce en l'amputant de trois millions et demi. Par la suite, les exactions des autorités indigènes se multiplient. Les expéditions françaises au Dahomey en 1890 et 1892 sont un désastre pour la maison dont les agents sont faits prisonniers et les magasins pillés. Mises à contribution pour le logement des troupes et gênées par le blocus des côtes, les factoreries doivent fermer. Si celles du Dahomey rouvrent après la conquête, l'abandon est définitif en 1895 pour celles du Togo, face à la concurrence allemande.

Lorsqu'il succède à son père en 1896, Paul Cyprien-Fabre est "effrayé de la tournure que prennent les affaires et de la façon dont on les traite". Il s'en explique dans sa correspondance : impéritie des agents qu'il serait nécessaire d'inspecter fréquemment ; excès de crédit sans garantie accordé aux indigènes ; rivalité des Anglais et des Allemands qui bénéficient d'un marché de l'huile de palme plus favorable et d'une meilleure adéquation aux goûts de la clientèle locale, alors que les magasins Fabre sont encombrés de "rossignols" ; concurrence de modestes maisons qui travaillent avec un petit capital, de faibles marges et peu de risques puisque leurs dirigeants sont sur place ; baisse des cours de l'huile de palme sur les marchés face à d'autres oléagineux tels que l'huile de coton ; vols et arbitraire des gouverneurs. Il faut ajouter le contrôle tatillon de l'administration coloniale qui conteste "le 50% ajouté à la Côte au prix de la facture" et refuse toute indemnisation pour dommages de guerre³².

Paul Cyprien-Fabre estime "bien dur d'abandonner ce pays où notre pavillon a flotté pendant de si longues années", mais il comprend vite ne pouvoir relever une maison de commerce qui traîne des difficultés depuis longtemps. Il dépêche à la Côte son jeune frère Augustin pour une tournée d'inspection, - c'est la première fois qu'un membre de la famille se rend sur place. La situation, il est vrai, est catastrophique : en 1896, les pertes s'élèvent à 192508 F. Augustin a pour mission de "penser à une liquidation possible" ; pour cela, il doit écouler tout le stock de "rossignols", s'informer de la valeur des terrains, contacter d'éventuels acheteurs.

32. Lettres de Paul Cyprien-Fabre à son frère Augustin, décembre 1896 - mai 1897 ; lettres de Paul Cyprien-Fabre au Secrétaire du Contentieux du ministère des Colonies, Marseille, les 8 et 18 juillet 1896 (Archives privées).

Le sentiment d'Augustin étant plutôt favorable à une poursuite des activités, Paul lui abandonne la direction de la société de commerce. Simple sursis. Les résultats restent "attractants", d'autant que l'administration augmente les droits sur les spiritueux et que les maisons syriennes, qui succèdent aux italiennes dans le commerce de détail, prennent une extension considérable. Les factoreries du Dahomey, après celles du Nigéria et du Togo quelques années plus tôt, sont finalement vendues. La Compagnie française de l'Afrique occidentale s'en porte acquéreur en décembre 1904³³.

Ainsi, le commerce du golfe de Guinée qui a fait la fortune de Victor Régis n'est pour Cyprien Fabre qu'un marchepied pour accéder au monde des affaires. Si ce négociant de la Côte devient vite un poids, Cyprien Fabre lui reste sentimentalement attaché. Il s'efforce même de rétablir ses intérêts dans la région en poussant la France à la colonisation du Dahomey. En vain. Quelques années après sa mort et malgré la conquête, son fils est contraint à l'abandon.

Faut-il incriminer la conjoncture ? Déjà dans les années 1860 Victor Régis dut affronter une concurrence de plus en plus vive, mais il avait l'envergure nécessaire pour la faire. Plus tard, alors que les rivalités s'exaspèrent davantage, Cyprien Fabre ne dispose pas des mêmes moyens : ses investissements sont moindres, ses agents moins sûrs, sa gestion moins efficace. Surtout, ses intérêts sont ailleurs. En devenant armateur, il a pris une option décisive, il s'est tourné vers d'autres horizons économiques et géographiques, il s'est spécialisé dans un domaine auquel il consacre désormais l'essentiel de son énergie, de ses ressources, de son talent.

C'est la preuve qu'au tournant du siècle il est difficile d'être présent avec la même force sur tous les fronts à la fois, ceux du négoce, de l'armement, de l'industrie. Des choix s'imposent, comme le montrent d'autres exemples au cours de cette période.

...OU À L'INDUSTRIEL

Contrairement aux deux figures précédentes, Charles-Auguste Verminck est un homme de naissance obscure, sans appui dans le milieu économique ou dans la bourgeoisie de Marseille. Il est né en 1827 à Fuveau, petit village proche d'Aix-en-Provence où son père, d'origine belge, est instituteur. A quatorze ans, il débute comme employé dans une maison de commerce marseillaise et, deux ans plus tard, s'embarque pour l'Afrique occidentale où il se forme au service de divers négociants, les Régis, les Morel et Prom. Mais, très vite, il s'émancipe.

Dès 1852, il est associé à Antoine Rouvier avec lequel il achète des voiliers

33. La plupart des informations sur les comptoirs Fabre de la Côte d'Afrique sont tirées des "Souvenirs" inédits de G. Montaignac, qui fut au service de la maison Fabre pendant trente-deux ans et son agent en Afrique de 1878 à 1904. (Archives privées).

pour commercer sur les côtes occidentales d'Afrique³⁴. Au cours des années suivantes, le jeune négociant élargit le cercle de ses affaires, fonde ses premiers établissements africains, multiplie le nombre de ses navires. Il accroît peu à peu ses comptoirs commerciaux des Rivières du Sud au Libéria et fixe son quartier général en Sierra Leone. Il tend aussi à se spécialiser dans les graines oléagineuses, les arachides notamment qu'utilisent désormais l'huilerie et la savonnerie marseillaises³⁵.

En 1862, il franchit un nouveau pas avec l'acquisition et l'exploitation d'une huilerie à Marseille, au chemin des Chartreux. Sept ans plus tard, il achète une seconde huilerie aux frères Rocca, boulevard de la Corderie. La fabrique fonctionne à la vapeur, est équipée de quarante-huit presses et emploie soixante-quinze ouvriers³⁶. Désormais, il se qualifie de "négociant, armateur et fabricant d'huiles de graines". Il ajoute donc à ses activités commerciales la fonction industrielle, et réalise ainsi une intégration verticale qui le conduit des plantations d'oléagineux des pays tropicaux au négoce des graines, à leur transport maritime et à leur transformation en produit manufacturé.

On peut dire qu'au cours des années 1870, Charles-Auguste Vermineck occupe déjà une situation importante à Marseille. Par son dynamisme et son sens commercial, il est devenu l'un des premiers hommes d'affaires locaux, dont l'activité est diversement appréciée. Dans les rapports d'inspection de la Banque de France, il est noté comme "le plus entreprenant des armateurs de Marseille, intelligence incontestable, et bien qu'excessivement lancé paraît très habilement diriger la situation et en être maître; il ne jouit sur la place d'aucune sympathie en raison des soubresauts ruineux pour le commerce qu'il imprime à la spéculation"³⁷. Sa fortune est estimée à environ trois millions de francs³⁸. En 1873, il possède la première flotte de voiliers marseillaise formée de douze bâtiments qui totalisent plus de 6000 tonneaux³⁹. Il rachète en 1878 les factoreries Pastré au Sénégal, en Guinée portugaise et en Guinée française, et se trouve à la tête d'un vaste réseau commercial en Afrique occidentale, du Sénégal à la Côte de l'Or.

34. Selon les registres des Douanes, le 3 septembre 1852 les deux hommes dont l'entreprise est sise à Marseille, 7, rue du Coq font l'acquisition du trois-mâts *Jeune Mathilde*, de 214 tonneaux. Le voilier est naufragé en rivière de Gambie le 14 juillet 1855. Voir Pierre LABARRE, "L'armement à Marseille de 1840 à 1870. Répertoire des navires de plus de 100 tonneaux de jauge francisés ou attachés au port de Marseille de 1840 à 1874" (Marseille, 1938, 470 pages dactylographiées, A.D.BdR., VII F 15), p. 161.

35. Paul MASSON, *Marseille et la colonisation française...*, p. 398.

36. Béatrix RECORBET, "Les industries alimentaires à Marseille sous le Second Empire, 1850-1870" (mémoire de maîtrise d'Histoire, Université de Provence, Aix-en-Provence, 1972).

37. Banque de France, Rapport d'inspection de la succursale de Marseille, 1880.

38. Le préfet des Bouches-du-Rhône au ministre de la Justice, Marseille, le 24 septembre 1872 (A.D.BdR., M^o 32).

39. Chambre de Commerce de Marseille, *Statistique du Port de Marseille*, année 1873 (Archives de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille).

Dans le même temps, son activité industrielle s'affirme. Il obtient la médaille d'or comme fabricant d'huile de graines à l'Exposition universelle de 1878.

En 1881, Charles-Auguste Verminck participe à la création de la Compagnie du Sénégal et de la Côte occidentale d'Afrique, avec onze autres hommes d'affaires, principalement marseillais et havrais⁴⁰. Le capital est de quinze millions de francs, le siège social est fixé à Paris, avenue de l'Opéra. En échange des deux cinquièmes des actions, Verminck transfère à l'actif de la nouvelle société l'ensemble de son organisation commerciale et industrielle, évalué donc à six millions de francs. Son apport consiste dans la maison de négoce qu'il fait valoir à Marseille, deux huileries également à Marseille, deux agences commerciales en Angleterre (à Manchester et Liverpool), vingt-sept établissements sur la côte occidentale d'Afrique dont neuf principaux (au nombre desquels Rufisque, Bathurst, Freetown) et dix-huit secondaires (parmi lesquels Dakar et Konakry). S'ajoutent une flotte de deux navires à vapeur et quatre voiliers attachés au port de Marseille et, en Afrique, quatre bateaux et chaloupes à vapeur, vingt bâtiments côtiers et d'autres embarcations destinées aux opérations de chargement et de déchargement⁴¹.

La Compagnie du Sénégal et de la Côte occidentale d'Afrique a pour objet de faire valoir et de développer les établissements commerciaux et industriels qu'elle possède en France, en Angleterre et en Afrique. Elle prévoit de plus la création et l'exploitation de lignes de bateaux à vapeur entre l'Europe et l'Afrique, ainsi que la construction de chemins de fer en Sénégambie ou dans toute autre partie de l'Afrique⁴². L'objectif est donc ambitieux, il recouvre le négoce, l'industrie, l'armement et l'infrastructure ferroviaire. Charles-Auguste Verminck est président du conseil d'administration de cette société et directeur des opérations commerciales.

En fait, le projet se brise au bout de quelques années. Après un exercice 1882 satisfaisant qui voit la création de comptoirs sur le bas Niger, 1883 enregistre une baisse des profits malgré un chiffre d'affaires en progression. Le bilan de 1884 est franchement mauvais avec un chiffre d'affaires en diminution de 25% et une perte de plus d'un million de francs. Un nouveau million est perdu en 1885. Il convient absolument de réagir, des décisions s'imposent. Une assemblée générale extraordinaire réunie en 1885 décide l'abandon de l'activité industrielle (donc de l'huilerie), la vente d'une partie de la flotte, la réduction du capital à dix millions de francs; de plus, elle accepte la démission de

40. Avec notamment à Marseille Jean-Baptiste Amigues, Alfred Rabaud, Michel-Etienne Rodocanachi, Armand Ruiz; au Havre, Charles et Julien Le Cesne (Hubert BONNIN, *C.F.A.O., Cent ans de compétition*, Paris, 1987, p. 17).

41. Fabrice O'DRISCOLL, "Le rôle des négociants marseillais dans l'expansion économique et commerciale du golfe de Guinée de 1840 à 1920" (thèse de III^e cycle d'Histoire, Université de Provence, Aix-en-Provence, 1972), p. 320-321.

42. *C.F.A.O., 1887-1897 Panorama du Centenaire* (brochure publiée pour les cent ans de la compagnie), p. 26-27.

Charles-Auguste Verminck qui se retire de la société. En 1887, celle-ci est transformée en Compagnie française de l'Afrique occidentale, ou C.F.A.O., avec un capital de sept millions de francs et des objectifs plus modestes. Frédéric Bohn, gendre de Verminck, en est l'administrateur-directeur, puis le président en 1913⁴³.

Comment expliquer cet échec ? Il semble que les causes en soient multiples. De même que la maison Cyprien Fabre, la Compagnie du Sénégal et de la Côte occidentale d'Afrique est victime de la conjoncture. A la grande dépression des années 1880, à l'épidémie de choléra de 1884 qui désorganise les échanges méditerranéens, s'ajoute la crise des oléagineux d'Afrique occidentale : les cours et les exportations vers l'Europe s'effondrent⁴⁴, les arachides africaines sont concurrencées par les arachides de l'Inde et par les graines de coton d'Amérique, en Afrique même la culture de l'arachide connaît des difficultés à la suite d'un appauvrissement des sols et d'un recul de la production. Il faut également compter avec l'insécurité, les guerres locales qui touchent les comptoirs de la compagnie en Guinée, en Mellacorée et en Sierra Leone; avec la concurrence féroce des grandes maisons anglaises et des petits commerçants européens; et aussi avec la perspicacité croissante des indigènes qui se laissent moins manœuvrer⁴⁵.

A ces difficultés générales déjà évoquées dans le cas des Fabre, se superposent des obstacles propres à la compagnie, à son mode de gestion et à sa stratégie commerciale. Là aussi, le choix des agents laisse souvent à désirer. Les tournées d'inspection entreprises en Afrique à partir de 1886 signalent souvent l'indolence des responsables locaux, le relâchement du personnel et l'absence de comptabilité dans les factoreries. Des stocks trop importants qui ne tournent pas assez vite, un crédit trop large ouvert aux autochtones entraînent un gel de capital. De plus, l'extension géographique rapide de la société affaiblit le contrôle de la direction, pousse à créer des établissements à rentabilité incertaine. Enfin, la stratégie d'intégration verticale devient un handicap dans une conjoncture difficile. L'industrialisation des graines oléagineuses imposant de grosses immobilisations de capitaux, la compagnie préfère abandonner le secteur des huileries qu'elle rétrocède à Charles-Auguste Verminck. De même, l'exploitation d'une flotte se révèle très onéreuse avec la crise de l'armement, l'effondrement des taux de fret et le sous-emploi des navires. L'affrètement de bateaux étant plus avantageux, une partie de la flotte de la compagnie est liquidée⁴⁶.

43. C.F.A.O., brochure citée, p. 28.

44. Les importations françaises d'arachides passent de 12000 tonnes en 1883 à 4650 tonnes en 1885; la valeur des produits africains baisse de 50% entre 1884 et 1886.

45. "Ces Messieurs les nègres ont leurs goûts et sont devenus même fort difficiles à satisfaire (...). Les naturels, de nos jours, sont roués, intelligents même, et savent parfaitement calculer (...). Fini le temps où un Noir aimant les chiffres ronds et faciles à retenir, refusait une pièce d'étoffe sous le prétexte qu'il ne la voulait pas à deux dollars 50, mais l'acceptait, du *bon Blanc*, qui lui disait : "puisque tu es mon ami, je te la donne à trois" (Archives de la C.F.A.O., Rapport d'inspection de Maillat, 1886, dans Hubert BONNIN, ouvrage cité, p. 22).

46. *Ib.*, *ibid.*, p. 22-24.

Ainsi, toute la politique de Charles-Auguste Verminck se trouve-t-elle remise en cause. La société de négoce de type traditionnel qu'il a créée et développée ne répond plus aux évolutions de la seconde moitié du siècle, l'intégration ne résiste pas aux difficultés économiques⁴⁷. Comme il a été justement noté, "après une quarantaine d'années de défrichage commercial en Afrique de l'Ouest, Verminck n'a pas perçu les mutations structurelles du négoce et n'a pas conçu les armes de la résistance à la concurrence et à la crise"⁴⁸. La Compagnie du Sénégal et de la Côte occidentale d'Afrique cède la place à la C.F.A.O., nouvelle société strictement commerciale dont les objectifs, les structures et les méthodes de travail sont très exactement adaptés au négoce africain.

Dès lors, Charles-Auguste Verminck se détourne du commerce pour se consacrer à l'industrie. En quelques années, il multiplie le nombre de ses usines à Marseille. Au début du XX^e siècle, il est à la tête de cinq huileries qui totalisent plus de 600 ouvriers, soit près du tiers de la main-d'œuvre de ce secteur. Il s'y ajoute une verrerie, une tonnellerie, une fabrique de sacs et de scourtins pour le conditionnement. L'ensemble constitue la société Verminck et Cie, commandite par actions au capital de 3350000 F⁹³. A la veille de 1914, les Etablissements Verminck arrivent au second rang de la place par le tonnage des graines triturrées, derrière le groupe Rocca-Tassy-de Roux. Ainsi, lorsqu'il meurt en 1911, Charles-Auguste Verminck est devenu un grand capitaine d'industrie.

⇒

⇒ ⇒

A travers les exemples choisis, se confirme l'évolution du négoce maritime pressentie à Marseille au XIX^e siècle. La polyvalence qui caractérisait encore le négociant de la première moitié du siècle s'estompe de plus en plus pour finalement disparaître. Une des branches du faisceau professionnel se détache et tend à devenir l'activité principale, ici l'armement, là l'industrie. Pour d'autres, ce

47. Louis Pierrein s'étonnait de ne pas retrouver à Marseille, dans le cycle des oléagineux, cette liaison entre l'huilerie et les factoreries de la Côte occidentale d'Afrique effectuée par Verminck. "On peut se demander pourquoi (elle) n'a pas été plus souvent réalisée, et même pourquoi on n'a pas tenté l'intégration remontante huilerie de graines - commerce d'importation - plantation dans les pays tropicaux. A la question souvent posée au cours de nos enquêtes, nous avons toujours obtenu la même réponse : on n'y a pas intérêt. Pourquoi se charger des soucis d'une entreprise lointaine quand on est sollicité sur place journallement par tant de courtiers qui offrent la marchandise et se disputent votre clientèle ?" (Louis PIERREIN, *Industries traditionnelles du port de Marseille. Le cycle des sucres et des oléagineux 1870-1958*, Marseille, 1975, p. 221.)

48. Hubert BONNIN, ouvrage cité, p. 25.

49. Voir notamment les dossiers de grève des huileries Verminck de 1886 à 1906 (A.D.BdR., XIV M^o 5, XIV M^o 7, XIV M^o 11, XIV M^o 23, XIV M^o 26, XIV M^o 30) : *Indicateur marseillais*, 1881-1911 ; *Les Bouches-du-Rhône. Encyclopédie départementale*, t. VIII, *L'industrie* (Marseille, 1926), p. 184 ; François de MUIZON, "L'industrie huilière marseillaise et la structuration de l'espace social" (thèse de III^e cycle en Aménagement régional et urbain, Université de Droit, d'Economie et des Sciences, Aix-en-Provence, 3 t., 1979).

peut être le courtage, les assurances, ou la banque comme dans le cas des Couve⁵⁰. Certes, le négociant existe toujours, mais il cerne davantage son champ d'action, tant par la nature des échanges que par leur aire géographique. Si Victor Régis continue d'exercer le négoce, il se spécialise dans les graines oléagineuses et regroupe ses établissements le long des côtes du golfe de Guinée. Plus tard, lorsque la C.F.A.O. reprend les comptoirs de Charles-Auguste Verminck et de Cyprien Fabre, elle entend rester dans les strictes limites du commerce et veut éviter toute autre forme d'investissement ou de spéculation.

La confrontation de ces itinéraires individuels permet aussi de s'interroger sur la part de la conjoncture économique et de la personnalité des acteurs dans les choix que ces derniers sont amenés à faire. Face aux défis que leur opposent les aléas de l'économie, les hommes trouvent des réponses différentes en fonction de critères qui leur sont propres. On touche là aux limites du déterminisme en matière économique.

Formulons enfin un souhait en conclusion. Dans le cadre d'une confrontation des économies portuaires méditerranéennes, il serait intéressant d'étudier comment, sur les autres grandes places maritimes, les négociants ont réagi pour s'adapter aux évolutions de la conjoncture et assurer la pérennité de leurs activités.

Roland CATY et Éliane RICHARD

50. Sur les Couve, voir Agnès GRAZIANI, "Une famille de banquiers protestants marseillais, les Couve" (mémoire de maîtrise d'Histoire, Université de Provence, Aix-en-Provence, 1990).