

INDUSTRIES EN PROVENCE

La Lettre électronique de MIP-Provence

N°6 - mai 2004

Un regard sur le patronat marseillais du XX^e siècle

Si la connaissance de l'économie marseillaise du XIXe siècle s'est enrichie ces dernières années (1). l'histoire du patronat industriel du XXe siècle est encore en partie à faire. Assez logiquement, c'est sur les industries phares de ce siècle industriel marseillais que les travaux sont aujourd'hui les plus nombreux. Le sucre, l'huile, le savon, les tuiles, sont étudiés comme produits et comme secteurs productifs (2). Mais les entrepreneurs et plus largement, le milieu social de la bourgeoisie patronale, ont longtemps été délaissés, sans doute sous les effets combinés d'une réticence des historiens à travailler sur le temps présent et d'une culture du secret dans la bourgeoisie qui rend peu aisée l'étude du patronat local. Avec la crise de ce patronat, les « héritiers » se sont davantage ouverts aux chercheurs et quelques travaux ont été menés. Ce sont quelques-uns de ces résultats que nous voudrions présenter ici (3). On parlera ici du patronat traditionnel marseillais, c'est-à-dire des chefs d'entreprises (et plus largement des familles) qui dominent la scène économique marseillaise entre 1880 et 1950. Ce sont là les bornes chronologiques du monde industrialoportuaire marseillais qui se caractérise par les industries qu'ils développent : négoce, production de corps gras (huiles, savons), sucre, semoulerie, chimie, tuilerie, réparation navale et construction mécanique. Le point commun de ces activités est leur lien avec un port où s'importent, se transforment et se réexportent les matières premières souvent exotiques.

MIP-PROVENCE

Mémoire, Industrie, Patrimoine en Provence

C/O MST-CEE 21, rue Gaston de Saporta 13100 Aix-en-Provence Tél.: 04.42.17.40.00 Fax: 04.42.17.40.01

mioche@romarin.univ-aix.fr



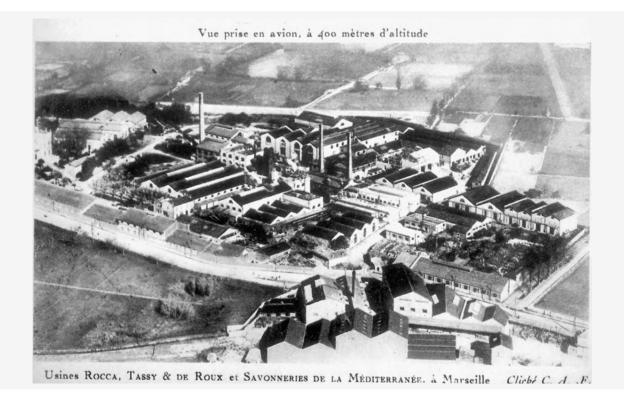
La famille Émile Rastoin en 1935

Au sein de toutes ces activités, celles des industries des corps gras est particulièrement emblématique. C'est une activité ancienne à Marseille mais profondément renouvelée au milieu du XIXe siècle en ce qu'elle travaille désormais industriellement des graines oléagineuses exotiques, produisant principalement de l'huile (alimentaire ou technique), des graisses, des savons et détergents, des bougies, etc. Le volume des graines oléagineuses importées sur les quais marseillais au début du XXe siècle fait de Marseille la première place française pour ces produits. Certes le tonnage, la hiérarchie entre les différentes graines et la place de Marseille sur le marché national voire mondial de cette matière première varient, au cours du siècle. Jusqu'en 1939, date de fermeture des marchés à termes, la bourse de Marseille est un des lieux de fixation du cours des oléagineux. En 1902, la Chambre de commerce de Marseille, estime que ces industries font travailler directement (huileries et savonneries, stéarineries, raffinages) et indirectement (transport, négoce, conditionnement) près de 100.000 personnes à Marseille sur une ville qui compte 450.000 habitants. L'évaluation est sans doute exagérée mais reflète l'emprise du patronat des corps gras sur la représentation de l'économie marseillaise donnant ainsi la mesure de l'importance de cette industrie (4). C'est aussi au sein de la société locale, de ses institutions, notamment la Société pour la défense de commerce (l'Union patronale), la Chambre de commerce, de sa bourgeoisie, que les huiliers et les négociants qui travaillent avec eux sont prédominants. S'ils ne sont pas toujours les plus fortunés, ils comptent parmi eux les plus influents des patrons. Faire leur portrait est donc un bon moyen de faire celui de l'industriel marseillais. Louis Pierrein dans son étude de référence sur les industries des sucres et des oléagineux en donne un portrait très vivant :

« A la tête de l'affaire industrielle, un propriétaire-directeur, tenant à gérer lui-même son affaire, une affaire de taille modeste, bien dans sa main. Très individualiste, plein de goût pour la discussion directe d'homme à homme, confiant dans sa force de persuasion, recherchant l'accord

personnel, privé, avec le désir du secret, l'amour de la petite ristourne, bien personnelle, plein de méfiance pour les marchés réglementés, officiels, publics. Désinvolte et dilettante, allant plus volontiers au café pour parler affaires qu'à la Bourse, où il arrive en retard pour en partir contraint et forcé. Amateur de petits profits complémentaires, le comptant que l'on règle quinze jours après, la marchandise que l'on enlève à quai au dernier moment, surtout si le mistral et le soleil permettent d'espérer une certaine dessiccation, une certaine diminution de poids. Recherchant le gain rapide, l'engagement à court terme, très spéculateur. Assez seigneurial : aimant le cortège des courtiers qui viennent lui faire des offres, cavalier et expéditif. Mais c'est un patron familial, avec beaucoup d'enfants d'ailleurs ; beaucoup de respect pour les institutions charitables, qu'il encourage personnellement. Plein d'honnêteté: sa parole vaut titre, et tout le monde le sait : soucieux de l'honneur du nom, de ce nom que l'entreprise porte et portera longtemps. Un industriel commerçant, très méditerranéen. Une industrie simple assez souple pour suivre les fluctuations de la demande : telles sont les caractéristiques originelles du foyer industriel marseillais. » (Louis Pierrein, Industries traditionnelles du port de Marseille, Marseille : Institut historique de Provence, 1975, p. 36-37).

Derrière une telle description c'est un patron moins industriel que spéculateur et chef de famille autant que d'entreprise qui transparaît. C'est aussi la stylisation d'une culture entrepreneuriale qui a souvent été rendue responsable des maux de l'économie marseillaise au XXe siècle, maux qui lui valurent sa crise dans les années 1960 : un individualisme industriel myope devant la nécessité des concentrations, une mentalité de négociant plus que d'industriel, des usines vétustes, un désintérêt pour les questions ouvrière et urbaine. C'est l'ensemble de ces choix pourtant qu'il faut tenter de comprendre quand on s'intéresse au patronat oléagineux marseillais, afin de appréhender les raisons, les succès et les échecs d'un capitalisme souvent qualifié d'archaïque.



• Fondateurs d'entreprises et fondations d'un monde économique marseillais

e monde patronal des oléagineux marseillais est le fruit de la saisie, par des capitaines d'industries issus de familles récentes à Marseille, des opportunités de profits liées au port. La saisie de ces opportunités intervient paradoxalement alors que le port, loin de garantir des avantages de localisation, perd une partie de son intérêt géographique. L'égalisation des coûts du fret maritime, lié au développement de la vapeur, et le relatif isolement de Marseille par rapport aux centres industriels d'Europe du Nord, n'est pas, en effet, de nature à attirer les marchandises sur ses quais. L'industrialisation négociante assure à la marchandise brute importée des pays du Sud la plus-value d'une transformation industrielle, fut-elle sommaire. Ainsi se développe le secteur des oléagineux (corps gras, huiles et savons), ainsi que la chimie (soude, soufre, etc.).

> Des nouveaux venus

Les fondateurs de ces entreprises sont des nouveaux venus qui se lancent alors dans l'industrie à partir du négoce et avec l'appui de capitaux familiaux. Certes, quelques grandes familles du négoce industriel sont anciennes. Mais, pour l'essentiel, les fondateurs de la quarantaine d'entreprises oléagineuses qui perdurent au cours du XXe siècle sont arrivés à Marseille et y ont fait fortune au début du XIXe siècle et la majeure partie des entreprises familiales en activité au milieu du XXe siècle ont vu leur fondateur débuter dans l'industrie durant le deuxième XIXe siècle. Les dynasties locales antérieures à 1815 sont rares (5) et les familles de négociants sont arrivées après cette date, parfois en provenance des départements limitrophes, parfois aux origines plus lointaines : grecs de Constantinople ou de Chio, italiens de Gênes, etc.

Toutes ces huileries et ces savonneries (elles sont souvent les deux et de plus en plus au cours du XXe siècle), peuvent être caractérisées à trois niveaux. Premièrement, elles sont de petite taille et à très grand équilibre technique ; elles ne nécessitent qu'une main-d'œuvre peu qualifiée. Deuxièmement, l'entrepreneur appartient à une famille qui soutient son investissement ; il aspire à devenir un notable. Troisièmement, la stratégie industrielle se limite à la transformation des matières premières ; le choix du secteur est donc relativement opportuniste et la maîtrise des débouchés, en d'autres termes des marchés de consommateurs, revêt moins d'importance que l'accès aux matières premières.

> Du négoce à l'industrie

Ces affaires de trituration de graines oléagineuses débutent à Marseille avec l'arrivée des graines sur ses quais : Phi-

lippe Magnan lance la première affaire en 1829 ; Nicolas Reggio importe et triture le sésame en 1834. L'année suivante, l'ingénieur Falquière invente une presse hydraulique à vis et à scourtins, dite « presse marseillaise », qui presse presque toutes les graines oléagineuses, alors que, à partir des années 1840, se diversifient les importations (sésame, lin, colza, coton, palmiste, ricin, arachide, coprah, etc.). Cette diversification favorise le négoce et la spéculation, même si, au tournant du siècle, c'est l'arachide qui est la graine la plus triturée. C'est une caractéristique qui fait la fierté des industriels comme en témoigne en 1926 l'huilier Jean-Baptiste Rocca:

« La caractéristique qui différencie l'huilerie marseillaise de toutes les autres places huilières du monde a été et reste la diversité des matières premières travaillées. Partout ailleurs (...) l'industrie de l'huilerie sur chaque place est entiè-

rement ou presque spécialisée dans le travail d'une seule graine. Marseille, au contraire, après avoir, dans bien des cas, servi de banc d'essai pour l'introduction en Europe de nouvelles branches d'huileries, les a toutes conservées à des degrés variables d'importance (6). »

LES TROIS AMIS

DE LA

MAISON

CONTROLL

CHUILE DUICINE

VEGETALINE

VEGETALINE

LA VEGETALINE

Etablissements ROCCA, TASSY & DE ROUX - Marseille
La "VEGETALINE" par suite de l'absence d'eau ne grésille pas;
on ne peut donn se filer au grésillement pour les fritures. Afin de
ne pas laisser brûler et pour éviter le bouillonnement, un petit
morceau de l'aliment à frire, mis dans la poèle avant que la
"VEGETALINE" soit élaude donners une indication utile. Bien
veiller à ne pas laisser funer avant d'alimenter.

tant typique de ce patronat de l'huile. Il dirige au début du siècle l'entreprise « Rocca, Tassy, de Roux » fondée par son père, Emilien Rocca en 1866, descendant d'une lignée de négociants et d'armateurs ligures, installés à Marseille au début du XIXe et alliés à l'armateur Cyprien Fabre et aux de Roux, une vieille famille du négoce. L'entreprise est familiale et le restera jusqu'à sa disparition dans les années 1970 : elle est le fruit de l'association d'Emilien Rocca avec ses deux beaux-frères Barthélemy et François de Roux et le fabricant d'huile Félix Tassy. Les quatre co-fondateurs déposent en 1898 le brevet d'un beurre de coco à partir de coprah, la « Végétaline » . À la veille de la guerre de 1914-1918 c'est une des entreprises les plus vastes et les plus complètes du secteur, avec ses ateliers de sacs et de scourtins, sa tonnellerie, son atelier de mécanique et de

Jean-Baptiste Rocca est un représen-

chaudronnerie. Autre exemple, *l'Huilerie Nouvelle* rassemble les intérêts d'un groupe familial dont la puissance économique et sociale ne se limite pas à l'huilerie. Les Rastoin

sont présents dans les tuileries depuis 1882 . Ils donnent deux présidents à la Chambre de commerce, Émile Rastoin en 1923 et Édouard Rastoin en 1951, et trois adjoints au maire de Marseille, Émile Rastoin en 1905-1908, Jacques Rastoin de 1953 à 1977, et Pierre Rastoin de 1977 à 1989. En 1997, c'est encore un Rastoin qui préside l'Union patronale des Bouchesdu-Rhône. Enfin, cette entreprise est à l'origine, avec Rocca Tassy de Roux, d'une des seules tentatives d'envergure de concentration des firmes oléagineuses marseillaises à la fin des années 1950 (Unipol). L'acte de fondation indique que le 19 novembre 1899 la société de l'Huilerie Nouvelle est constituée autour de trois administrateurs principaux: Ernest Jauffret (25 ans), son cousin germain Émile Jauffret (26 ans), et Émile Rastoin (34 ans), beau-frère d'Ernest Jauffret.

Dans ce paysage, seules deux entreprises importantes, *Verminck* et *Fournier-Ferrier*, font figures d'exception en n'étant pas, à proprement parler, des entreprises familiales. La première est fondée par Charles-Auguste Verminck, fils d'instituteur, qui a débuté comme simple employé chez le négociant Victor Régis. En 1878 il profite de la liquidation de la maison *J.-B. Pastré* pour monter une affaire de négoce. En 1881, il fonde *la Compagnie*

SAVON LE CHAT C. FERRIER & C.F. MARSEILLE.

du Sénégal et de la Côte occidentale d'Afrique que dirige son gendre Frédéric Bohn. Verminck est aussi une exception en pratiquant l'intégration verticale. Se passant des courtiers marseillais, il réunit sous la même raison sociale une maison de commerce, deux huileries à Marseille, deux agences commerciales à Manchester et Liverpool, de nombreux établissements sur la côte de l'Afrique, une flotte de navires à vapeur et de bâtiments côtiers destinés au chargement en Afrique. L'actionnariat n'est pas familial et rassemble les grands noms de la finance marseillaise: outre Verminck, on trouve Alfred Rabaud. Périclès Zarifi, Michel-Etienne Rodocanachi et Georges Zafiropoulo (7). La seconde, Fournier & Ferrier, est fameuse pour ses savons et bougies « Le Chat ». La stéarinerie, fondée par Louis et Frédéric Fournier en 1836, s'associe au savonnier Calixte Ferrier en 1891, devenant un des entreprises les plus profitables du sec-

teur. En 1898, Félix Fournier décide de sortir d'une structure familiale et d'ouvrir le capital, mais faute d'intérêt des investisseurs locaux, c'est la *Société Marseillaise de Crédit* qui achète la majeure partie des actions. À ces deux exceptions près, la fondation d'une entreprise est indissociable de la fondation de la « grande famille » qui en sera le support humain, social et financier.



> Un refus commun de l'industrialisme

Si on a pu dire que « l'industrie marseillaise redoute l'industrialisme (8) », c'est notamment parce que le patronat oléagineux n'est guère favorable à la constitution d'un classe ouvrière qualifiée, l'industrie marseillaise se suffisant d'un recours à une population ouvrière d'origine immigrée (Italiens, Kabyles) au travail peu qualifié et mal rémunéré. Les salaires ouvriers marseillais, qui sont au-dessus de la movenne nationale au cours du premier XIXe siècle. ne cessent de baisser en valeur relative de 1840 à 1900 (9). En réaction à cette situation, les grèves frappèrent durement les industries portuaires dans les années 1880-1900 : 237 grèves ouvrières à Marseille entre ces deux dates (10). Les grèves d'avril 1904 (11) donnent un instantané des conditions de travail particulièrement difficiles dans les huileries. Chez Rocca, Tassy, de Roux les ouvriers travaillent 11 heures par jour pour 3 francs en deux équipes. Par comparaison, les ouvriers du port travaillent 9 heures par jour pour 6 francs ; aux Chantiers de Provence (construction navale), les ouvriers passent de 10h à 9h, chez l'armateur Fraissinet, les dockers font déjà les 3 X 8. La dispersion et la spontanéité des grèves y sont le reflet de la dispersion spatiale des entreprises, de la multiplicité des petits ateliers et enfin du caractère fluctuant, non qualifié et diversifié (ethniquement) de la main-d'œuvre.

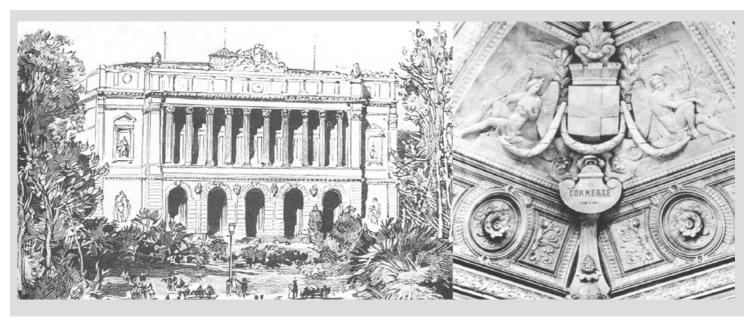
Ce climat social illustre le traitement patronal de la question sociale. La surpopulation ouvrière et les fortes variations conjoncturelles que les activités portuaires font peser sur le marché du travail, ont pour conséquence l'entassement urbain à proximité du port, le chômage ouvrier et les bas salaires. Cette situation fait dire en 1889 au leplaysien Eugène Rostand, le premier à avoir porté le regard sur les conditions de vie du monde ouvrier marseillais, que Marseille est « la grande ville populaire, vaste campement, sorte de Chicago français, [qui] offre en raccourci nos contrastes sociaux (12) » . Cette caractéristique va de pair avec la grande dispersion des entreprises dans le territoire urbain, parfois leur présence dans certaines zones fortement urbanisées et, la faiblesse de leur regroupement autour des bassins portuaires.

> Une conception négociante du travail industrie

Ces traits du patronat huilier et savonnier sont indissociables de sa conception de l'action économique. En privilégiant la fonction commerciale sur la fonction industrielle, le patron marseillais conserve un tempérament négociant partiellement en décalage avec les conditions économiques. La préférence pour le commerce et la spéculation sur les matières premières supposent des conditions libérales d'approvisionnement qui prévalaient à la fin du XIXe siècle mais qui ont été en grande partie entravées après la Grande Guerre. La persistance de ce décalage a souvent conduit ces patrons à lire les difficultés de l'économie marseillaise comme une conséquence des entraves étatiques faites à la liberté du commerce portuaire. Jusqu'à la seconde guerre mondiale, la Bourse des valeurs et de la cotation des matières premières continue d'être le lieu symbolique central du pouvoir économique et de la notabilité. L'existence d'un marché à termes suscite la spéculation et iustifie une conception commerciale des affaires industrielles, comme le souligne Edouard Rastoin : « Nous pou-

vions, en Bourse des matières premières à Marseille, acheter des graines oléagineuses de tous les pays producteurs et effectuer des arbitrages à chaque instant... Nous étions imbattables sur le prix de revient, c'est ce qui faisait notre force. Nous gagnions un pour cent par rapport aux huiliers du Nord, (...) La phase de l'achat était beaucoup plus importante que la production elle-même (13). »

De fait, la bourse est l'épiphanie du pouvoir économique et social. Lors des deux séances à la Bourse de Marseille, de onze heures à midi et de seize à dix-sept, on voit surtout les huiliers. Étant les plus nombreux, par individualisme industriel, et parce qu'ils effectuent des transactions importantes, ils ont investi le hall central. Chaque pilier est ainsi réservé à une entreprise importante (Rocca Tassy de Roux, Verminck, Fournier-Ferrier, Huilerie Nouvelle, Victor Régis, Magnan Frères, Nicolas Reggio, etc.) et les courtiers, en un ballet réglé, se déplacent d'un industriel à l'autre pour proposer leurs lots.



• Le patronat oléagineux dans la société marseillaise

urant la première moitié du XXe siècle, la « haute société marseillaise » est identifiée dans la mémoire collective à un monde du négoce où les huiliers ont une place de choix. Ils sont nombreux dans les descriptions littéraires de la société marseillaise, ainsi, par exemple, dans Noé de Jean Giono : « Un certain Melchior, natif d'une haute vallée des Basses-Alpes, était propriétaire d'une raffinerie d'huile à Saint-Louis. (...) À la raffinerie d'huile de Saint-Louis. Melchior revêtait un costume de bure, chaussait des sabots et mettait la main à la pâte. Il fit une fortune qui pouvait être qualifiée d'américaine. (...) À quoi pouvait-il penser dans le break qui chaque jour le conduisait de Longchamp, où il habitait, à Saint-Louis ? Il acheta un morceau de la colline Périer, face à la mer. Puis il prit un fondé de pouvoir ; sans le choisir ; il savait que sa candeur basalpine lui permettait d'être impunément imprudent. Il n'alla plus jamais à Saint-Louis (14). »

Melchior est la figure du nouveau riche qui, une fois fortune faite dans l'huilerie, accompagne par ses choix résidentiels — une campagne au flanc sud-est d'une colline tournant le dos au port et à la ville — le dédoublement géographique de la ville. Ce milieu fermé possède sa propre hiérarchie, avec, au sommet, les huiliers et les arma-

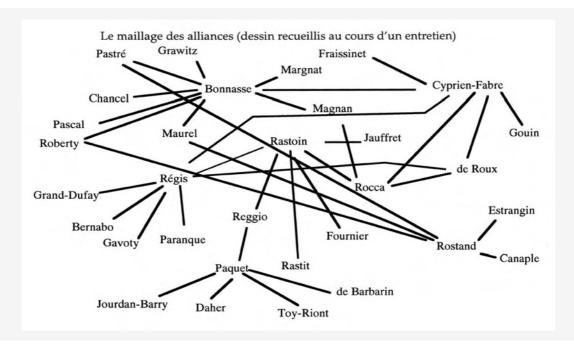
teurs, au mode de vie immuable et reposant sur une défense constante des familles. Le privilège donné à l'entre soi familial conduit à se mêler le moins possible aux autres composantes des élites locales, comme dans ces « grands dîners » qui, dans chaque « grande famille », réunissent quatre fois dans la saison, une vingtaine de proches : « La bourgeoisie marseillaise fravait peu avec les représentants de l'Etat ou des grandes administrations. Pas de préfet, pas de secrétaire général de préfecture, de maire ni de trésorier général à leur table. On faisait exception à cette règle lorsqu'un haut fonctionnaire brillait par sa naissance et tenait la vedette grâce à son aura sociale. (...) Les invités présents aux grands dîners émanaient surtout des assemblées consulaires. Il était bien vu d'accueillir un président de la Chambre de commerce, sauf les années noires où cette distinction était dévolue à un représentant du petit commerce issu du collège numéro 2. On croisait aussi dans les salons fermés et snobs le président de la Société pour la défense du commerce, organisme patronal qui servait de tremplin à la Chambre. En revanche, on ne souhaitait pas la présence de parlementaires, même de droite, à moins qu'ils ne fussent par leur arbre généalogique mêlés de près ou de loin aux dynasties régnantes (15). »

> Logiques économiques et logiques sociales du patronat marseillais

Le paradoxe qu'il faut maintenant tenter de comprendre, c'est comment un ensemble de chefs d'entreprises qui sont en concurrence féroce localement, et qui tarderont longtemps à se concentrer (au point de conduire à la faillite du secteur) trouvent néanmoins à se coordonner pour défendre collectivement leurs intérêts économiques et sociaux. Au-delà de l'individualisme qui caractérise les affaires, une institution comme la Chambre de commerce est un lieu d'intégration des grandes familles d'huiliers et de négociants. On parle ainsi des « Trois R », réseau de familles symbole de l'oligarchie huilière, indissociables d'une forme de contrôle du pouvoir économique : « À la Chambre de commerce, la période est encadrée par les prési-

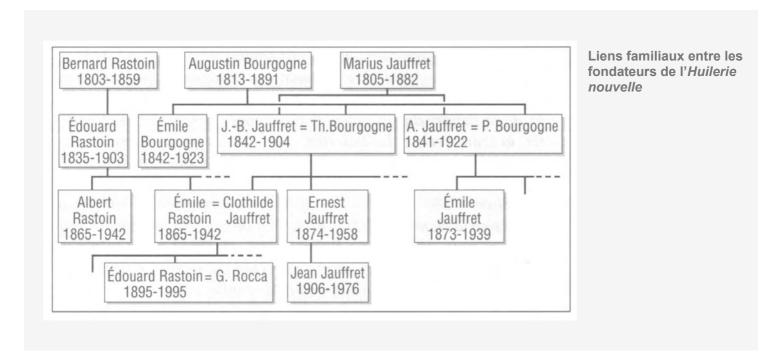
dences d'un Rastoin et d'un Régis ; l'étonnant au sens le plus fort, est de ne pas trouver, au milieu, un Rocca. Du moins, J.-B. Rocca a-t-il présidé la Société pour la défense du commerce. Les trois « R » : Régis, Rocca, Rastoin trois grandes huileries, trois affaires de type différent, et en statut, et en importance, et en « manière » (16). »

Être présent à l'assemblée consulaire, directement ou par l'intermédiaire d'un membre de sa famille, c'est appartenir à l'aristocratie des affaires, avec tout ce que cela suppose de statut et de barrière distinctive. C'est à la fois le signe d'une réussite économique et d'un parcours sans faute dans le syndicalisme professionnel et un passeport d'entrée dans l'espace relationnel de la bourgeoisie d'affaires.



> Un monde de familles

Mais plus que dans des institutions, c'est d'abord au sein des familles, et au sein de réseaux de familles liées entre elles que se fait la cohérence de ce monde patronal marseillais. Elle se réalise notamment par des alliances, parfois réalisées dans la famille au sens strict, parfois entre des familles distinctes à l'origine —Bourgogne - Jauffret - Rastoin dans le cas de l'Huilerie Nouvelle, Rocca - Tassy - de Roux pour l'huilerie homonyme—, avec des renforcements d'alliances sur plusieurs générations, par mariages entre deux frères et deux sœurs simultanément ou entre germains. Dans ces familles patronales, la réalisation d'une alliance répond à deux objectifs : d'une part, ressouder le groupe familial par le renforcement des alliances déjà contractées et par des alliances dans le secteur d'activité dominant du groupe familial ; d'autre part, la nécessité d'étendre le réseau de façon à assurer ou à consolider l'intégration dans la bourgeoisie d'affaires. Ainsi, quand on considère l'ensemble des mariages contractés par la famille Rastoin, depuis 1892 jusqu'aux années 1970, on relève deux mariages entre cousins germains et issus de germains, six mariages renforçant une alliance entre deux familles, neuf mariages au sein des mêmes secteurs d'activités, treize mariages établissant des liens avec d'autres familles de la bourgeoisie locale et quelques mariages seulement liés à des réseaux d'affaires ou sociaux plus larges que le secteur d'activité ou s'étendant au-delà des limites territoriales de Marseille.



L'appartenance au réseau de sociabilité mondaine (cercles, clubs), la place dans le réseau des alliances familiales locales, la notoriété familiale ou l'exercice de responsabilités sont autant d'éléments d'intégration qui, loin d'être des comportements sociaux obstacles aux conduites économiques, en constituent une des conditions. Ce monde social est ainsi dominée par une oligarchie composés du patronat des grandes affaires liées à l'économie portuaire : les armateurs (Fraissinet, Daher, Giraud), les huiliers (Rastoin, Rocca), les négociants (Jourdan-Barry, Zarifi). L'intégration sociale du milieu patronal (avec des clivages et des hiérarchies internes), avec ses institutions (notamment la Chambre de commerce) et ses réseaux sociaux est une des conditions de fonctionnement d'un district concurrentiel fondé sur la localisation d'un marché de matières premières exotiques transformées localement.

À partir de 1945, la crise du secteur des oléagineux à Marseille est un fait patent et irréversible. Deux traits déjà perceptibles dans l'entre-deux-guerres se radicalisent : tout d'abord l'évolution des habitudes de consommation exige désormais de livrer aux clients des produits stables en qualité et parfaitement reconnaissables sur le marché (huiles de marque en bouteille, savonnettes, lessives en

poudre) alors que l'industrie marseillaise livre des produits en vrac (bidons d'huile, pains de margarine, cubes de savon). D'autre part, les pays nouvellement indépendants autrefois simples exportateurs d'arachides s'industrialisent et triturent leurs graines à moindre coût. En conséquence, le profit se gagne désormais, non plus par la spéculation sur les matières premières, mais par des rendements d'échelles et des politiques commerciales agressives. La mise en place de grandes unités de production, chose inconnue des huiliers marseillais, et de véritables politiques de produits deviennent des nécessités. A partir de 1950, le marché mondial des corps gras est dominé par des firmes multinationales — Unilever, Calvé-Delft, Henkel, Procter & Gamble — qu'aucune firme marseillaise n'est en mesure de concurrencer. Sur le marché français des huiles de marque, Lesieur occupe la première place.

Entre 1955 et 1965, le patronat huilier tente de prendre des décisions de regroupement « obtenues non sans peine, non sans batailles sourdes, mais dures, livrées à l'intérieur calfeutré des conseils de famille (17) ». Il fallait que les familles aient entre elles des affinités et des relations de confiance suffisantes. C'était le cas des six familles (Rocca, Tassy, de Roux, Rastoin, Jauffret, Galinier) à

l'origine de la création d'Unipol qui devait tenter de constituer une société concentrée pour affronter la concurrence (18). Mais les Marseillais en perdent le contrôle dès le début des années 1970 et l'entreprise disparaît peu après, marquant la fin de l'ère des huiliers.

On l'aura noté, le patronat huilier au XXe siècle, et plus généralement le patronat industriel marseillais, a une place bien spécifique au sein du monde patronal français. Libre-échangiste et tourné vers ses approvisionnements en matières premières, c'est un patronat très lié à son port et à son territoire (ce dont témoignent les faiblesses des alliances tant capitalistiques que matrimoniales conclues en dehors de Marseille). Cet éloignement du patronat huilier par

rapport aux franges les plus parisiennes et les plus proches de l'État du patronat français, et ce décalage entre le fonctionnement de l'économie marseillaise d'une part et la réalité protectionniste et les objectifs modernisateurs de la politique économique nationale d'autre part, furent à la fois choisis et subis. Source de prospérité de ce patronat au début du XXe siècle, ce devint rapidement celle de sa disparition.

Pierre-Paul ZALIO

École normale supérieure de Cachan Laboratoire « Institutions et dynamiques historiques de l'économie »

- 1. Roland Caty, Eliane Richard, Pierre Echinard, Les Patrons du Second Empire. Marseille, Paris, Picard, 1999; Olivier Raveux, Marseille: ville des métaux et de la vapeur, Paris, CNRS, 1998; Xavier Daumalin, Marcel Courdurié, Vapeur et
- 2. Louis Pierrein, *Les industries traditionnelles du port de Marseille : le cycle des sucres et des oléagineux*, Marseille, Institut historique de Provence, 1975 ; Patrick Boulanger, *Mémoire du savon de Marseille*, L'Imagier, Équinoxe, 1994.
- 3. Pierre-Paul Zalio, *Grandes familles de Marseille au XXe siècle. Enquête sur l'identité économique d'un territoire portuaire*, Paris, Belin, 1999.
- **4**. Marcel Roncayolo, *Les grammaires d'une ville, Essai sur la genèse des structures urbaines à Marseille*, Paris, EHESS, 1996, p.108.
- **5**. Paul Gueyraud, "Origines, liens d'affaire et de parenté de quelques notables marseillais au XIXe siècle", *revue Marseille*, n°97, 1974.
- 6. Jean-Baptiste Rocca, L'industrie de l'huilerie à Marseille, Marseille, Le Sémaphore, 1926.

Révolution industrielle à Marseille (1831-1857), Marseille, C.C.I.M.-P., 1997.

- **7**. Bonin (H.), *CFAO*: *Cent ans de compétition*, Paris, Economica, 1987; Daumalin (X.), *Marseille et l'Ouest africain. L'outremer des industriels (1841-1956)*, Marseille, C.C.I.M.-P., 1992, p. 150-155.
- 8. Roncayolo, L'imaginaire de Marseille, Port, Ville, Pôle, Marseille, C.C.I.M.-P., 1990, pp. 151-154.
- **9**. William H. Sewell, *Structure and mobility. The men and women of Marseille, 1820-1870*, Cambridge University Press, 1985; Marcel Roncayolo *Les grammaires d'une ville*, op. cit., p.157 note 66.
- **10**. Antoine Olivesi, "Contrastes sociaux et luttes politiques sous la Troisième République", *Histoire de Marseille*, Toulouse: Privat, 1973, p.406; Patrick Barrau, *Le mouvement ouvrier (1900 à 1914)*, thèse de droit, Aix-en-Provence, 1971.
- 11. Grèves ouvrières de 1904, AD. série M6.
- **12**. Eugène Rostand, *Les questions d'économie sociale dans une grande ville populaire, étude et action*, Paris, 1889, p. VIII.
- **13**. Cité par François de Muizon, *L'industrie huilière marseillaise, 1825-1971, Le pouvoir des huiliers*. Marseille, Cahiers de documentation de la CCIM, 1981.
- 14. Jean Giono, *Noé*, Paris, Gallimard, 1961, pp. 209-211.
- 15. Christian Harrel-Courtès, Quand les bourgeois étaient rois, Paris, France Empire, 1988, pp. 41-42.
- **16**. Louis Pierrein, *Industries traditionnelles du port de Marseille*, op.cit., p.269.
- 17. Louis Pierrein, L'Antenne, Marseille, 13 janvier 1956.
- **18**. Pierre-Paul Zalio, "Échec industriel et réussite sociale, le cas du capitalisme familial marseillais", *Entreprises et Histoire*, 9, 1995, pp. 93-105.