



HAL
open science

La domination informelle des milieux économiques marseillais en Afrique (1815-1880) : acteurs, enjeux, limites

Xavier Daumalin

► **To cite this version:**

Xavier Daumalin. La domination informelle des milieux économiques marseillais en Afrique (1815-1880) : acteurs, enjeux, limites. *Outre-Mers Revue d'Histoire*, 2021, 410-411 (1-2), pp.63-82. 10.3917/om.211.0063 . hal-03572784

HAL Id: hal-03572784

<https://amu.hal.science/hal-03572784v1>

Submitted on 7 Apr 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La domination informelle des milieux économiques marseillais en Afrique (1815-1880) : acteurs, enjeux, limites

Xavier DAUMALIN,
Aix Marseille Université, CNRS, TELEMMe, Aix-en-Provence, France.

Résumé :

Au cours du XIX^e siècle le port de Marseille s'ouvre pleinement à l'Afrique. À l'Algérie, bien évidemment, mais aussi à la Tunisie, au Maroc, à l'Égypte, à la Libye, aux rivages de l'Ouest et de l'Est africain et à Madagascar. L'intérêt des milieux économiques marseillais pour l'Afrique est à la fois progressif et tous azimuts. Il correspond à deux positionnements politiques successifs qui entretiennent entre eux des liens étroits, tout en orant des discontinuités notables : la recherche, hormis le cas un peu particulier de l'Algérie, d'une expansion commerciale dans le cadre d'une entente avec les autorités africaines en place (1815-1880) ; le souhait d'inscrire leur activité économique dans un cadre colonial à partir des années 1880-1890. Cet article vise à étudier la première séquence de cette histoire et à analyser le niveau d'opérabilité d'un certain nombre de notions – « empire informel », « impérialisme libéral » ou « impérialisme du libre-échange » – pour caractériser les relations entre les milieux économiques marseillais et l'Afrique au cours des années 1815-1880.

Mots-clés : Marseille, négociants, Afrique, impérialisme, libre-échange **Abstract :**

The informal domination of Marseille's economic circles in Africa (1815-1880): actors, issues, limits

During the nineteenth century, the port of Marseille opened up fully to Africa. To Algeria, of course, but also to Tunisia, Morocco, Egypt, Libya, Western and Eastern coasts of Africa, and Madagascar. The interest of Marseille economic circles for Africa was both gradual and multi-directional. It responded to two successive economic strategies that were closely linked but still differed significantly in some notable respects: the quest for commercial expansion by agreement with the incumbent African rulers (1815–1880), excepting the somewhat exceptional case of Algeria; and, from the 1880s onwards, the desire to frame their economic activities within colonial rule. This article focus on the first historical sequence and intend to question the degree of relevance of a number of concepts –

64 X. DAUMALIN

“informal empire”, “liberal imperialism” or “imperialism of free trade” – in characterizing the relations between Marseille economic circles and Africa from 1815 to 1880.

Keywords: Marseille, traders, Africa, imperialism, free trade

Au cours du XIX^e siècle le port de Marseille s'ouvre pleinement à l'Afrique. À l'Algérie, bien évidemment, mais aussi à la Tunisie, au Maroc, à l'Égypte, à la Libye, aux rivages de l'Ouest et de l'Est africain et à Madagascar. Entre 1830 et 1890, le trafic des marchandises entre Marseille et l'Afrique passe ainsi de 34 000 à 800 000 tonnes, pour atteindre 1,6 million de tonnes en 1913, soit 18 % du trafic total du port de Marseille¹. L'intérêt des milieux économiques marseillais pour l'Afrique est à la fois progressif et tous azimuts. Il correspond à deux positionnements politiques successifs qui entretiennent entre eux des liens étroits, tout en orant des discontinuités notables : la recherche, hormis le cas un peu particulier de l'Algérie, d'une expansion commerciale dans le cadre d'une entente avec les autorités africaines en place (1815-1880) ; le souhait d'inscrire leur activité économique dans un cadre colonial à partir des années 1880-1890. Nous avons choisi d'analyser la première séquence de cette histoire, une période parfois négligée par l'historiographie française qui suscite aujourd'hui un certain regain d'intérêt avec la résurgence de notions telles que celles « d'empire informel », « d'impérialisme libéral » ou « d'impérialisme du libre-échange ». Notre contribution aux débats en cours sur le niveau d'opérabilité de ces notions pour caractériser les relations entre les milieux économiques marseillais et l'Afrique au cours des années 1815-1880, repose sur deux partis pris : une approche privilégiant l'histoire économique ; un point de vue focalisé sur les principales sociétés marseillaises au cœur de ces échanges. Quelles sont les entreprises qui parviennent à s'imposer et à dominer les échanges entre le port de Marseille et l'Afrique au cours de cette période ? Sont-elles issues de vieilles dynasties négociantes habituées de longue date à fréquenter l'Afrique ou sont-elles, au contraire, portées par de nouveaux venus ? Où s'implantent-elles en priorité ? Pour développer quelles activités ? Comment s'organisent-elles pour accéder à ces marchés extra-européens et développer leurs affaires ? Quels sont enfin leurs rapports avec le pouvoir politique, qu'il soit africain ou français ? Pour la clarté d'exposition du

¹ Paul Masson, *Les Bouches-du-Rhône. Encyclopédie départementale, tome IX, Le commerce*, Paris/Marseille, Honoré Champion, AD BdR, 1922, p. 176, p. 186, p. 194 et p. 206.

propos, nous évoquerons tour à tour les différents théâtres d'opérations de ces grandes maisons : l'Afrique méditerranéenne, l'Afrique atlantique et les rivages africains de l'océan Indien.

L'Afrique méditerranéenne

Après les guerres de la Révolution et de l'Empire, l'activité du port de Marseille ne tarde pas à retrouver une certaine vigueur. La Méditerranée redevient le domaine de prédilection des négociants, leurs réseaux se reconstituent, s'étoffent, particulièrement avec la rive nord de l'Afrique. On songe, en premier lieu, à l'Algérie, dont les échanges avec Marseille sont anciens. Au XVIII^e siècle, ils sont principalement animés par la Compagnie royale d'Afrique qui importe du blé, de la laine, des cuirs et du corail. La reprise des relations commerciales s'effectue pourtant difficilement : tensions avec le Dey d'Alger à propos d'une dette de guerre que la France tarde à honorer ; rupture des relations à la suite de l'affaire dite « du chasse-mouche » ; blocus d'Alger et attaques de navires marseillais par des corsaires sous pavillon algérien... Au cours de l'été 1827, une vingtaine de négociants – dont la maison Rabaud et les frères Borelli – protestent officiellement contre ces actes de piraterie qui s'étendent à la côte tunisienne ; le 15 mai 1828, le député de Marseille Pierre-Honoré de Roux, soutenu par la Chambre de commerce de Marseille, franchit un pas supplémentaire en réclamant une action décisive contre Alger. Non pas une conquête complète, mais la création de quelques points fortifiés le long de la côte pour assurer la sécurité de la navigation². Le ton se fait plus offensif et catégorique au lendemain de l'annonce de la prise d'Alger. *Le Sémaphore de Marseille*, quotidien des milieux d'affaires, est on ne peut plus explicite : « Alger est prise par nos armes ! Eh bien, que nos armes le gardent et le conservent à la France. Oran, Constantine et les États adjacents ont pris part à la querelle ; qu'à leur tour ils subissent la loi du vainqueur »³. De son côté, le Comité marseillais pour la colonisation d'Alger, créé dans la foulée de l'expédition, voit dans l'Algérie une compensation aux pertes coloniales et commerciales essuyées depuis 1789. Plusieurs négociants se rendent ainsi sur place. Parmi eux, les frères Foa ou encore César Fabre pour le compte de la société Augustin Fabre & Cie⁴ et surtout Jean Luce, grand négociant en blé et notable influent. Partisan convaincu de la conquête, Jean Luce se hisse rapidement au premier rang des négociants impliqués dans les échanges entre Marseille et l'Algérie. Dès 1834, la Chambre de commerce considère que sa maison est celle « qui a les intérêts les plus étendus à Alger, qui a le plus contribué à donner l'impulsion à la naissante colonie et qui peut le

² Pierre Guiral, *Marseille et l'Algérie 1830-1841*, Gap, Editions Ophrys, 1956, p. 38.

³ *Le Sémaphore de Marseille*, 10 juillet 1830.

⁴ Augustin Fabre & fils investit dans l'acquisition de domaines agricoles près d'Alger et Boufarik, dans la Mitidja. Leur gestion est confiée au Crédit hypothécaire d'Alger (1846) dont la famille possède la moitié du capital.

mieux en faire connaître l'importance et les ressources »⁵. Au milieu des années 1830, Jean Luce tente surtout de jouer de son influence pour obtenir la création d'un service subventionné de navires à vapeur entre Marseille et Alger. À un moment où la France s'interroge toujours sur l'opportunité de sa présence à Alger et sur les suites à donner à l'occupation du littoral, la création d'une telle ligne jetterait « comme un chemin de fer entre l'Algérie et Marseille » et consoliderait, de fait, la présence française⁶. L'affaire échoue et ce n'est finalement qu'en 1841 qu'un armement marseillais privé, celui de Charles, Auguste Bazin & Cie, inaugure un service régulier de navires à vapeur entre Marseille et Alger. Cette initiative vaut aux armateurs marseillais d'être félicités par Bugeaud, tout nouveau gouverneur d'Algérie. La même année, la compagnie obtient un contrat postal pour le transport du courrier et du personnel militaire ; deux ans plus tard, un nouvel accord est signé avec l'État pour la desserte d'Oran. Au-delà de la question du transport maritime, la conquête d'Alger permet surtout d'octroyer les premières concessions minières. Dès 1841, plusieurs sites métallifères sont signalés dans la province de Constantine. Les analyses réalisées à Kef Oum Theboul, à l'est de La Calle, laissent supposer la présence de plombs argentifères et attirent l'attention de la maison Roux de Fraissinet, dirigée par Joseph-Hilarion Roux⁷. En 1845, la société est autorisée à prospecter sous la protection des troupes françaises. Les résultats se révélant positifs, Joseph-Hilarion Roux obtient en 1849 une concession de 10 km² et fonde la Société des mines du Kef Oum Theboul avec l'appui de Lazare Luce, fils de Jean Luce. En dépit d'un contexte très difficile – gisement situé à proximité des marais du lac Tonga ; attaques récurrentes des tribus –, les exploitants parviennent à aménager un village de mineurs protégé par des postes militaires. Les premiers voiliers chargés de minerais arrivent à Marseille dès juin 1849 pour être transformés dans les usines de plomb du littoral provençal. L'année suivante, Joseph-Hilarion Roux obtient une extension de sa concession en direction de la frontière tunisienne et se heurte à l'hostilité du négociant marseillais Joseph Pastré qui, depuis plusieurs mois déjà, s'intéresse au même gisement du côté tunisien. Joseph Pastré alerte le Bey de Tunis sur les empiètements de Roux de Fraissinet et propose d'y mettre un terme en exploitant lui-même ces terrains frontaliers. Après de nombreuses tensions diplomatiques entre la France et le Bey de Tunis – chaque négociant mobilisant ses propres réseaux –, Joseph-Hilarion Roux est finalement autorisé à exploiter le plomb argentifère de part et d'autre d'une frontière dont les limites précises varient encore suivant les interlocuteurs.

⁵ Roland Caty, Éliane Richard, Pierre Échinard, *Les patrons du Second Empire. Marseille*, Paris, Editions Picard/Editions Cénomane, 1999, p. 196.

⁶ *La Gazette du Midi*, 3 mars 1835.

⁷ Gérard Chastagnaret, « Espace industriel et stratégie personnelle : Hilarion Roux et la construction d'une Méditerranée du plomb », dans Paul Aubert, Gérard Chastagnaret, Olivier Raveux (dir.), *Construire des mondes. Élités et espaces en Méditerranée XVI^e-XX^e siècles*, Aix-en-Provence, PUP, 2005, p. 269-287.

Les Marseillais sont aussi présents en Égypte avec les nombreuses activités de la famille Pastré⁸. Depuis l'arrivée au pouvoir de Méhémet Ali, le pays est en pleine expansion et son commerce connaît une forte croissance. Francophile, le vice-roi fait appel à de nombreux Français pour moderniser l'Égypte⁹. En 1825, Jean-Baptiste Pastré ouvre avec son frère Jules un comptoir à Alexandrie et parvient à s'imposer comme un des plus importants négociants de la place grâce aux relations de confiance qu'il a su tisser avec Méhémet Ali. Jean-Baptiste et Jules Pastré reçoivent en consignation des cargaisons de coton que leurs frères Joseph, Eugène et Paul revendent à Marseille pour le compte du vice-roi moyennant une commission de 4,5 %. Certaines cargaisons sont aussi destinées à leur filature à vapeur d'Aix-en-Provence, une usine employant près de 170 personnes en 1845. Cette proximité avec le vice-roi n'est pas sans contreparties et les Pastré sont régulièrement amenés à lui consentir des avances : 1,7 million de francs, par exemple, en 1829. À Alexandrie, Jean-Baptiste et Jules nouent aussi des liens étroits avec Ferdinand de Lesseps qui débarque en 1829. Leurs affaires égyptiennes connaissent un éclat particulier sous le règne de Mohamed Saïd, fils de Méhémet Ali. L'année même de son accession sur le trône (1854), Ferdinand de Lesseps, son ancien précepteur, obtient le *firman* de concession qui lui permet de lancer – avec le soutien financier des frères Pastré – les études techniques nécessaires au percement du futur canal de Suez. Joseph et Jean-Baptiste font d'ailleurs partie du premier conseil d'administration de la Compagnie universelle du canal maritime de Suez créée en 1858 et sont aussi actionnaires de la société marseillaise Dussaud frères retenue pour le percement du canal. Les frères Pastré investissent aussi dans la Compagnie égyptienne pour le remorquage à vapeur sur le Nil et les canaux de l'Égypte (1854), la Compagnie égyptienne pour la navigation à vapeur de la mer Rouge et de la Méditerranée et dans la Compagnie des eaux d'Alexandrie et du Caire (1858). En 1858, ils fondent encore avec Darblay la Société des moulins d'Égypte dont le capital s'élève à 2,5 millions de francs. Implantée à Alexandrie, la minoterie à vapeur construite avec du matériel moderne d'importation emploie près d'une centaine de personnes. En 1865, l'entreprise porte son capital social à 5 millions et s'implante au Caire où elle ouvre plusieurs autres établissements. En contribuant au transfert et à

⁸ Originaire de Murat-sur-Vèbre, dans le Languedoc, Jean Pastré s'établit à Marseille en 1781 où il aménage des lavoirs pour l'apprêtage des laines brutes importées de la péninsule Ibérique, d'Italie, d'Afrique du Nord et du Levant. Une fois traitées, les laines sont vendues aux tisserands du Languedoc qui les transforment en draps. Ces derniers reviennent ensuite à Marseille avant d'être exportés dans les Échelles du Levant ou dans les colonies. Jean Pastré étend ensuite ses activités au tannage des peaux qui arrivent alors en grandes quantités d'Afrique du Nord et des Antilles. Il entre ainsi en relation avec la maison François Gautier & Cie, très implantée en Tunisie, et avec Antoine Hermitte, spécialisé dans les échanges avec les Antilles. En 1799, à 43 ans, il épouse Eugénie Hermitte – 22 ans – qui lui donne six enfants : Amélie, Joseph, Paul, Jean-Baptiste, Eugène et Jules. À son décès, en 1821, Eugénie reprend le flambeau et fonde avec son père Antoine Hermitte la maison Mme Veuve de Jean Pastré. Elle vend les lavoirs, la tannerie et privilégie le commerce. C'est sur les conseils de Pierre et Joseph Balthalon, des négociants proches spécialisés dans les échanges avec Alexandrie, qu'en 1823 Eugénie envoie son fils Jean-Baptiste en Égypte.

⁹ Ghislaine Alleaume, « Les techniciens européens dans l'Égypte de Muhammad 'Alî », *Les Cahiers de la Méditerranée*, n° 84, 2012, p. 185-195.

l'expérimentation des hautes technologies européennes de l'époque, les frères Pastré participent à la modernisation souhaitée par les autorités en place.

Les Pastré sont aussi très actifs en Tunisie. Le contexte tunisien des années 1840 est assez semblable à celui de l'Égypte, qu'il s'agisse de l'état d'esprit des autorités en place – Ahmed Bey et son Premier ministre Khaznadar sont également soucieux de réduire leurs liens de vassalité avec la Porte et de moderniser leur pays –, des conditions de leur implantation commerciale – les Pastré sont introduits auprès du Bey par le négociant Jules de Lesseps, frère cadet de Ferdinand, installé à Tunis depuis 1827 – ou de la nature des échanges réalisés. Comme Jean-Baptiste et Jules Pastré en Égypte, Paul et Joseph Pastré réussissent à nouer des relations de confiance avec le Bey et Khaznadar. Ils les informent très régulièrement sur les évolutions économiques ou politiques internationales et les soutiennent dans leur volonté de prendre un peu de distance par rapport à la tutelle de la Porte, sans aller jusqu'à la rupture, sans tomber non plus sous la tutelle des puissances européennes, notamment de la France. Les frères Pastré veillent à ce que les différents régimes politiques français entretiennent de bonnes relations avec la Tunisie. C'est ce point d'équilibre fragile et difficile à maintenir qui leur garantit le plus d'influence. Grâce leur réseau d'agences et de correspondants à Londres, Paris, Turin ou Malte, les Pastré se voient ainsi confier les opérations financières de la Régence dans les grands centres européens moyennant un pourcentage de l'ordre de 2 % sur toutes les transactions. Leur rôle financier acquiert une nouvelle dimension lorsqu'en 1846 le Bey décide d'armer davantage son indépendance à l'égard du Sultan en créant un Hôtel des Monnaies. L'établissement est installé au palais du Bardo et sa gestion confiée à Mahmoud Ben Ayet, directeur de la banque d'État : « L'ingénieur Benoît fut envoyé à Paris en novembre 1847 pour acheter le matériel nécessaire. Mahmoud Ben Ayet et le Khaznadar écrivirent à Joseph Pastré (...) pour lui demander de seconder leur envoyé »¹⁰.

En réalité, Joseph Pastré fait beaucoup plus. En janvier 1848, en pleine crise économique, il commande plusieurs laminoirs, une machine à frapper, et avance un tiers des fonds nécessaires. La fabrication des pièces d'argent de cinq piastres se fait à partir de pièces françaises de cinq francs importées depuis Marseille par les navires des Pastré. Elles sont ensuite laminées et frappées à l'effigie du Bey dans les ateliers de l'Hôtel des Monnaies. En contrepartie, le Bey garantit aux Pastré des cargaisons d'huile d'olive ou d'autres produits à des prix avantageux. L'omnipotence des Pastré ne va d'ailleurs pas sans susciter quelques critiques de la part des autres négociants français. En 1851, sous couvert d'anonymat, plusieurs d'entre eux dénoncent que « deux fois par mois le bâtiment à vapeur de Marseille apporte à Ben Ayet des sommes considérables en pièces de cinq francs qu'il fait fondre pour en fabriquer des pièces de cinq piastres, couvrant la place de cette mauvaise monnaie qui n'a pas de poids légal et avec laquelle il accapare toutes les lettres de

¹⁰ Claude Matrat, « La société Pastré frères, agence commerciale de Sidi Mustapha Khaznadar à Marseille », *Études & documents* n° 5 de l'IHPOM, Aix-en-Provence, 1973, p. 44-45.

change »¹¹. Comme en Égypte, le rôle d'intermédiaires privilégiés auprès des autorités en place donne lieu à des avantages et à des monopoles qui assurent un enrichissement rapide.

L'Afrique atlantique

Dans les années qui suivent la Révolution et l'Empire, les négociants marseillais ne se contentent pas de réinvestir leurs anciennes routes maritimes. Plusieurs d'entre eux poussent leurs navires en direction de rivages encore peu connus, parfois hostiles, et s'enhardissent vers des espaces avec lesquels ils n'entretenaient pas, jusque-là, de relations économiques suivies. C'est le cas de la côte occidentale d'Afrique. Fréquentés par les Européens depuis plusieurs siècles, ces rivages deviennent un des principaux fronts pionniers de l'élargissement de l'horizon commercial phocéén¹². Au début du XIX^e siècle, la situation des comptoirs français du Sénégal n'est pourtant pas très florissante. Toutes les expériences conduites par la Restauration pour tenter de transformer le Sénégal en colonie agricole ont échoué et les négociants marseillais installés à Saint-Louis, Gorée et Albréda ne peuvent guère compter que sur le négoce de la gomme arabique récoltée par les tribus maures de la rive droite du fleuve Sénégal. Parmi eux, Victor Régis qui dirige la maison Régis frères en association avec Jérôme Borelli, riche négociant d'origine génoise et beau-frère de Louis

¹¹ *Ibidem*.

¹² Les Marseillais ont relativement peu participé à la traite négrière. Avec 101 expéditions au XVIII^e siècle, sur plus de 3 000 organisées par les ports français, ils se sont tenus en marge d'un trafic qui fut pourtant un des éléments majeurs de la fortune négociante des ports de l'Atlantique nord (Charles Carrière, *Négociants marseillais au XVIII^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, IHP, 1973, t. 1, p. 346-349).

Régis, frère de Victor¹³. Pour tenter d'échapper au marasme économique des comptoirs sénégalais, Victor Régis engage ses voiliers plus au Sud, vers la Gambie, la Sierra Leone, le delta du Niger, l'Angola et même au-delà du Cap de Bonne-Espérance. Ils en reviennent avec des cargaisons assez hétéroclites composées d'ivoire, de bois de santal, de café, de cacao, de poudre d'or et d'argent ou d'épices. Ce commerce s'effectue rarement à terre. Craignant d'être attaqués et pillés, les capitaines réalisent la plupart des transactions à bord de leurs voiliers. C'est la technique de la troque sous voile ou du navire comptoir. Les résultats sont toutefois peu concluants. Bien que clandestine, la traite des Noirs demeure active et pèse sur les échanges des Marseillais. Commerce licite et illicite sont en effet étroitement dépendants. Les chefs africains, notamment au Dahomey, vendent leurs esclaves contre de l'or aux capitaines brésiliens ou portugais qui osent encore s'aventurer dans les parages malgré la surveillance de l'escadre anglaise basée à Freetown ; une fois leurs captifs embarqués pour Cuba, le Brésil ou l'Amérique, ces mêmes chefs se tournent vers les négociants marseillais pour se procurer des cotonnades, de la quincaillerie, du vin, de la poudre et des fusils de traite qu'ils achètent avec l'or obtenu dans leurs transactions avec les capitaines négriers. La croissance du commerce licite dépend donc en partie des bénéfices tirés du commerce illicite. Mais à partir des années 1837-1840, les chefs africains subissent une détérioration des termes de l'échange. Compte tenu des difficultés croissantes rencontrées dans leurs « coûts de traite », les capitaines négriers commencent par exiger davantage d'esclaves pour une même quantité d'or ; puis, ils suppriment l'or et payent les captifs avec du tabac ou du tafia. Les chefs des tribus côtières perdent ainsi un des principaux moyens de paiement qui leur permettait d'acquérir les marchandises européennes. Le négociant Victor Régis décide alors d'imiter la voie choisie par certains négociants anglais : « L'huile de palme [...] est l'article le plus important qui a le plus d'avenir. Les Anglais l'utilisent dans la fabrication du savon : c'est le motif de leur supériorité dans ce commerce. Il faut que l'huile de palme trouve un débouché en France, mais à Marseille nous rencontrons l'opposition

¹³ Originaire de Cotignac, dans le Var, où son père possède une tannerie, Joseph-François-Victor Régis (1767-1827) s'installe à Marseille en 1793 et s'associe avec le négociant André Martin pour se lancer dans la fabrication des bonnets de Tunis et dans le commerce du Levant. Ses trois fils Victor, Pierre et Louis participent à ses affaires. En 1816, il commence à affréter des navires en direction du Sénégal. Au décès de Joseph-François, les affaires familiales sont réorganisées : Louis s'occupe plus particulièrement de la fabrique de bonnets, tandis que Victor prend à 24 ans la direction de la maison de commerce Victor Régis frères, en association avec Jérôme Borelli, riche négociant d'origine génoise et beau-frère de Louis. En 1875, le capital de Régis aîné & Cie s'élève à 5 millions de francs (Victor Régis : 1 650 000 francs ; Georges Borelli : 1 250 000 francs ; les frères Théodore et Louis Mante, fils naturels de Victor Régis : 2 millions). L'entreprise gère des comptoirs sur la côte occidentale d'Afrique et une huilerie à Marseille. En 1880, un an avant son décès, Victor se retire de la gestion directe des affaires et passe la main à ses fils naturels Théodore et Louis Mante, associés à Georges Borelli. Le fonds social de sa nouvelle et dernière entreprise – Mante frères et Borelli de Régis aîné – atteint 6 millions de francs. La presse lui attribue alors une fortune de 15 à 20 millions de francs. Compte tenu de son importance commerciale, Régis est considéré comme un interlocuteur de premier plan et occupe plusieurs fonctions importantes : il effectue deux mandats à la Chambre de commerce – 1842-1849 et 1852-1860 – et en assume la vice-présidence de 1856 à 1859, aux côtés du président Jean-Baptiste Pastré ; il a aussi ses entrées dans les ministères qui le consultent régulièrement, en particulier lors de la Commission des comptoirs (1850-1851) destinée à évaluer la politique des comptoirs fortifiés voulue par Louis-Philippe et Guizot (Roland Caty, Éliane Richard, « Un négociant dans la ville : activité, fortune, pouvoirs. Victor Régis à Marseille (1830-1881) », dans Michèle Collin (dir.), *Ville et port XVIII^e-XX^e siècles*, Paris, L'Harmattan, 1994, pp. 153-164 ; Bernard Schnapper, *La politique et le commerce français dans le golfe de Guinée de 1838 à 1871*, Paris, Mouton, 1961).

des fabricants de savon à l'huile d'olive »¹⁴. Un débouché pour l'huile de palme et, pourquoi pas, pour les autres corps gras qui existent dans l'Ouest africain comme les arachides. Depuis 1834-1835, la maison anglaise Forster & Smith développe avec succès le commerce des arachides en Gambie pour alimenter son huilerie londonienne. Victor Régis tente ainsi un double pari : inciter les chefs africains du littoral à cultiver des arachides et à récolter l'huile de palme ; convaincre les savonniers marseillais de mélanger l'huile d'olive avec d'autres corps gras importés de l'Ouest africain pour fabriquer le savon de Marseille. C'est la conception du cycle des oléagineux, un système économique qui s'impose définitivement au début des années 1850 et qui porte en lui plusieurs transformations majeures : l'abandon de la troque sous voile au profit de factoreries installées sur le rivage africain, après accord avec les chefs locaux pour garantir la sécurité des installations et le bon déroulement des échanges ; un boom commercial sans précédent entre Marseille et la côte occidentale puisque les importations d'oléagineux en provenance de l'Ouest africain passent de 5 à près de 130 000 tonnes entre 1841 et 1881 ; la création à Marseille d'une nouvelle industrie – l'huilerie de graines oléagineuses – qui compte une quarantaine d'usines à vapeur pour un effectif d'environ 2 200 ouvriers en 1881. Les principaux négociants impliqués dans le cycle des oléagineux – les frères Pastré, Charles-Auguste Verminck¹⁵, Cyprien Fabre¹⁶, les frères Régis – exploitent des factoreries sur différents points de la côte occidentale, une flottille de voiliers et une ou plusieurs huileries à Marseille. L'intégration verticale est alors le mode d'organisation le plus performant pour réussir dans les échanges entre Marseille et l'Ouest africain. Les bénéfices dégagés sont importants. Acheté douze à quinze centimes en Afrique, le kilogramme d'huile de palme est par exemple revendu un franc à Marseille. On comprend mieux que Victor Régis ait pu

¹⁴ Xavier Daumalin, *Marseille et l'Ouest africain. L'outre-mer des industriels (1841-1957)*, Marseille, CCIMP, « Coll. Histoire du commerce et de l'industrie de Marseille XIX^e-XX^e siècles », t. VIII, 1992, p. 26.

¹⁵ Issu d'une modeste famille belge arrivée dans la région marseillaise en 1824, Charles-Auguste Verminck a successivement été employé par Victor Régis et Maurel & Prom au Sénégal avant de s'installer à son compte (1852). En 1881, à l'âge de 54 ans, il est à la tête de la plus grosse affaire jamais conçue dans le commerce des oléagineux : la Compagnie du Sénégal et de la Côte occidentale d'Afrique, une société anonyme de 15 millions de francs. L'entreprise possède 27 comptoirs disséminés entre le Sénégal et le Liberia, une flottille d'une trentaine de navires (dont les vapeurs *Foulah* et *Mandingue*) et deux huileries employant plus de 700 ouvriers (Roland Caty, Éliane Richard, Pierre Échinard, *op. cit.*, p. 305-307).

¹⁶ Fils du négociant César Fabre, Cyprien Fabre a d'abord travaillé chez son oncle Victor Régis comme commis. En 1863, à 25 ans, il est associé au capital de la société à hauteur de 40 %. Lorsqu'en 1868 Victor Régis divorce de son épouse Félicie Fabre, sœur de César Fabre, Cyprien quitte son oncle et fonde ses propres comptoirs au Dahomey pour concurrencer son oncle. En 1881, il possède trois sociétés : la maison de négoce Cyprien Fabre & Cie (5,5 millions de francs) ; la Compagnie nationale de navigation à vapeur (15 millions de francs) ; la Stéarinerie de la Méditerranée (400 000 francs), spécialisée dans la fabrication des bougies. À 43 ans, il se retrouve ainsi à la tête d'un ensemble représentant une immobilisation globale de plus de 20 millions de francs. Sa fortune personnelle est évaluée à 10 millions de francs, chiffre identique à celui avancé par Charles-Auguste Verminck au même moment. Membre de la Chambre de commerce depuis 1866, il en devient le vice-président en 1879, puis le président en 1881 (*ibidem*, p. 142-145).

écrire : « J'ai gagné des millions dans mon commerce »¹⁷. En 1867, ses activités se soldent encore par un bénéfice de près de 1,3 million de francs¹⁸.

Les négociants marseillais songent-ils, dans ces années-là, à engager la France sur la voie des conquêtes coloniales ? Pas davantage qu'en Égypte ou en Tunisie. Cette attitude s'explique avant tout par les avantages et les privilèges retirés des relations nouées avec les chefs côtiers africains. Prenons l'exemple de la presqu'île de Conakry où Charles-Auguste Verminck installe une factorerie en 1868 à la suite d'un accord passé avec le roi Bala-Demba. Moyennant un loyer annuel de 500 gourdes par an – environ 2 500 francs, payables en marchandises –, le roi Bala-Demba l'autorise à construire un ponton de débarquement, des entrepôts et lui donne le droit de juridiction sur toutes les personnes se trouvant dans l'enceinte du comptoir (en dehors des sujets du roi). Il lui permet surtout d'importer des marchandises et d'exporter des arachides en toute franchise de droit, privilège qui lui est exclusivement réservé et que le roi garantit aux successeurs de Verminck pour une durée indéterminée. De nombreuses rivières, îles et presqu'îles des rivages de la côte occidentale d'Afrique sont ainsi occupées par une série d'enclaves commerciales où les facteurs français et anglais bénéficient d'une véritable protection économique de la part des chefs côtiers. La colonisation de ces territoires par la France ou un autre pays européen ne permettrait pas de maintenir de tels privilèges au profit d'un seul négociant. C'est ce que montre l'affaire de l'île Matacong, sur la côte guinéenne (alors Rivières du Sud). En janvier 1879, Brière de L'Isle, gouverneur du Sénégal, décide d'installer un poste de douane sur l'île Matacong, à l'embouchure de la rivière Forrecarah, une île où des maisons anglaises sont installées depuis plusieurs années. Il s'agit alors de taxer les facteurs anglais de la zone, d'augmenter les ressources du Sénégal et d'assurer le contrôle d'une voie de pénétration vers l'intérieur du continent : le Fouta-Djalon. La riposte du gouverneur de la Sierra Leone, Samuel Rowe, ne tarde pas. Il envoie une canonnière à Saint-Louis du Sénégal et s'empare à son tour d'un point de la côte où les facteurs français prédominent : l'île Kacoucy, à l'embouchure des rivières Scarcies. Dès qu'il apprend la nouvelle, Verminck multiplie les initiatives pour tenter de préserver la neutralité politique de la région : contacts avec l'ambassadeur de France à Londres et les autorités du *Colonial Océan* ; envoi d'un

¹⁷ Xavier Daumalin, *op. cit.*, p. 60.

¹⁸ Les bénéfices de Victor Régis s'expliquent aussi par les contrats passés avec l'État pour le transport d'« engagés volontaires » vers les Antilles françaises. En 1856-1857, Victor Régis est pressenti par le gouvernement impérial pour introduire des travailleurs africains dans les colonies de la Martinique et de la Guadeloupe qui manquent de main-d'œuvre depuis l'abolition de l'esclavage (1848). Régis propose d'acheter des esclaves aux chefs côtiers du Congo, du Gabon et de les affranchir avant leur embarquement pour les Antilles : « Chacun des esclaves libérés souscrit un contrat d'engagement de travail de dix ans, au terme desquels il aura la possibilité de retourner en Afrique. Pour chaque Noir introduit, Victor Régis touche une prime de 500 francs par adulte, de 300 francs par enfant de dix à quatorze ans. L'administration surveille et encadre étroitement l'exécution de ce marché ». Au total, 17 262 Africains sont ainsi transportés au cours des 33 voyages réalisés par les onze navires mis en ligne : « Les premières traversées connaissent des hécatombes avec un taux de mortalité de 15 % à 20 %. Les critiques des autorités sont nombreuses et sévères : navires surchargés, entassement des engagés qui disposent en moyenne pour leur couchage d'une place de 1,60 sur 0,40 mètre, hygiène déplorable, eau putréfiée qui entraîne des maladies intestinales etc. Aussi des améliorations sont-elles progressivement apportées. Un des ultimes voyages réussit l'exploit de n'avoir que deux décès » (Roland Caty, Éliane Richard, *Le port autonome de Marseille. Histoire des hommes. Le transport maritime*, Marseille, Éditions Jeanne Latte, 2003, p. 58).

mémoire à son ami Maurice Rouvier, député de Marseille, qui le transmet aussitôt à Jean-Baptiste Jauréguiberry, ministre de la Marine et des Colonies du gouvernement Waddington ; campagne de presse dans les colonnes du *Petit Marseillais*, du *Sémaphore de Marseille* et même dans celles de la très royaliste *Gazette du Midi*. Malgré l'évolution du contexte international – les puissances européennes s'intéressent de plus en plus à l'Afrique –, Verminck demeure hostile à toute idée d'expansion coloniale et préfère s'en tenir au *statu quo ante*. Craignant toutefois de ne pas être écouté, il cherche à prendre des assurances sur l'avenir. En 1879, il organise à la hâte une expédition géographique dans l'arrière-pays de la Sierra Leone pour découvrir les sources du Niger. Au-delà de l'objectif géographique, il y a tout un arrière-plan politico- commercial que Verminck expose clairement aux membres de son expédition :

« Le but commercial est d'étendre nos relations d'affaires avec les pays situés auprès du Niger, d'étudier leurs productions, de reconnaître les voies les plus faciles pour arriver jusqu'à nos comptoirs et, en un mot, d'examiner avec soin toutes les questions se rattachant au développement de notre commerce dans ces contrées. [...] Je compléterai ma pensée en ajoutant qu'elle [l'expédition] doit avoir un caractère essentiellement français. Si notre voyage réussit et amène d'utiles résultats, je désire que la France soit la première à en profiter »¹⁹.

Dans un contexte international où la nation qui découvre une région devient souvent la propriétaire des lieux, Verminck ne souhaite pas être distancé par les Anglais. La découverte des sources du Niger serait non seulement un bel exploit géographique, mais dans l'éventualité d'un partage territorial, elle garantirait les droits de la France sur une des principales voies de communication de l'Ouest africain et assurerait, du même coup, la maîtrise commerciale de tout l'arrière-pays des Rivières du Sud et de la Sierra Leone. La fin de cette affaire n'est qu'une suite de déconvenues pour les Marseillais. Non seulement l'expédition échoue, mais la France et l'Angleterre finissent par se mettre d'accord sur un premier partage de la région (convention du 28 juin 1882). La France obtient le contrôle de l'île de Matakong et du bassin de la Mellacorée mais perd, au profit de la Sierra Leone, celui des deux Scarcies où les intérêts français étaient prédominants.

Le Dahomey offre un autre exemple intéressant. Dès le début de leur installation dans les ruines de l'ancien fort français de Ouidah (1841), les agents de Victor Régis cherchent à s'entendre avec le souverain de la région – le puissant roi Guézo – qui pratique encore la traite et possède de nombreux esclaves. Moyennant une indemnité annuelle et des taxes perçues sur les marchandises européennes débarquées, ainsi que sur les fûts d'huile de palme embarqués pour Marseille, le roi Guézo leur concède plusieurs avantages : la protection du comptoir ; l'usage d'une main-d'œuvre locale quatre jours par semaine (en principe salariée) pour effectuer les différents travaux nécessaires à l'entretien de la factorerie ou à son fonctionnement ; le monopole de l'approvisionnement du royaume en marchandises européennes ; l'exclusivité des achats d'huile de palme ; la protection et l'entretien de la palmeraie. Les privilèges accordés aux Régis et les bénéfices dégagés par ce commerce sont d'autant plus importants que ces derniers contrôlent le

¹⁹ Xavier Daumalin, *op. cit.*, p. 67-68.

système monétaire local fondé sur l'usage du cauris, un coquillage importé à bas prix depuis leurs factoreries de l'océan Indien. Dans de telles conditions, à quoi bon souhaiter coloniser le Dahomey ? « Partout où les officiers ont mis le pied, le commerce en a souffert », écrit Victor Régis en 1847²⁰. Au-delà de son inévitable cortège de taxes et autres dispositions administratives ou législatives – sur l'esclavage par exemple –, la colonisation signifie surtout la fin des monopoles puisque tous les négociants d'un pays colonisateur sont en principe soumis au même régime commercial. Victor Régis préfère essayer de maintenir son influence par des voies plus informelles. Entre 1857-1859, il prend ainsi en charge l'éducation d'un des fils supposés du roi Guézo et lui fait suivre de brèves études au lycée impérial de Marseille. En tentant de nouer une proximité active et culturelle avec le jeune prince, Victor Régis cherche à pérenniser sa prédominance momentanée, et nécessairement fragile, dans l'économie dahoméenne.

L'exemple de la Côte d'Ivoire, plus conflictuel, est révélateur des limites et des ambiguïtés d'un tel positionnement. En 1843, Victor Régis installe une factorerie à Grand-Bassam dans un fortin spécialement aménagé par Édouard Bouët, gouverneur du Sénégal. L'initiative des autorités françaises intervient à la suite des révélations faites par le voyage exploratoire de la *Malouine* (1838-1839) sur l'avance commerciale prise par les Anglais dans cette zone et s'inscrit dans la stratégie des comptoirs fortifiés souhaitée par Louis-Philippe et Guizot. Dans les premiers mois, les agents marseillais se contentent de commercer avec les populations littorales – les Jacks-Jacks du roi Peter – qui acheminent à travers la lagune Ébrié l'huile de palme produite dans la palmeraie de l'intérieur des terres par d'autres tribus. Soucieux d'obtenir ce produit à un prix plus bas, les agents de Régis tentent ensuite d'entrer directement en contact avec les tribus de l'arrière-pays et provoquent la colère du roi Peter. Il intercepte les facteurs qui se dirigent vers la palmeraie sans son autorisation, menace de les tuer et déclare la guerre aux tribus qui commercent directement avec les Marseillais sans passer par son intermédiaire. C'est le début de la première guerre de l'huile de palme. Lorsqu'il apprend la nouvelle, Victor Régis écrit au sous-secrétaire d'État à la Marine et aux Colonies Jubelin pour obtenir une aide militaire : il faut que la France ouvre et contrôle par la force les principales artères commerciales de la région, la lagune et les fleuves. C'est la politique du commerce armé, mais pas davantage car si Régis tente d'entraîner le gouvernement dans la défense de ses intérêts en Côte d'Ivoire, il ne songe nullement à y fonder une colonie. Ses appels sont entendus et après plusieurs opérations militaires menées par la station navale de la Côte occidentale, le roi Peter est défait et un compromis trouvé (1849) : il accepte la présence des Marseillais à condition que leurs transactions n'excèdent pas 800 tonneaux d'huile de palme par an, soit 2 à 3 % seulement environ de l'ensemble de la production commercialisée dans la lagune. C'est peu, mais Victor Régis s'en satisfait puisque l'huile de palme est encore peu utilisée par la savonnerie marseillaise. Tout change, en revanche, lorsque l'on découvre le moyen de décolorer l'huile de palme et de l'intégrer facilement dans la production de savon (1853). Victor Régis industrialise le procédé en construisant une huilerie et ses agents multiplient les opérations commerciales directes avec les producteurs de la palmeraie en utilisant un vapeur armé de canons. Les bénéfices attendus

²⁰ *Ibidem.*, p. 61.

de la vente d'un produit qui était jusque-là boudé par les savonneries marseillaises sont désormais suffisamment attractifs pour que Régis prenne le risque d'engager un nouveau bras de fer. C'est le début de la seconde guerre de l'huile de palme. Après différentes escarmouches, le roi Peter finit par lancer ses 1 200 guerriers à l'assaut de la factorerie marseillaise. L'attaque est repoussée, mais le commerce est complètement paralysé. Régis fait alors appel à Hamelin, ministre de la Marine et des Colonies, pour obtenir une nouvelle intervention militaire. Il ne s'agit toujours pas de coloniser la Côte d'Ivoire, mais d'assurer la sécurité des facteurs et de faciliter leurs activités commerciales par la force, au détriment de celles du roi Peter. En l'absence d'une entente avec l'autorité africaine locale, Victor Régis adopte ainsi une position proche de celle défendue à la même époque par les négociants bordelais Marc et Hilaire Maurel pour lutter contre les tribus maures du Sénégal qui s'opposent au développement de leurs affaires dans l'intérieur du continent : une expansion commerciale soutenue par des comptoirs fortifiés et des fortins avancés capables d'imposer leur domination commerciale et, à travers eux, celle de la France. Les appels de Victor Régis demeurant cette fois sans effet – sous l'influence du tandem Maurel/Faidherbe la France privilégie la pénétration de l'Ouest africain par le fleuve Sénégal –, il ordonne à ses agents de quitter la Côte d'Ivoire (1860)²¹.

Les rivages africains de l'océan Indien

Ce champ d'action n'est pas complètement inconnu des négociants marseillais. Cette route maritime, peu fréquentée, a d'abord été le domaine réservé de la Compagnie des Indes. Après la suspension de son monopole, en 1769, plusieurs armateurs marseillais s'y sont aventurés : Audibert, Hugues, Baux, Seimandy et surtout Jacques Rabaud²². Entre 1769 et 1792, près de deux cents expéditions franchissent le Cap de Bonne-Espérance en direction des îles de l'océan Indien, de l'Inde et même de la Chine. Relativement marginaux jusqu'aux premières années de la Révolution, les échanges maritimes avec l'océan Indien prennent de plus en plus d'ampleur au cours du XIX^e siècle. Plusieurs négociants y jouent un rôle déterminant. Les Pastré, tout d'abord, implantés sur les rives de la mer Rouge pour essayer de contrôler le commerce du café, et surtout les maisons des frères Régis et d'Augustin Fabre & fils. En 1847, Victor Régis arme le brick *La Grenouille* et l'envoie en mission exploratoire sur les côtes de la mer Rouge, à Zanzibar et dans le canal du Mozambique²³. Pendant cinq ans, le navire se livre à des opérations de *tramping* « troquant ses marchandises contre des produits du cru qui sont ensuite revendus à d'autres marchés régionaux ou

²¹ Paul Atger, *La France en Côte-d'Ivoire de 1843 à 1893. Cinquante ans d'hésitations politiques et commerciales*, Dakar, Université de Dakar, 1962.

²² Originaire du Tarn, Jacques Rabaud s'installe à Marseille en 1755. Spécialisé dans les échanges avec le Levant, l'océan Indien et l'Extrême-Orient, il réussit à faire fortune au point d'être considéré, à la veille de la Révolution, comme un des deux plus importants négociants de la place avec une fortune de plus d'un million de francs. Guillotiné sous la Terreur, sa femme reprend un temps le flambeau des affaires familiales avant de le transmettre à ses fils David, Frédéric et Alphonse.

²³ Émile Isnard, *Dix générations de marins provençaux. Les Fabre*, Marseille, 1928, p. 158-171.

échangés contre d'autres cargaisons»²⁴. Comme sur la côte occidentale d'Afrique, les agents marseillais cherchent systématiquement à s'entendre avec les chefs côtiers pour assurer le bon déroulement de leurs transactions. Cela se termine parfois par des drames : « en avril 1852, Le brick *La Grenouille* est attaqué par les Sakalaves de Morombé, au Sud-Ouest de Madagascar. Une partie de l'équipage est tuée et le navire endommagé »²⁵. La collecte des informations sur les potentialités des différents marchés de la région est cependant suffisamment intéressante pour qu'en 1855 Victor Régis choisisse de s'implanter au Mozambique – ancien foyer de traite sous influence portugaise –, en collaboration avec ses beaux-frères César et Urbain Fabre. De nouvelles factoreries sont ensuite fondées à Ibo en 1860, à Inhambane en 1867, à Quilimane et Chiluané en 1868, puis à Bazaroute et Lourenço-Marquês en 1869. La maison Augustin Fabre & fils travaille étroitement avec les Régis, notamment pour les approvisionner en cauris :

« Ces petites écailles avaient un double intérêt commercial : elles étaient achetées par des maisons de Hambourg pour les fabriques de porcelaine de Saxe ; en outre, elles servaient de monnaie aux indigènes de la côte occidentale d'Afrique et notamment au Dahomey. C'est surtout ce dernier mode d'utilisation qui fit pendant longtemps de l'exportation des cauris un commerce très avantageux ; achetés à bas prix à Mozambique, ils se transformaient au Dahomey en monnaie permettant d'acheter un fret intéressant »²⁶.

Mis à part les cauris, Augustin Fabre & fils importe de la cire, de la gomme, de l'ivoire et surtout des oléagineux – sésames, graines d'arachide et coprahs – pour les besoins des huileries, des savonneries et des stéarineries de Marseille. L'île de Zanzibar attire aussi l'attention des Marseillais. Le 3 mai 1849, le trois-mâts *La Caroline*, affrété par l'imam de Mascate, sultan de Zanzibar, arrive à Marseille pour y vendre des produits issus de ses domaines. Après différents échanges entre le gouvernement et le préfet des Bouches-du-Rhône, David Rabaud, président de la Chambre de commerce et représentant d'une des grandes familles locales, est chargé de réaliser au mieux la cargaison. Composée en grande partie de girofle, elle est mise en vente aux enchères publiques et enlevée pour 410 000 francs. Par ce geste, David Rabaud vient de poser la première pierre d'une relation durable et fructueuse avec le sultanat de Zanzibar. En 1850, son fils Alfred envoie un premier navire à Zanzibar. En 1853-1854, il se rend directement dans l'île où il est accueilli chaleureusement par le sultan qui n'a pas oublié le rôle de son père lors de la vente de la cargaison de *La Caroline*. Alfred Rabaud découvre l'Afrique de l'Est et développe ses affaires. Au début des années 1880, on le retrouve au centre de plusieurs projets conçus en collaboration avec le sultan et le marseillais Hilarion Roux, déjà présent à Nossi-Bé, Maurice et Madagascar²⁷.

²⁴ Olivier Lambert, *Marseille et Madagascar. Histoire d'une aventure outre-mer (1840-1976)*, Marseille, CCIMP, « Coll. Histoire du commerce et de l'industrie de Marseille XIX^e-XX^e siècles », t. XIV, 2000, p. 32.

²⁵ *Ibidem*, p. 32.

²⁶ Émile Isnard, *op. cit.*, p. 160.

²⁷ Création d'un port moderne, d'une banque d'État, d'un chemin de fer en direction du lac Tanganyika ou d'une *Compagnie des comptoirs de l'Afrique orientale* dont les factoreries s'étendraient du canal de Mozambique à Zanzibar et qui serait autorisée à faire des recherches minières sur les territoires du sultanat.

La fréquentation des rivages de l’Afrique orientale et du canal de Mozambique conduit enfin les maisons marseillaises à regarder du côté de Madagascar. La situation politique n’est pourtant pas facile. La reine Ranavalona, soucieuse de préserver son indépendance, veille à limiter la présence étrangère sur le sol malgache, au besoin par la force. La situation évolue au début des années 1860 avec l’arrivée au pouvoir de son fils Radama II. Napoléon III reconnaît le nouveau roi – ce qui avait toujours été refusé aux souverains précédents en raison de vieilles revendications françaises sur une partie de l’île –, et signe en 1862 un traité d’amitié et de commerce entre les deux pays, la France bénéficiant de la clause de la nation la plus favorisée. Dans la foulée de cet accord, Napoléon III autorise la création de la Compagnie de Madagascar, une société anonyme de 50 millions de francs qui « pourra faire tout ce qu’elle jugera convenable au bien du pays »²⁸. Plusieurs maisons marseillaises participent à ce projet : les Pastré, les Rabaud etc. L’affaire échoue – Radama II est renversé et la nouvelle reine Ranavalona dénonce aussitôt les accords passés avec les promoteurs de la Compagnie de Madagascar –, mais au même moment une autre maison marseillaise – Roux de Fraissinet & Cie – fait son apparition sur les rivages malgaches. Le gérant de l’affaire, dont le capital s’élève à 3 millions de francs, est Hilarion Roux, fils de Joseph-Hilarion Roux qui s’était déjà illustré dans de nombreuses sociétés minières, métallurgiques et de transport ferroviaire dans le pourtour du bassin méditerranéen. Hilarion Roux suit la voie tracée par son père en y ajoutant cependant d’autres champs d’action comme Zanzibar, Maurice, Nossi-Bé et Madagascar, ce qui l’amène à se rapprocher des Rabaud. En 1874, lors du renouvellement de la société Roux de Fraissinet & Cie, Édouard Rabaud, fils d’Alfred Rabaud, se voit confier la gérance et l’administration de « toutes les aaires et propriétés qu’ils peuvent et pourraient avoir à Zanzibar, Nossi- Bé, Seychelles, Madagascar, La Réunion et Maurice ». Profitant d’un nouveau traité de commerce signé avec la France en 1868, Hilarion Roux et Édouard Rabaud fondent des comptoirs sur la côte Nord-Ouest de Madagascar, puis étendent leur influence en direction de la façade orientale avant d’ouvrir, en 1875, une agence dans la capitale Tananarive. La société Roux de Fraissinet & Cie devient l’intermédiaire européen privilégié des élites locales et plus particulièrement du pouvoir central. Hilarion Roux est nommé consul de Madagascar à Paris, tandis qu’Alfred Rabaud reçoit le même titre pour Marseille. Roux de Fraissinet & Cie développe l’économie de traite et se spécialise dans les crédits aux planteurs de cannes à sucre sous forme d’avances sur la consignation des futures récoltes. Le centre de gravité de toutes les opérations commerciales réalisées par la société dans l’espace malgache se trouve à Nossi-Bé qui centralise les produits de la traite – bois précieux, sucre, rhum, riz, peaux, cire – avant de les faire transporter à Marseille par voiliers, ou par vapeurs à partir de 1879. Au retour, ces derniers rapportent des vins, de l’alcool, des tuiles, des briques, de l’huile ou des savons. Pour assurer le bon fonctionnement de ses installations commerciales, Hilarion Roux et Édouard Rabaud jouent systématiquement la carte de l’autorité mérina, une stratégie « qui prend le contre-pied de la politique suivie par les gouvernements français depuis la Restauration », ceux-ci ayant toujours cherché à s’appuyer sur les tribus côtières pour contrecarrer l’hégémonie de la monarchie de Tananarive²⁹. Hilarion Roux et

²⁸ Olivier Lambert, *op. cit.*, p. 49.

²⁹ *Ibidem*, p. 68.

Édouard Rabaud maintiennent cette politique de bonne entente jusque dans les années 1880, malgré une nouvelle détérioration des relations franco-malgaches à la suite d'un conflit de souveraineté concernant le règlement de la succession Laborde³⁰. Épaulé par les Rabaud, Hilarion Roux use alors de toute son influence pour tenter de trouver un compromis et éviter une intervention militaire française. Dans le contexte malgache, Roux et Rabaud ne croient pas à la pertinence d'une expédition visant à établir un protectorat sur Madagascar. Les deux négociants marseillais préconisent plutôt une « extension de la présence mérina sur l'ensemble de l'île, une présence qui jusqu'ici a parfaitement secondé leurs intérêts commerciaux »³¹. Et quand en 1883 les passions se déchaînent, lorsque la presse française dénonce à longueur de colonne une monarchie barbare et cruelle pour mieux préparer l'opinion à une éventuelle conquête – mécanisme classique et toujours actuel –, Alfred Rabaud, fondateur et président de la Société de géographie de Marseille, fait publier dans le bulletin de la société des récits de voyages dénonçant cette présentation des choses et armant au contraire que les Mérina sont « doux, polis, inoffensifs » et qu'ils disposent d'une civilisation développée. Le bombardement de Majunga, en mai 1883, met cependant un terme à leurs espoirs de compromis et la société Roux de Fraissinet & Cie est contrainte d'évacuer Madagascar. Cela n'empêche pas le directeur de l'agence de Tananarive d'écrire une dernière lettre aux autorités mérinas pour leur réarmer son amitié et son soutien :

« Je viens vous adresser mes vœux les plus ardents pour que la Providence protège S.M. la Reine et votre gouvernement, je vous prie d'agréer mes adieux d'amis en attendant le plaisir de vous revoir. Vous savez que MM, Roux de Fraissinet & Cie et moi avons toujours été de bons amis et avons toujours désiré que votre bonheur et celui de votre gouvernement, par suite j'espère que vous m'accorderez toujours votre protection pour ma personne et les biens de Roux de Fraissinet & Cie »³².

Bien que synthétique et partielle – nous manquons de travaux sur la cohorte des maisons de négoce modestes, difficilement détectables dans les archives publiques –, l'analyse des logiques d'action des milieux économiques marseillais en Afrique au cours des années 1815-1880, permet de dégager un certain nombre de constats. pour un certain nombre de marchandises. L'Afrique intéresse avant tout les milieux économiques marseillais pour ses produits agricoles et miniers.

Le deuxième constat concerne le positionnement politique de ces grands négociants. Sauf cas particulier, tous préfèrent développer leurs affaires dans le cadre d'un lien personnel avec les autorités en place, une relation de proximité qui permet de sécuriser leurs installations, d'obtenir des privilèges, des monopoles et des positions stratégiques, notamment financières, qui les libèrent et les protègent des contraintes de la libre concurrence avec les autres négociants français ou européens. C'est la clé de leur réussite. C'est aussi ce qui fonde leurs réticences à l'égard de la colonisation, synonyme de taxes élevées, de règlements administratifs contraignants inspirés de

³⁰ Jean Laborde, installé depuis plusieurs années à Madagascar, meurt en 1878 en laissant à ses neveux de nombreux biens immobiliers. Mais en vertu du droit de propriété de la reine sur l'ensemble des terres malgaches, le gouvernement mérina s'oppose à la transmission de l'héritage (*Ibidem*, p. 108-109).

³¹ *Ibidem*, p. 71.

³² *Ibidem*, p. 74.

ceux de la métropole et d'abolition des différents avantages compétitifs accordés par les autorités africaines en place. Ce lien personnel, construit dans le cadre d'une relation librement consentie, motivée par des raisons dont la nature et le nombre varient en fonction des lieux, des personnes et des circonstances, débouche de fait sur un partenariat inégal. Il induit une domination informelle plus ou moins forte et durable, qu'il nous semble toutefois difficile de réduire à la célèbre notion « d'impérialisme du *free trade* » forgée par John Gallagher et Ronald Robinson³³. Pour plusieurs raisons : d'une part, parce que ces négociants ne représentent généralement qu'eux-mêmes et cherchent avant tout à promouvoir leurs intérêts, que ces derniers convergent, ou pas, avec les objectifs politiques des gouvernements français successifs ; d'autre part, ce partenariat asymétrique ne vise pas à promouvoir le libre-échange, mais au contraire à s'extraire des contraintes de la libre concurrence par l'obtention de privilèges et de monopoles lucratifs. Enfin, cette influence informelle a la précarité et l'instabilité des relations personnelles. Qu'il s'agisse du bey de Tunis, du vice-roi d'Égypte, des chefs côtiers de l'Ouest africain, du sultan de Zanzibar ou de la reine de Madagascar, tous sont en mesure de retirer du jour au lendemain les privilèges et les monopoles accordés aux négociants marseillais, que ce soit par la force ou, situation la plus fréquente, en faisant jouer la concurrence avec d'autres négociants européens.

Le premier concerne l'ampleur et les fondements de cette présence. Elle est assurée sur le pourtour du continent africain par une poignée de grands négociants récemment implantés à Marseille, ayant fait fortune dans les premières décennies du XIX^e siècle – hormis le cas des Rabaud – et entretenant des relations étroites avec la fonction industrielle du port, qu'il s'agisse des huileries, des savonneries, des raffineries de sucre, des minoteries, des filatures de coton ou des industries métallurgiques. Bien avant la période coloniale proprement dite, plusieurs territoires africains sont ainsi intégrés à l'économie industrialo-portuaire marseillaise pour leurs ressources en matières premières agricoles ou minières, ce qui ne les empêche pas d'être aussi – mais dans une mesure beaucoup moins importante – des débouchés Troisième et dernier constat : le positionnement politique des milieux économiques marseillais n'est pas figé et peut devenir plus agressif. Pragmatiques avant tout – la seule idéologie qui vaille est celle de leurs livres de compte –, ces grands négociants savent parfaitement s'adapter au contexte colonial (au Sénégal, en Algérie) et n'hésitent pas, lorsque les autorités africaines en place contrarient les bénéfices attendus de leurs projets d'expansion commerciale, à solliciter l'intervention militaire de la France pour imposer leur domination économique par la force. Le drapeau doit alors venir au secours du commerce. C'est la politique du commerce armé, un capitalisme commercial soutenu militairement par l'État qui nous

³³ John Gallagher, Ronald Robinson, « The Imperialism of Free Trade », *The Economic History Review*, 1953, volume 6, n° 1, p. 1-15 ; Olivier MacDonagh, « The Anti-Imperialism of Free Trade », *The Economic History Review*, 14 (3), 1962, p. 489-501 ; Bernard Semmel, *The Rise of Free Trade Imperialism*, Cambridge, Cambridge University Press, 1970 ; William D. Grampp, « Economic Opinion When Britain Turned to Free Trade », *History of Political Economy*, 1982, n° 14, p. 496-520 ; Aymen Boughanmi, *L'impérialisme britannique de libre-échange, 1846-1932. Une analyse géoéconomique*, Paris, Université de la Sorbonne nouvelle, Paris III, 2012, p. 55-57.

éloigne, là encore, du libéralisme. Les cas sont encore rares et pas toujours suivis d'effet – la réponse dépend du rapport de force entre les objectifs politiques de l'État et la capacité des négociants à peser, par leurs réseaux relationnels, sur les centres décisionnels du pouvoir central –, mais on perçoit bien, tout de même, que suivant les hommes et les circonstances ce type de positionnement – qui nous renvoie, en dernier ressort, à la dynamique intrinsèque du capitalisme dont le libre-échange n'est qu'une variante parmi d'autres voies possibles et pas toujours la plus recherchée par le négoce – peut rapidement s'exacerber et déboucher sur une revendication coloniale.