

# Résumés des contributions présentées au colloque

« Les consuls, figures de l'intermédiation marchande en Europe et dans le monde méditerranéen (XVII<sup>e</sup>-XIX<sup>e</sup> siècles) »

Nice, Centre de la Méditerranée Moderne et Contemporaine, 10-12 avril 2014

**Jörg Ulbert (Université de Bretagne-Sud) : « L'intermédiation marchande comme attribution des agents consulaires français ? Les prérogatives consulaires dans les manuels consulaires français (XVIII<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> siècles) »**

Au cours des XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles, le réseau consulaire français ne cesse de croître. Cette expansion est accompagnée d'une définition toujours plus précise des attributions et des prérogatives des agents. Ces missions deviennent rapidement si complexes que l'on croit bon de rédiger des manuels à destination des consuls. En règle générale, ces livres sont rédigés sur demande du ministère tutélaire ou tout au moins publiés avec l'assentiment des autorités compétentes. Entre 1744 et 1910, paraissent neuf de ces manuels auxquels s'ajoutent au moins autant de mises à jour ou d'éditions augmentées.

L'analyse du rôle du consul dans l'intermédiation marchande passe donc nécessairement par l'examen de ces manuels. Leur étude permet d'aborder deux des trois axes thématiques du colloque : celui des fonctions juridictionnelles des consuls ainsi que celui de leur mission de défense des intérêts économiques nationaux. Si une telle exploration ne renseignera en rien sur les pratiques quotidiennes effectives dans les postes, elle pourra néanmoins nous renseigner sur l'évolution des attentes des administrations tutélaires.

Pour éviter d'aboutir à un simple catalogue des attributions et prérogatives, la communication tentera de se concentrer sur l'interrogation centrale des organisateurs du colloque : savoir qui bénéficiait le plus, au sein du monde marchand, des services commerciaux assurés par les agents consulaires, et quel appui réel les consuls pouvaient apporter à ces marchands ?

**Sources** : GERMAIN Jean-Baptiste, *Recueil de formules...*, 1744 [Nouvelles éditions : 1757, 1783] ; LA REYNIE DE LA BRUYERE Jean-Baptiste-Marie-Louis de, *Manuel des commissaires des relations commerciales...*, 1803 ; *Recueil des formules à l'usage des agents consulaires...*, 1839 ; LAGET DE PODIO chevalier, *De la juridiction des consuls...*, 1826 [2<sup>e</sup> éd., 1844] ; TANCOIGNE J.M., *Le guide des chanceliers...*, 1847 ; CLERCQ Alexandre Jehan Henry de, *Formulaire à l'usage des consulats...*, 1848 [L'ouvrage a connu des nombreuses mises à jour après 1850] ; MOREÛIL L.-J.-A. de, *Manuel des agents consulaires...*, 1850 [Nouvelles édit., 1853, 1855] ; CLERCQ Alexandre Jehan Henry de / VALLAT Charles de, *Guide pratique des consulats...*, 1851 [Nouvelles édit., 1858, 1868, 1880, 1898] ; ROLLAND DE BUSSY Théodore, *Dictionnaire des consulats...*, 1854 ; PILLAUT Julien, *Manuel de droit consulaire...* 1910 [2<sup>e</sup> édit. 1912].

## **Annastella Carrino (Université di Bari) : « Le Royaume de Naples et le Levant : un consul à Marseille entre trafics illicites et promotion du commerce actif »**

« Non è fattibile il riformar la mala fede con quei consoli che abbiamo » ; « essi si abbandonano e condiscendono Dio sa a che »<sup>1</sup>. En exprimant toute sa méfiance envers les consuls de Sa Majesté, le ministre napolitain Bernardo Tanucci visait sans doute en premier lieu Francisco Hombrados, consul de la nation napolitaine à Marseille dans les années 1750-1760<sup>2</sup>, qui lui avait causé bien des soucis. Espagnol de naissance, capitaine d'artillerie du Roi des Deux-Siciles, Francisco Hombrados était, semble-t-il, « un soggetto indegno, huomo rozzo, mal creato, bugiardo, senza religione, e sollevatore di tumulti fra le persone pacifiche »<sup>3</sup>. Nommé consul en 1755 (mais arrivé à son poste seulement l'année suivante), il termina sa carrière sans gloire au milieu des années 1760, emporté par l'*affaire des grains*, qui impliqua aussi ses vice-consuls, le Napolitain Contaldi et les Français Batarel et Riquier. Le procès qui leur fut intenté auprès du *Supremo Magistrato di Commercio* de Naples puis de la *Junta de Comercio* de Madrid s'acheva en 1772 par l'acquittement des accusés. Deux ans plus tôt, un autre procès avait été intenté aux mêmes personnages auprès du *Supremo Magistrato di Commercio*, pour « falsificazione di Patenti della real Bandiera di Sua Maestà ». Le scandale avait éclaté au début des années 1760 suite à la dénonciation du consul génois à Marseille, Benedetto Luxoro, un autre individu d'une moralité douteuse<sup>4</sup>, qui les accusait d'avoir vendu aux patrons génois de fausses patentes napolitaines pour aller au Levant. Hombrados avait été condamné par contumace. Mais cette affaire représente bien davantage qu'un énième cas de contrebande et de malhonnêteté de la part d'un consul corrompu.

Pour en prendre la mesure, il convient de partir de l'importance énorme des trafics du Levant, qui structurent l'ensemble du commerce méditerranéen. Afin de promouvoir efficacement son commerce actif, le Royaume de Naples doit tenter de s'y immiscer. C'est ainsi qu'il signe un traité de commerce et de navigation avec la Sublime Porte le 7 avril 1740, précisément au moment de plus grande vigueur du mercantilisme méridional. Les rapports entre Naples et le Levant ottoman demeurent cependant rares et extrêmement épisodiques, ce qui entraîne même une réduction progressive mais draconienne du réseau consulaire napolitain dans la Méditerranée orientale. En revanche, l'axe Marseille-Levant se taille la part du lion et impose la suprématie française sur la concurrence anglaise et hollandaise. Une énorme production normative, clé de voûte du succès français, s'accumule le long de cette route, ce qui n'empêche pas pour autant les Génois de s'y infiltrer en s'appuyant sur le Royaume de Naples pour se livrer à leurs manipulations, transvasements et escales stratégiques, que le vice-consul français à Messine – Jean-Baptiste Lallement, homme d'une tout autre trempe que Hombrados et Luxoro – ne se lasse pas de dénoncer. Zélé et diligent, il correspond parfaitement au profil institutionnel que les normes dessinent pour le consul, et même pour cela il s'avère incapable de comprendre jusqu'au bout les raisons, les compromis et les nuances du commerce.

C'est dans ce contexte que se développe la contrebande de fausses patentes napolitaines organisée par Hombrados, déclinaison en quelque sorte plus réaliste du mercantilisme méridional. Le consul, dans une proposition présentée à Tanucci, est en effet en

---

<sup>1</sup> B. Tanucci, *Epistolario*, sous la direction de M. Barrio, Naples 1994, lettres du 17.1.1764.

<sup>2</sup> Nommés par le roi, les consuls napolitains sont souvent d'origine espagnole, militaires et/ou nobiliaires : avant Hombrados, le poste consulaire était occupé par le noble Pedro de Vert, dans les années 1740 ; puis, dans les années 1770, par Antonio de Juan y Medina.

<sup>3</sup> Archivio di Stato di Napoli, Esteri, 521, s.d. [1766]

<sup>4</sup> Luxoro bâtit sa carrière au détriment de ses collègues. Avant d'accuser Hombrados et ses acolytes de trafic de fausses patentes, Luxoro avait dénoncé le consul de Raguse à Marseille, Joachim de Pavola, de trafic d'armes destinées aux rebelles corses. Remplacé par le Génois Gazzino, il tente de jeter le discrédit sur ce dernier, dans l'espoir de récupérer son poste.

mesure de situer sa pratique « illégale » au sein d'une vision plus large et d'un projet de promotion du commerce napolitain au Levant. En substance, ce qu'il propose (uniquement pour le trafic avec le Levant), c'est de naturaliser les Génois, de les pousser à résider à l'intérieur du Royaume, de les munir légitimement de passeports napolitains et de les envoyer au Levant, en les obligeant à prendre des marins napolitains sur leurs navires. De cette façon, les sujets de Sa Majesté pourraient au fur et à mesure se familiariser avec cette route et finir par prendre directement l'initiative. Il va sans dire que cette proposition audacieuse est rejetée, entre autres à cause de l'inculpation de Hombrados, que les scandales finissent par emporter.

D'une façon ou d'une autre, les choses évoluent cependant dans le sens souhaité par le consul napolitain : les Génois protagonistes du trafic avec le Levant structurent des comportements fort semblables à ceux qu'il avait préconisés ; ils s'introduisent au sein des communautés méridionales, les impliquent dans leurs affaires et sollicitent leurs initiatives. La présence des Génois dans le *Mezzogiorno* ne provoque pas la passivité des acteurs locaux, mais devient une pépinière d'initiatives, de sollicitations, contacts et réseaux, permettant au Royaume de Naples de jouer aussi, à sa manière, un rôle actif dans le commerce avec le Levant.

**Danilo Pedemonte (Università di Genova) : « Sorvegliare e riunire: consoli genovesi e consoli inglesi nel Mediterraneo occidentale del XVIII secolo. Due modelli a confronto. »**

La conclusione della guerra di successione spagnola coincide con un momento cruciale sia per la storia della presenza britannica nel Mediterraneo, sia per il rafforzamento del ruolo centrale della Repubblica di Genova nei traffici tirrenici. Da un lato la stabile conquista degli avamposti di Gibilterra e Minorca, prima, e l'ascesa al trono di Giorgio I poi, forniscono l'occasione, agli inglesi, per ragionare sui bisogni e la natura della propria politica di espansione commerciale; dall'altro lato la risoluzione della questione del Finale, con il passaggio nelle mani della Repubblica di quel territorio nodale, apre ai genovesi nuove vie di traffico per mare e verso l'interno, e conferisce allo spazio rivierasco un'unitarietà da tempo desiderata. Si tratta in qualche misura, per entrambi i soggetti statuali e per gli attori della loro politica economica, di un punto di svolta, coincidente con l'introduzione di nuove e importanti variabili di sistema nella rete di scambi e interessi fino a quel momento vigente. In questo quadro di mutamento "in potenza" l'analisi del ruolo recitato dai consoli ci è utile a due livelli: in primo luogo, i compiti stessi che i governi centrali affidano loro sono indizi che rilevano gli indirizzi, anche inconsci, della politica economica dello Stato; in secondo luogo il modo in cui i consoli propongono e difendono le istanze della propria "nazione", i rapporti che instaurano con le autorità locali, gli spazi giurisdizionali che riescono a ritagliarsi sono i segnali della forza persuasiva, economica e politica, della comunità mercantile che rappresentano.

La scelta dell'ottica comparativa si spiega con la volontà di tenere conto, nella definizione di caratteristiche e prerogative del ruolo di intermediazione svolto dai consoli, di alcune variabili che potremmo definire strutturali: la vicinanza o lontananza del governo centrale, così come le differenze che intercorrono tra un impero in espansione che si muove sulle grandi rotte del traffico internazionale e una repubblica tesa a difendere la propria porzione di commercio mediterraneo, danno infatti origine a modelli inevitabilmente differenti. Con la formula sintetica "sorvegliare e riunire" ho voluto riassumere le connotazioni base di questi due modelli: nel corso del XVIII secolo, la Repubblica ha disseminati, tra le coste della Francia e la penisola italiana, piccoli e grandi presidi consolari, i più importanti dei quali – Nizza-Villafranca, Marsiglia, Tolone, Livorno, Civitavecchia, Napoli e Palermo – vengono

interpretati, da Genova, più come luoghi di sorveglianza e raccolta delle informazioni che come centri di promozione degli interessi delle comunità dei negozianti nazionali; le principali sedi consolari inglesi invece – su tutte Livorno, Genova e Napoli – sono animate da gruppi mercantili forti e coesi e, oltre ad essere punto di riferimento cardinale per gli uomini di negozio britannici, rappresentano, per la madrepatria, i luoghi della mediazione tra gli interessi privati degli affari e le esigenze dello Stato. A un polo, in sostanza, sta la politica conservatrice della Repubblica di Genova che si adopera per preservare le proprie reti mercantili e affida alla figura consolare il compito di controllare piuttosto che quello di proporre e promuovere innovazioni; all'altro polo sta la vocazione inglese all'espansione dei propri mercati che, pur non seguendo sempre percorsi lineari, fa delle *factory*, e della loro libera iniziativa, i “cavalli di Troia” della capillare penetrazione economica britannica nel Mediterraneo.

Stiamo ovviamente parlando di modelli, non esenti da criticità e discontinuità, tuttavia alcune esemplificazioni possono servire a chiarire meglio quanto esposto. Dai sondaggi che ho svolto all'interno della corrispondenza tra la Repubblica e i suoi consoli di stanza a Livorno, Nizza-Villafranca, Marsiglia e Palermo, ho potuto riscontrare come di rado le richieste del governo centrale ai suoi rappresentanti *in loco* riguardino le attività delle comunità di negozianti nazionali. Il contenuto delle lettere ruota, infatti, in vario modo, intorno al tema della sorveglianza, sia essa rivolta a placare le tendenze centrifughe dei patroni di navi, sia essa tesa ad osservare, in ottica concorrenziale, le strutture economiche degli Stati rivali. Si va, quindi, dalla lotta contro il mimetismo di bandiera, il cui proliferare danneggia in egual misura consoli e Repubblica, all'interesse per la descrizione delle impalcature economiche dei porti concorrenti, fino alle vere e proprie operazioni di spionaggio commerciale. L'efficacia dell'operato del console si valuta più per la capacità di controllare i connazionali e creare reti di *intelligence*, che per l'abilità nel coordinare e far prosperare l'insediamento genovese all'estero. Se si guarda alla corrispondenza ufficiale e non a quella privata diventa difficile perfino comprendere quali siano esattamente i traffici e le reti mercantili nelle quali si inseriscono i consoli stessi. Sono soprattutto i momenti critici, quelli in cui il prestigio della Repubblica viene messo in pericolo dalle vicende private dei suoi rappresentanti, che ci permettono di venire a conoscenza di una realtà altrimenti sfuggente: lo sventato fallimento di Bartolomeo Domenico Gavi a Livorno nel 1735 o il tracollo dell'impresa mercantile di Benedetto Luxoro a Marsiglia sul finire degli anni Sessanta costituiscono casi di studio molto interessanti perché aprono prospettive nuove e scenari inediti.

La lettura delle missive dei consoli inglesi ci restituisce un quadro ben diverso. Ho potuto riscontrare, esaminando in particolare la corrispondenza proveniente da Genova e Livorno, come sia ben visibile la presenza, alle spalle del console, di una comunità mercantile viva e partecipe, portatrice di istanze innovatrici e capace di agire, a tratti, come forte gruppo di pressione nei confronti delle autorità locali e dello stesso governo londinese. La distanza dall'Inghilterra è sicuramente un elemento facilitatore che garantisce alle *factory* mediterranee la possibilità di promuovere iniziative con un certo grado di autonomia; tuttavia va precisato che l'espansione britannica nel Mediterraneo è anche frutto della capacità dello Stato di non porsi in contrasto con l'azione dei mercanti, ma semmai di assecondare ed appoggiare la forte spinta propulsiva proveniente dall'iniziativa privata. Se si analizzano ad esempio le considerazioni e i suggerimenti esposti dal console Christopher Crowe nella sua relazione sullo stato del commercio inglese a Livorno (1715), ci si rende conto di come essi anticipino politiche messe in atto dalla Gran Bretagna nel cinquantennio successivo: supporto della flotta al traffico dei mercantili, incremento del numero di imbarcazioni battenti bandiera inglese per garantire impiego ai marinai disoccupati, conquista dell'egemonia nel trasporto del pesce salato da Terranova. Venendo affidata in prima battuta all'iniziativa privata, la penetrazione britannica nel Mediterraneo si configura da subito come inclusiva, tendendo ad accogliere

sotto la sua bandiera una comunità varia di mercanti e capitani: la marina mercantile inglese offre noli vantaggiosi a negozianti ebrei, toscani e persino genovesi, mentre le *factory* si aprono per accogliere al loro interno gli ugonotti francesi. Quello inglese è poi un sistema fortemente sinergico, in grado di stabilire strette interrelazioni anche tra consoli e consoli: intensissimi sono, ad esempio, i rapporti che si instaurano sull'asse Tirreno-Nord Africa e che beneficiano della condizione privilegiata della bandiera inglese, immune dall'insidia barbaresca.

Alla luce di quanto esposto resta da fare qualche rapida considerazione su come i due modelli consolari incidano sui rapporti che le nazioni mercantili instaurano con le autorità dei luoghi nei quali risiedono. Prendiamo il caso di Livorno. Se è vero che nella città labronica nel XVIII secolo nessun console può pretendere di esercitare la minima giurisdizione, è altrettanto vero che nella pratica quotidiana la norma è sottoposta ad una continua negoziazione. Le negoziazioni, si sa, non possono non tener conto dei rapporti di forza e degli interessi in ballo: la coesa comunità inglese, con la sua rete di contatti intermediterranei, non può quindi essere considerata a differenza di quella genovese, un interlocutore come tutti gli altri.

**Sylvain Lloret (Université de Paris-Sorbonne) : « Informer et protéger : l'agent général de la Marine et du Commerce de France à Madrid au service des marchands français (1748-1784) »**

Les agents généraux de la Marine et du Commerce de France à Madrid furent des acteurs de premier plan dans la défense des intérêts des marchands français en Espagne entre 1748 et 1784. L'enjeu était alors de taille : la péninsule était devenue la première destination des marchands français. Ces derniers étaient les étrangers les plus nombreux en Espagne dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle. Entre 1748 et 1784, la fonction d'agent général fut occupée par trois titulaires différents : Jean-Baptiste Martin Partyet, en poste de 1748 à 1758, l'abbé Augustin Béliardi de 1758 à 1771 et Edouard Boyetet de 1772 à 1784. L'action de ces agents ne peut être comprise sans analyser le contexte tendu des relations commerciales franco espagnoles dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle. Le poste revêtait un caractère d'autant plus important que ces marchands craignaient de voir leur position affaiblie. Le troisième Pacte de Famille, signé le 15 août 1761, stipulait que les Français seraient traités en Espagne comme des nationaux. Or, le traité, signé pour resserrer l'accord entre les deux pays, devint l'occasion de contentieux commerciaux. Les Français espéraient confirmer et accroître leurs positions commerciales en Espagne. Au contraire, après le revers de la guerre de Sept ans, la monarchie hispanique voulait restaurer sa puissance en assurant son relèvement économique. Les gouvernants espagnols étaient décidés à porter leur pays du statut de satellite de la France à celui de grande puissance. De ce fait, le roi d'Espagne espérait restreindre les privilèges des négociants français installés dans la péninsule.

Il s'agira de montrer en quoi l'analyse de la fonction d'agent général contribue à dégager des questionnements sur son rôle et l'utilité de son action dans la dynamique commerciale française en Espagne dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle. Dans quelle mesure intervenait-il dans la réduction de l'incertitude marchande et dans l'optimisation des transactions commerciales des Français à une époque où leurs positions étaient menacées ?

L'action de ces agents revêtait alors plusieurs formes. En premier lieu, ils étaient des informateurs efficaces des marchands français. Pour ce faire, ils jouissaient d'une position stratégique qui en faisait la clef de voûte d'un réseau d'information marchande. Des renseignements de nature diverse étaient transmis aux marchands par différents moyens. Il existait des connexions directes et indirectes entre l'agent général à Madrid et les marchands

français. Ces contacts se faisaient notamment via des intermédiaires locaux. Le chargé d'affaires se devait d'avoir des relais dans les principaux ports de la péninsule ainsi que dans les grandes places de commerce françaises. Ces relais locaux étaient de trois types : les consuls, les corps de nation et les Chambres de Commerce.

En second lieu, les agents généraux de la Marine et du Commerce de France à Madrid étaient des protecteurs de ces marchands en faveur desquels ils assuraient plusieurs types de démarches. La correspondance consulaire de Madrid permet d'approcher les objectifs de cette protection, les moyens d'action dont disposait le chargé d'affaires ainsi que l'efficacité réelle de ses démarches. Ses initiatives en faveur des marchands avaient deux objectifs principaux. Premièrement, elles visaient à défendre les privilèges dont ils jouissaient. En outre, l'agent général était souvent sollicité dans des affaires particulières ne remettant pas en cause des intérêts collectifs.

Pour assurer une telle protection, l'agent général disposait de plusieurs moyens d'action. En premier lieu, il mettait sa compétence juridique au service des marchands français. Il était au fait des lois, traités et conventions relatifs au commerce des deux pays. Par conséquent, il était à même de guider ses compatriotes à travers la complexité des lois et juridictions de la péninsule. En outre, il menait une véritable action de lobbying auprès des autorités locales en faveur de ses compatriotes. Pour ce faire, il avait noué des contacts au sein de l'administration et du gouvernement espagnol. Cependant, il conviendra de s'interroger sur la portée réelle de ces démarches sur les milieux d'affaires français établis dans la péninsule. La protection des agents généraux n'était pas systématique et des désaccords se firent jour avec certains compatriotes.

Enfin, les marchands français en Espagne ne profitaient pas également de la protection de l'agent général. Ils avaient noué des liens plus étroits avec les grandes maisons de négoce qui bénéficiaient en priorité de leur action. Les agents généraux entretenaient avec certains négociants des liens personnels, noués dans le cadre d'une sociabilité locale. Ceci était particulièrement prégnant chez Jean-Baptiste Partyet et Edouard Boyetet. En effet, avant d'être nommés à Madrid, ces derniers avaient eu une longue expérience de l'Espagne. Leurs fonctions les avaient amenés à côtoyer de grands négociants. Jean-Baptiste Partyet devint consul à Cadix par provisions du 8 octobre 1729, et resta en poste jusqu'à sa nomination à Madrid en 1748. De même, avant d'embrasser la carrière consulaire, Edouard Boyetet fut lui-même négociant dans le port andalou. Il avait été l'un des principaux associés de la maison de ses oncles Masson.

De ce fait, les interventions de ces agents profitaient plus particulièrement à l'élite négociante française de Cadix impliquée dans le trafic de la *Carrera de Indias*. Cette branche de commerce étant la plus lucrative, les chargés d'affaires y prêtaient la plus grande attention. Ils entendaient ainsi défendre la dimension globale et mondiale du commerce des Français en Espagne.

### **Anne Mézin (Archives Nationales) : « La défense des intérêts des négociants français de Cadix d'après la correspondance ministérielle »**

Un réseau consulaire charpenté avait été développé aux XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles en Espagne à cause du commerce pratiqué par la France. La branche la plus importante en était celle des Indes pour laquelle Cadix était le port principal, y abritant à la suite de Séville l'administration générale des Indes. À cette fin, une communauté négociante française s'y était installée et son consul jouait un rôle de premier ordre, dans le cadre de ses attributions ordinaires, pour la protection de ses membres notamment vis-à-vis du pouvoir espagnol et de

son administration. L'identité des Français protégés, le cadre particulier du commerce des Indes et la pratique du négoce à Cadix sont autant de facettes de la défense des intérêts des négociants français tels que les révèlent la correspondance de leur consul avec le secrétaire d'État de la Marine.

**Viorel Panaite (University of Bucharest), « Consuls of France in the Levant during the Ambassador François Savary de Brèves (1593-1605). The Evidence of a Turkish Manuscript from BnF »**

Among the extensive collections of the Bibliothèque nationale de France, Division orientale, there is a manuscript compilation of 278 folios which includes Ottoman documents from the late sixteenth and early seventeenth centuries. During his mission to the Ottoman court (1591–1605), François Savary de Brèves conceived this manuscript as a guidebook for the representatives of France in the Ottoman Mediterranean towns and ports. I cannot yet establish how much this manuscript circulated inside and outside the empire and influenced the French diplomatic and consular milieu. It is sure, however, that one of the direct beneficiaries was André Du Ryer de Malezair, disciple of Savary de Brèves, who was appointed consul of France in Egypt for the short period between 1623 and 1626. The manuscript contains around 250 documents, issued from different chanceries in Istanbul: imperial charters, *lettres-patentes*, imperial orders and -letters (*nâme-i hümayun*), reports of the Grand Vizier and legal opinions of the *şeyh ül-Islam (fetva)*, letters of Ottoman high officials (such as the *defterdar-başı*, the *yeniçeri ağası* etc.), translations of King Henry IV's letters, ambassadorial petitions to the Ottoman government, etc. Thus, we have at our disposal a sufficient documentary base for drawing out a comprehensive picture of Western trade and merchants (especially French ones) in the Ottoman Mediterranean in the late sixteenth and early seventeenth centuries.

An essential aspect of the Western presence in the Ottoman Mediterranean was the institution of the consulates, which were part and parcel of the evolution of the capitulatory régime. Once their hegemony had extended over the entire eastern and southern coast of the Mediterranean, the Ottomans took over from the Mamluks the consulate as a customarily required institution established by Western powers in those Ottoman cities that played an important role in international trade. They worked together with the ambassador at Constantinople in supporting the commercial activities of their nation by assuring the safety of their merchants, masters of ships and mariners.

In the present paper, I shall try to evaluate especially those unpublished documents from the *Manuscrit Turc 130* that explicitly mention the terms "consul" (*konsolos*) or "consulate" (*konsolosluk*) and deal directly and in detail with the appointment, status and functions of consuls.

**Gustaf Fryksén (Lund University) : « Network South: Swedish consul George Logie as intermediary of trade, diplomacy and covert associations in North Africa and the Mediterranean, c. 1725-1766 »**

The aim of this presentation is to outline some aspects of George Logie as commercial intermediary in the Mediterranean for mainly Swedish merchants and the Swedish Board of Trade in the period 1725 to 1766. The presentation is divided into three parts: I) Initially, a

historical context will be given in order to provide an idea of the background and circumstances in which Logie operated, II) will focus on providing a short biographical sketch of Logie, and III) which is the main topic, will include a number of case studies that signifies how Logie functioned as commercial intermediary. The two first parts are thus only there to provide a background for those who are not familiar with Logie or Sweden's commercial expansion into the Mediterranean in the 18<sup>th</sup> century.

Before continuing it could be worthwhile to briefly make some historiographical comments on this particular field of research, especially that of Logie in literature and historical research. The latest in-depth study of early modern Sweden's relations with North Africa was printed in 1856. The subject of Sweden and the Mediterranean has gained new attention in Sweden in recent years, primarily through research done by Professor Leos Müller and Dr. Joachim Östlund. Apart from their work, however, little research has been done on the Swedish consuls per se and to a large degree they have actually been left out in the modern conception of Sweden's history in the Mediterranean. Much can be discussed on how Logie has been described in Swedish and international research for the last two centuries and it is fitting to emphasize that when his name do occur, information is not uncommon to be inadequate, contradictory and sometimes misleading. An often recurring description, originally made by H. Z. Hirschberg, is portraying Logie as 'an instance of the merchant-cum-agent-cum-political adventurer in the East'. This is correct depending on your perspective. The most thorough account of Logie's activities as commercial intermediary so far, albeit only peripheral to the main focus of study, is in a Swedish thesis by Einar Ekegård from 1924. A text by Leos Müller from 2006 also mentions Logie as an example of a source for business information.<sup>5</sup> There are otherwise few useful published texts on Logie except for a few lines here and there. Very little has thus been known about him and much work must therefore be put to basic archival research.

I argue that George Logie is one of the most important, but still elusive figures in the history of Swedish North African and Mediterranean relations. I would also say that he was the key middle level figure in the Swedish commercial expansion in the Mediterranean region as a whole during the 18th century.

Although many aspects of Logie's career that involves diplomacy and covert associations are highly interesting in their own respects, they are interwoven with Logie's commercial interests. The commercial activities could not have existed without Logie's diplomatic assignments and initiatives, his networks, or activities concerning family or kin, or vice versa. They all worked in an obligate symbiosis in Logie's career. The commercial aspect must however be seen as the main interest, whereas the others became means to reach success of that end.

To summarize the three case studies a map will be displayed that outlines Logie's activities as commercial intermediary, i.e. also his 'sphere of influence' and 'informal empire'. A conclusion is finally presented of how the three cases imply the vital importance of Logie as consul and commercial intermediary to Swedish merchants and the Board of Trade, which in turn made possible the commercial expansion. Much can be attributed to Logie's capability of making friends and antagonists alike dependent on him. On 8 May 1750, the French consul in Algiers, André-Alexandre Le Maire, describes Logie in a report to the Minister of the Navy, Count de Jouy, in adversarial terms:

---

<sup>5</sup> Müller, Leos, "Swedish Consular Reports as a Source of Business Information 1700-1800", in *Information Flows: New Approaches in the Historical Study of Business Information*, Leos Müller & Jari Ojala (eds.) (2007).



[...] consul de Suède, omniprésent, se mêlant de tout, consul, capitaine, négociant artisan, en crédit par les présents distribués aux puissances, ménagé par le dey, vingt-quatre mille livres d'appointements complétés par les bénéfices d'un commerce considérable, acheteur de cinq gros vaisseaux pris par les Algériens, se heurtant à la volonté du dey de se dégager d'une dépendance pesante à l'égard du pavillon suédois.

**Matteo Barbano (Università di Genova) : « A lucrative, dangerous business: il consolato inglese ad Algeri, Tunisi e Tripoli nella seconda metà del XVII secolo »**

La Restaurazione Stuart rappresenta, nella storia istituzionale del consolato inglese in Barberia, un importante punto di cesura. Fu infatti negli anni centrali del XVII secolo che la designazione dei consoli in Maghreb passò in maniera definitiva dalle mani della *Levant Company* a quelle del governo, assumendo una più spiccata rilevanza diplomatica legata al costante aumento dell'interesse britannico nel Mediterraneo. Questo ampliamento delle funzioni, che nel secondo Seicento portò ad una caratterizzazione via via più politica della figura consolare, non precluse però ai nuovi agenti di nomina governativa l'esercizio dell'attività che aveva originariamente motivato la loro presenza sui lidi nordafricani: la tutela del commercio nazionale. In effetti la loro stessa nomina, per quanto formalmente proveniente dalla Corona, era di norma fortemente caldeggiata da diversi attori che con le reggenze barbaresche intrattenevano rapporti economici, e che sceglievano di dare il loro supporto a individui spesso molto qualificati, con esperienza mercantile alle spalle e una conoscenza profonda dei teatri ove sarebbero stati richiesti i loro servizi.

Pur non essendo paragonabili, in quanto a ricchezza e flusso di traffico, ai grandi scali mediterranei, i porti di Barberia – e Tunisi in particolare – offrivano diverse possibilità di guadagno ai mercanti inglesi durante la seconda metà del XVII secolo. Il console Francis Baker, in una relazione sul commercio nordafricano con le potenze cristiane datata 26 agosto 1675, pose l'accento sull'esportazione – tra gli altri prodotti – di cereali, lana grezza, cera d'api, piume di struzzo e pelli conciate, e sull'importazione – oltre che degli onnipresenti panni lana – di ferro, stagno, piombo, alcune merci esotiche come chiodi di garofano e pepe, e forniture navali di varie specie. A questi traffici si aggiungevano poi almeno altri due tipi di attività lucrative che caratterizzavano l'attività inglese in Nord Africa: i servizi di trasporto merci e passeggeri di nazionalità non inglese (spesso “turchi e mori” con i loro beni, oltre a carichi appartenenti a mercanti ebrei), e la redenzione degli schiavi, che – se effettuata al di fuori dei momenti critici della stipulazione dei trattati di pace – poteva offrire buoni margini speculativi a coloro che decidevano di investirvi.

Sono molteplici i gruppi identificabili che si avvalsero, con diverse modalità, dell'aiuto del console nei loro rapporti commerciali con la Barberia. Primi fra tutti vanno annoverati numerosi mercanti londinesi, spesso anche membri della *Levant Company*, che intrattenero – in maniera indipendente da questa, una volta che essa ebbe rinunciato al controllo sul commercio nordafricano – commerci con il Maghreb, talvolta organizzandosi in società nelle quali gli stessi consoli trovavano spazio. Secondariamente ne usufruirono i mercanti e i capitani inglesi di stanza a Livorno, inseriti in una fitta rete di contatti con l'attiva comunità ebraica, alcuni dei quali si “specializzarono” nel trasporto di merci ebraiche, cui la bandiera inglese avrebbe dovuto garantire – nella maggior parte dei casi – un passaggio sicuro nelle insidiose acque tra la Toscana e la costa meridionale del Mediterraneo. Veniva poi la *Levant Company* stessa che – pur non avendo più un interesse diretto – era in una certa misura coinvolta nell'attività consolare nordafricana sia per l'esito diplomatico, dal quale dipendeva

la sicurezza dei suoi traffici, sia per l'appoggio logistico del quale i vascelli da essa impiegati potevano necessitare nel loro pericoloso viaggio da e verso il Levante. Da ultimo, e in maniera più generale, si può ritenere infine che anche i mercanti inglesi impegnati specialmente sulle rotte con l'Italia e con la Spagna beneficiarono spesso del servizio consolare per difendere il proprio interesse dalle mire predatorie non solo delle reggenze, ma anche di alcuni protagonisti della corsa cristiana, che non mancavano di insidiare i traffici con il Maghreb.

Una delle funzioni consolari che emerge maggiormente dalla corrispondenza con Whitehall – anche perché legata alla sfera politico-diplomatica – è proprio quella del supporto ai mercantili inglesi catturati, che si esplicitava essenzialmente in due modalità: con la mediazione diretta con la reggenza che aveva effettuato la presa, oppure, nel caso di imbarcazioni predate da corsari cristiani – maltesi, sardi, toscani, maiorchini – alle quali venivano requisite le merci appartenenti a mercanti musulmani o ebrei provenienti o dirette verso la Barberia, con la tempestiva trasmissione delle notizie, atta a favorire un efficace intervento da parte dei colleghi operanti nelle altre piazze mediterranee. L'invio di informazioni relative al commercio e alla sua sicurezza, quali quelle riguardanti l'andamento dell'attività corsara delle reggenze e la segnalazione dei periodi di apertura dell'esportazione cerealicola ai cristiani, è un altro servizio che caratterizzava l'attività del console, e che spesso lo impegnava in minuziosi scambi epistolari. Accanto al ruolo di informatore mercantile, c'era poi quello – di più ardua individuazione – di mediatore commerciale in loco. Al di là delle minori tracce lasciate nella corrispondenza consolare – che ne rendono già di per sé più complesso lo studio – è la parzialità nell'offerta del servizio ad ostacolarne la definizione: se talvolta infatti il console si occupava di supportare attivamente gli interessi di alcuni mercanti impegnati nelle trattative sul mercato locale, talaltra la documentazione dimostra come egli potesse utilizzare la propria posizione per influenzare negativamente le attività commerciali di altri nazionali. La conflittualità tra gruppi mercantili concorrenziali emergeva già con ogni probabilità – almeno *in nuce* – al momento della vittoria di un candidato alla carica consolare, che da quel momento si faceva sì garante degli interessi dei nazionali, ma che comunque difendeva primariamente, in campo economico, il privilegio del gruppo che l'aveva supportato nella sua nomina.

La rilevanza della figura consolare inglese quale promotrice dell'attività mercantile nel Maghreb della prima età moderna emerge, in conclusione, come una materia di studio ancora poco esplorata, che potrebbe – e dovrebbe – essere approfondita in futuro avvalendosi ancora dell'incrocio tra la corrispondenza diplomatica prodotta dai consoli che si susseguirono nelle tre reggenze nordafricane e quella – dello stesso genere – di coloro che ricoprirono il medesimo incarico presso le più importanti piazze mediterranee. Questo studio offrirebbe certamente ulteriori spunti di riflessione sulle modalità d'affermazione di alcuni attori che occuparono questa carica, con fortune alterne, nella seconda parte del XVII secolo. Una carica che – pur acquisendo nel tempo dimensioni politiche – non mancò, a ben vedere, di mantenere quelle prerogative di difesa e promozione del commercio per le quali era stata istituita un secolo prima.

**Mehdi Jerad (Faculté des Lettres et des Sciences Humaines de Sousse) : « Deux consuls français dans la Régence de Tunis au XIXe siècle : entre sociabilité locale et protection des intérêts des négociants français (1828-1836) »**

A travers l'étude des correspondances officielles ou confidentielles, de certains actes de chancellerie et de quelques extraits de minutes, nous essayerons de mettre en lumière d'une

part, le rôle joué par deux consuls français à Tunis (Mathieu de Lesseps (1827-1832 et Alexandre Deval de 1832 à 1836) pour pérenniser les intérêts « nationaux » de leur pays, et d'autre part, les divers bénéficiaires de leur protection. L'intérêt documentaire de ces supports textuels, minutieusement conservés aux Archives nationales de Tunisie, réside aussi dans le fait qu'ils permettent d'identifier les représentations que les contemporains des deux hommes se faisaient de leur rôle diplomatique et de leur pouvoir juridique. Ces documents renferment des centaines de lettres échangées entre les consuls et la cour beylicale sur diverses questions d'ordre économique et politique, voir l'exposé d'affaires à caractère commercial et les plaintes des négociants français établis dans la régence de Tunis adressés à leur consul.

Insister davantage sur le contexte : prise d'Alger et donc recrudescence dans toutes les villes, des hostilités à l'égard des communautés européennes et des négociants sur lesquels certains habitants jetaient l'anathème, les accusant d'être à l'origine de la catastrophe.

L'indice le plus révélateur de cette nouvelle situation est l'accroissement des plaintes des négociants européens, en particulier français adressés aux consuls français ou à la cour beylicale. Donc, la conjoncture impose au consul de défendre les marchands français et d'essayer par tous les moyens à mettre fin à la contrebande de poudre, problèmes qui touchaient la sécurité des Français à Tunis et à Alger.

L'analyse minutieuse des documents de la correspondance consulaire montre la présence d'un groupe de marchands influents voire de constellations de familles qui tirent profit directement de cette protection sous le mandat des deux consuls français à de rares exceptions près. Par ailleurs, les noms de quelques négociants se succèdent à plusieurs reprises touchant différentes affaires ou plaintes. Ils sont considérés comme des notables du commerce français à Tunis. Ces deux consuls avaient établis des relations étroites avec certains hommes influents de la cour beylicale et des notables du Makhzen, afin de s'informer pour informer à leur tour leurs supérieurs. Il en résulte que les consuls étaient contraints parfois de tolérer les abus de quelques uns d'entre eux et de leur rendre des services notamment en termes de recouvrement des dettes et les facilités de paiement, ce qui leur valait des blâmes et des reproches de la part de ceux auxquels ils n'ont pas pu satisfaire les demandes et les revendications « légales ».

Une position quelque peu ambivalente qui explique dans une certaine mesure les réticences qu'exprimaient les plaideurs concernant la présence et le rôle des consuls dans la régence ; ils choisissaient de ce fait de transmettre leurs affaires directement au gouvernement français.

D'autre part, on remarque dans les échanges épistolaires entre Mathieu de Lesseps et Alexandre Deval et la cour beylicale, ainsi que dans certains traités, l'emploi d'une terminologie qui traduit le rôle du consul dans la juridiction. Ainsi, la juridiction doit être faite sous le « contrôle », en « présence » et « en accord » du consul. La juridiction consulaire consiste à défendre la position des Français à Tunis selon la jurisprudence européenne.

Mais cette protection consulaire se limitait aux membres de la « nation » française, ceux qui étaient qualifiés de notables du commerce français à Tunis. Derrière eux, il y avait les intérêts des maisons françaises de commerce. Par ailleurs, cette protection consulaire paraît-elle fragile dans la mesure où elle s'inclinait devant les intérêts des notables locaux du Makhzen et les associés des beys husseinites. Là on remarque que le consul fait partie d'une chaîne de commandement d'une forme triangulaire : la nation, le Makhzen et le gouvernement français.

**Marco Schnyder (Université de Genève / FNS) : « Jeux d'identités, réseaux et privilèges. Les marchands de la nation suisse à Lyon (XVII<sup>e</sup> siècle). »**

Pendant toute l'époque moderne, de nombreux marchands suisses sont actifs à Lyon. Ils sont d'abord assimilés aux marchands allemands, mais au fil du temps, surtout après la Guerre de Trente Ans, ils se différencient de plus en plus en tant que Suisses jusqu'à constituer une véritable nation. Dans le royaume de France, les Suisses jouissent d'importants privilèges découlant des traités d'alliance signés entre le roi et les cantons. Ces privilèges et ces exemptions sont pourtant contestés, notamment à partir des premières décennies du XVII<sup>e</sup> siècle. Ces tensions contraignent les marchands à s'engager dans de longues et coûteuses démarches pour défendre leurs intérêts. Quels sont les ressources et les réseaux mobilisés dans le cadre de ces litiges ? Sous l'Ancien régime, les cantons suisses ne disposent pas de missions diplomatiques permanentes à l'étranger. Si à Naples, les marchands suisses – ne formant pas une véritable nation et ne pouvant pas compter sur des alliances étatiques – s'adressent souvent au consul français (Zaugg 2011), à Lyon par contre ils peuvent aussi bien s'appuyer sur les réseaux corporatifs de la nation qu'utiliser les ressources étatiques offertes par les alliances liant les cantons au roi. Les marchands suisses, surtout originaires de Saint-Gall, montrent qu'ils savent agir à plusieurs niveaux et dans des contextes différents. En effet, dans la ville de Lyon ils bénéficient de rapports privilégiés avec les autorités locales et à Paris ils disposent d'agents et d'hommes de confiance proches du roi. Et cela sans oublier les contacts toujours étroits avec les pays d'origine, lesquels peuvent en l'occurrence intervenir auprès de la cour sur la base des anciennes alliances. En absence de consuls suisses, ce qui émerge plutôt est une sorte de configuration consulaire, construite au fil du temps et se fondant sur les vastes réseaux mis en place par les Suisses qui exploitent leurs identités multiples.

**Thierry Allain (Université Paul-Valéry Montpellier III) : « Une intermédiation marchande improbable ? La correspondance consulaire hollandaise en Méditerranée aux XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles et ses enjeux »**

Initiée à la fin du XVI<sup>e</sup> siècle, la percée économique des marchands hollandais en Méditerranée s'accompagne de l'installation d'un chapelet de postes consulaires (Alep en 1607, Smyrne en 1618). Cependant, les succès commerciaux et la signature de capitulations avec la Porte dès 1612 ne doivent pas occulter la fragilité de la position de ces consuls. Leur légitimité est contestée assez systématiquement par les marchands qui les considèrent comme des entraves au commerce, à l'instar de ce qui se passe à Smyrne dans le dernier tiers du XVII<sup>e</sup> siècle. En l'absence d'une compagnie à charte, l'organisation du négoce hollandais présente une difficulté supplémentaire. Depuis 1625, c'est en effet une Direction du Commerce Levantin et de la Navigation en Méditerranée qui pilote le système des convois et gère l'activité consulaire. Cette institution, en théorie placée sous la tutelle des Etats Généraux, se trouve en réalité entre les mains des intérêts marchands d'un certain nombre de grandes villes. Il existe en effet trois chambres (basées à Amsterdam, Hoorn, Middelburg), puis quatre avec celle de Rotterdam en 1670, étroitement liées aux conseils urbains et au négoce. Les rivalités urbaines et commerciales sont donc susceptibles de s'inviter dans une enquête sur l'action consulaire.

Une première hypothèse de travail est que l'histoire et la structure du réseau consulaire hollandais en Méditerranée ont influencé de façon originale l'intermédiation marchande éventuellement menée par les agents de la République. L'examen de la correspondance échangée entre les consuls et différents interlocuteurs aux Provinces-Unies, entre le milieu du

XVIIe siècle et les années 1780, apporte son lot d'informations précieuses. Les flux sont complexes, reflet de la diversité des postes et de la situation institutionnelle de la République. Les informations contenues dans les lettres expédiées vers la Direction du Commerce levantin sont assez classiques, du relevé des mouvements des navires, à la conjoncture de la place ou de la région, en passant par l'indication de la parité monétaire ou la mention de l'avance faite à certains capitaines touchés par des avaries. Des consuls répondent également à des demandes précises de marchands ou de veuves de marchands, acceptant ou non d'apporter leur aide. Si les consuls des échelles levantines, ainsi que ceux de quelques escales européennes incontournables comme Livourne, sont très actifs, d'autres n'ont livré que peu de lettres. En outre, alors que les premiers sont de plus en plus systématiquement néerlandais, les seconds peuvent être toujours italiens ou français et surtout poursuivre une activité marchande qui n'est véritablement interdite qu'aux consuls levantins. Autrement dit, la correspondance consulaire hollandaise en Méditerranée rend compte à la fois de l'importance commerciale de telle ou telle place, mais également des compétences et intérêts très variables des agents. Des consuls comme Jacob van Dam, en poste à Smyrne de 1668 à 1688, sont par ailleurs en état de devenir progressivement la plaque-tournante de l'information marchande consulaire, livrant par ailleurs une expertise souvent estimée dans le domaine des espèces monétaires falsifiées ou abaissées. L'attachement proclamé à la défense des intérêts du commerce, ainsi que la remontée d'informations parfois précieuses jusqu'aux centres de décisions aux Provinces-Unies ne suffit pas néanmoins à garantir de bonnes relations entre consuls et marchands. Les disputes au sujet du versement des droits et taxes aux consuls se prolongent jusqu'au cœur du XVIIIe siècle, les marchands n'hésitant pas à solliciter l'intervention des autorités de tutelle. Certains consuls se montrent alors capables d'organiser leur défense par le biais de circuits épistolaires complexes, distribuant avec soin leurs informations et arguments entre des interlocuteurs habituels comme les différentes chambres ou l'ambassadeur à la Porte, mais mobilisant également des alliés au sein des conseils urbains d'Amsterdam ou de Rotterdam, ou des Etats provinciaux de Hollande. Tout ceci indique clairement que l'intermédiation marchande menée par les consuls hollandais n'est ni évidente, ni simple. Beaucoup d'acteurs du commerce dans la mer intérieure ne semblent pas avoir été convaincus de son utilité.

Une deuxième hypothèse de travail serait donc que le circuit de l'information consulaire hollandaise en Méditerranée, tel qu'il fonctionnait, aurait contribué à brouiller voire à démonétiser la valeur de l'intermédiation marchande. Une analyse plus poussée des circuits épistolaires laisse apparaître une hiérarchisation très nette entre les différentes chambres de la Direction du commerce levantin, celle d'Amsterdam apparaissant comme une plaque tournante dans la gestion des informations commerciales entre les Provinces-Unies et la Méditerranée. Les consuls ne s'y trompent pas et s'adressent prioritairement aux directeurs d'Amsterdam, qui assoient leur pouvoir sur des relations privilégiées avec le conseil de la ville et les Etats de Hollande. Les Etats Généraux se contentent bien souvent, au moment d'édicter des placards et des règlements, de reprendre à leur compte leurs recommandations. Un certain nombre de textes organisant le commerce hollandais en Méditerranée dans le dernier tiers du XVIIe siècle résulte indirectement, après traitement par la Direction du Commerce levantin, d'informations transmises par les consuls. La circulation de l'information économique venue des consuls ainsi que sa prise en compte dans le pilotage du commerce en Méditerranée semblent donc assurées. Ce constat s'appuie sur un certain nombre de cas. Dans les périodes de très forte concurrence française ou anglaise, comme dans le dernier quart du XVIIe siècle, les renseignements fournis par les consuls Calckberner depuis Livourne ou van Dam depuis Smyrne, ont pu par exemple être utilisés par le négoce hollandais. Il semble, en outre, qu'un certain nombre de consuls aient agi avec une certaine autonomie. Jean Guérin puis Balthasar Lombardo, consuls des Provinces-Unies à Malte dans la seconde moitié du XVIIIe siècle, se

livrent assez souvent à une véritable intermédiation marchande en procurant des nolisements à des capitaines ou en leur avançant des liquidités. La position géographique de l'île, ainsi que les circonstances de l'accostage des navires hollandais, jouent un rôle primordial. Victimes d'une avarie, d'un acte de piraterie ou de tout autre accident bouleversant le voyage, les capitaines sont, semble-t-il, en mesure de trouver un soutien efficace auprès des consuls hollandais de Malte. Par ailleurs, l'analyse quantitative et qualitative des flux épistolaires échangés entre les postes méditerranéens et la métropole, menée sur le long terme, indique un bouleversement en profondeur de la production épistolaire au sein de ce réseau consulaire. Le nombre de lettres échangées gonfle de façon importante, dans un sens comme dans l'autre. A titre d'exemples, la chambre de Rotterdam écrit davantage aux consuls en Méditerranée, tandis que ces derniers ont tendance à multiplier les missives vers d'autres agents diplomatiques ou vers les amirautés. La palette de leurs interlocuteurs, auparavant limitée à l'ambassadeur à la Porte, à la Direction d'Amsterdam ou aux Etats Généraux, s'élargit au cours du XVIIIe siècle. Les liens avec le chargé d'affaires de Constantinople ou avec l'amirauté de Rotterdam se renforcent en ce qui concerne le consul de Smyrne. De façon générale, l'intermédiation marchande menée par les consuls hollandais en Méditerranée paraît se reconfigurer après 1750, dans le sens d'un renforcement mais également d'un redéploiement de son contenu et de ses interlocuteurs. Les nouvelles demandes venues de Rotterdam, ainsi que les interventions directes de certains consuls dans la constitution des chargements seraient finalement le reflet assez fidèle des transformations affectant le commerce nordique en Méditerranée au XVIIIe siècle. La multiplication des acteurs concurrents, ainsi qu'une intégration plus importante des nordiques dans la caravane méditerranéenne auraient contribué à redonner (donner ?) du sens à l'intermédiation marchande des consuls hollandais. Il faut cependant relever que la nouvelle distribution des cartes entre Amsterdam et Rotterdam, mais également le remodelage des circuits commerciaux introduisent parallèlement une complexité nouvelle. Il est par exemple étonnant de constater l'évolution contrastée du nombre de courriers adressés par le consul de Smyrne, dans la seconde moitié du XVIIIe siècle, au collègue de Rotterdam d'un côté et à l'amirauté de la Meuse de l'autre. Alors que le consul continue de s'adresser assez peu au premier, les plis envoyés à la seconde font un bon, rattrapant ceux que reçoit l'amirauté d'Amsterdam. S'agit-il du reflet d'un nombre plus important de liaisons entre Rotterdam et le Levant ? Et dans ce cas, comment interpréter la correspondance privilégiée maintenue entre le collègue d'Amsterdam et le consul, sinon par des liens politiques et administratifs plus forts entre ces deux acteurs ? Le consul de Smyrne agit-il donc avec autant de diligence et d'efficacité auprès des marchands de Rotterdam ?

D'où cette dernière hypothèse : la rivalité commerciale à laquelle se livrent les intérêts marchands d'Amsterdam et de Rotterdam, a priori croissante au cours du XVIIIe siècle, a peut-être constitué une nouvelle menace pour l'efficacité de l'intermédiation marchande des consuls de la République en Méditerranée.

**Fabrice Jesné (Université de Nantes) : « Consuls et affairistes : une relecture de la « pénétration pacifique » italienne dans les Balkans à la veille de la Première Guerre mondiale »**

Dans les années 1900, l'Italie connaît une industrialisation tardive mais rapide, que l'historiographie des années 1970 a pu considérer comme le principal facteur explicatif de l'affirmation d'un impérialisme qui se développe principalement en Afrique du Nord et dans

les Balkans<sup>6</sup>. Je souhaite contribuer à un réexamen de ce dossier en m'intéressant à la fonction d'intermédiation marchande des consuls italiens dans les Balkans. Par rapport aux travaux sur l'impérialisme italien à l'époque giolittienne – c'est ainsi qu'on nomme en Italie les années 1900 et 1910 – il me semble qu'on peut resserrer la focale et considérer les motivations individuelles et les parcours privés comme des facteurs explicatifs supplémentaires de l'« intéressement » italien aux affaires balkaniques.

Les travaux de Christian Windler ont montré comment les consuls français à Tunis cherchaient à constituer un monopole de l'intermédiation entre la France et le Maghreb, en vue de réaliser des profits matériels et symboliques<sup>7</sup>. Il me semble que cette grille de lecture peut en partie s'appliquer aux relations italo-balkaniques, l'intermédiation n'étant cependant pas exclusivement consulaire. Elle concerne souvent des acteurs privés qui ont néanmoins un besoin crucial de proximité avec les consuls, dont le capital relationnel est précieux tant en Italie que dans les régions balkaniques où l'Italie développe son commerce.

Je m'intéresserai aux deux régions balkaniques qui font l'objet de la politique commerciale la plus active de la part des Italiens : l'Albanie et la Macédoine. La comparaison paraît d'autant plus pertinente que les profils économiques de ces deux territoires sont antithétiques : la Macédoine est l'une des régions les plus riches de l'Empire ottoman, toute l'Europe industrialisée y est présente, notamment à Salonique où l'Italie dispose, par ailleurs, de l'atout représenté par la présence ancienne d'une forte communauté juive d'origine italienne<sup>8</sup> ; l'Albanie, en revanche, est extrêmement pauvre et s'ouvre à peine à l'économie mondiale. Les Italiens et les Austro-Hongrois y sont les plus présents, moins pour des raisons d'opportunité économique que pour des questions d'influence diplomatico-stratégique<sup>9</sup>.

Le cas macédonien étant relativement bien connu, et par surcroît étudié dans le cadre du colloque par Mathieu Jestin, je ne l'utiliserai que comme point de comparaison et me concentrerai sur la situation albanaise, pour laquelle je dispose d'une source documentaire exceptionnelle, le fonds Antonio Baldacci. Il s'agit de la correspondance privée d'un botaniste bolonais qui tenta, durant toute sa carrière, de devenir l'intermédiaire obligé des opérations économiques et politiques italiennes dans les Balkans en général et en Albanie en particulier. Baldacci écrit énormément, et reçoit une grande quantité de lettres émanant des correspondants les plus divers, dont nombre de consuls, anciens consuls et aspirants consuls. L'étude de sa « correspondance reçue » permet ainsi de caractériser les relations italo-albanaises d'un point de vue original par rapport à la traditionnelle approche diplomatique, dans la mesure où l'on peut circonvenir un petit milieu expansionniste associant étroitement

---

<sup>6</sup> Cette historiographie n'est en vérité pas très étendue, l'histoire de l'*Italiotta* libérale ayant toujours été délaissée au profit de celle du Risorgimento et du fascisme : Bosworth, (Richard J. B.), « The Albanian forests of Signor Giacomo Vismara : a case study of Italian economic imperialism during the foreign ministry of Antonino di San Giuliano », *Historical Journal*, 18, 1975, p. 571-86 ; Id., *Italy, the Least of the Great Powers. Italian Foreign Policy Before the First World War*, Londres-New York-New Rochelle, Cambridge University Press, 1979, X + 537 p. ; GRANGE, (Daniel J.), *L'Italie et la Méditerranée, 1896-1911. Les fondements d'une politique étrangère*, Rome, École française de Rome, Collections de l'École française de Rome, n°197, 1994, 2 vol., 1702 p. ; TAMBORRA, (Angelo), « The Rise of Italian Industry and the Balkans (1900-1914) », *Journal of European Economic History*, 1974, p. 87-120; WEBSTER, (Richard A.), *L'imperialismo industriale italiano, studio sul prefascismo*, Turin, Einaudi, 1974, VIII + 616 p.

<sup>7</sup> WINDLER, (Christian), *La diplomatie comme expérience de l'Autre. Consuls français au Maghreb (1700-1840)*, Genève, Droz, 2002, 633 p.

<sup>8</sup> JESNÉ, (Fabrice), JESTIN, (Mathieu), « Les consuls de France et d'Italie à Salonique face aux guerres balkaniques », à paraître en 2014 dans les actes du colloque « Les guerres balkaniques 1912-1913 : conflits, enjeux, mémoires », Paris I – Paris IV, 7-9 juin 2013.

<sup>9</sup> DUCE, (Alessandro), *L'Albania nei rapporti austro-italiani 1897-1913*, Milan, Giuffrè, 1983, 376 p.

les consuls d'Italie à toutes sortes d'affairistes petits et grands, dont Antonio Baldacci et ses frères.

Antonio Baldacci est l'un des premiers italiens à « découvrir » l'Albanie, et sans doute longtemps le seul à la connaître à fond. Quand, dans les années 1910, l'Albanie cesse d'être une contrée exotique pour devenir un nouveau champ de l'expansionnisme italien, Baldacci croit être en droit de retirer les dividendes de ce qu'il estime être son activité de pionnier. Etant basé en Italie, il sollicite son vaste réseau au sein de l'administration italienne, cependant que son frère Giovanni opère sur l'autre rive de l'Adriatique, à Scutari (aujourd'hui Shkodër). Or les consuls italiens semblent être le pivot de ces tractations adriatiques, le rouage sans lequel rien ne peut se faire. Ces derniers, toutefois, sont soumis à des exigences contradictoires. Ils sont officiellement les agents d'une politique visant à développer le commerce italien en Albanie : vanter des réalisations favorables au commerce<sup>10</sup>, et les faire connaître à la presse, est perçu par eux, mais souvent à tort, comme un accélérateur de carrière. Il leur faut aussi veiller au sort de leurs administrés italiens, ce qui s'avère de plus en plus difficile dans les années 1910, avec les guerres balkaniques puis la guerre européenne. Enfin, toutes sortes d'affairistes italiens jouent leur propre partition dans le commerce transadriatique : plusieurs disposent de puissants relais auprès des gouvernements, des cours et des administrations en Italie et dans les pays balkaniques, si bien qu'ils sont parfois en mesure d'ignorer ou de concurrencer les consuls, à moins que ces derniers ne les appuient, sur consigne venue d'en haut ou par intérêt personnel. Il faut ajouter à cette dimension italienne et balkanique le contexte albanais bien entendu – le pays est livré à des factions se vendant au plus offrant<sup>11</sup>, pesant ainsi sur le commerce ou au contraire le facilitant – mais aussi le cadre adriatique : si l'Albanie est l'objet des attentions, déjà bien connues, du gouvernement de Rome, elle constitue aussi un terrain d'expansion rêvé pour les milieux d'affaires apuliens, dont le bras armé est la très active chambre de commerce de Bari. De même, il existe un « groupe vénitien » qui semble jouir de toutes les faveurs du gouvernement de Rome et des institutions vénitiennes, dont là aussi la chambre de commerce. Je n'ai pas pu, malheureusement, consulter les fonds de ces deux institutions qui sont conservés aux *Archivi di Stato* de Bari et Venise, toutefois la correspondance de Baldacci permet d'en dire quelques mots, surtout si on la recoupe avec les sources diplomatico-consulaires.

Afin de répondre le plus précisément possible aux attentes du colloque, j'étudierai tout particulièrement le cas du commerce des vivres dans la ville de Scutari au début de l'année 1915 : occupée par des forces internationales jusqu'à leur retrait à l'été 1914, la ville est assiégée par diverses factions rebelles plus ou moins soutenues par l'Autriche-Hongrie puisque nous sommes sur les arrières du Monténégro. Scutari est gouvernée par une commission municipale, mais le consul d'Italie tient plutôt du proconsul, puisque les liaisons avec l'Italie constituent un cordon ombilical pour cette ville coupée du monde. La question du maintien de l'ordre repose donc en partie sur le consul De Facendis, qui doit notamment affronter la disette et cherche à briser les monopoles ; dans ce contexte, les affairistes italiens tentent en effet de profiter de la cherté des grains pour vendre à bon prix des vivres chargés à Bari ou Venise. Or ces affairistes, dont les Baldacci et leurs ennemis jurés du « groupe vénitien », cherchent à se contrecarrer les uns les autres en faisant valoir leur proximité avec les milieux décisionnels italiens d'une part, avec le consul De Facendis d'autre part, et cela au

---

<sup>10</sup> « *Dar vita a una concorrenza civile e veramente encomiabile in Albania da parte degli italiani, affinché non agli altri soltanto sia aperto questo campo che speriamo sia ferace di utili risultati economici e valga a stringere sempre più i legami della simpatia e della cordialità internazionali* », le sous-secrétaire d'Etat aux Affaires étrangères Borsarelli in *Atti parlamentari – Camera dei deputati*, 2 juillet 1914.

<sup>11</sup> CLAYER, (Nathalie), *Aux origines du nationalisme albanais. La naissance d'une nation majoritairement musulmane en Europe*, Paris, Karthala, 2007, 794 p.



détriment du commerce... et de l'influence de l'Italie, tenue localement pour responsable de la disette.

Il me semble donc que l'étude des consuls comme agents d'intermédiation marchande peut permettre de revisiter le champ des « études impériales » en démontrant comment, derrière des programmes d'expansion apparemment très cohérents, se cache un écheveau d'intérêts publics et privés contradictoires au centre desquels se trouvent les consuls.

### **Mathieu Jestin (Université de Paris I – Panthéon Sorbonne) : « Le musée commercial à Salonique : un projet emblématique de l'action consulaire française au tournant des XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles »**

Lors de sa création, annoncée en novembre 1908, le musée commercial de Salonique fait l'objet d'un article de Maurice Desclers, dans le journal parisien *Le Siècle, Journal politique, littéraire et d'économie sociale*<sup>12</sup>. Le journaliste affirme alors qu'« il n'est pas possible d'augmenter ni de maintenir l'influence d'une nation à l'étranger sans s'appuyer sur des relations commerciales actives ». Étudier les acteurs et les enjeux de cette implantation en 1908 à Salonique permet dès lors de réfléchir sur la réalité et les échelles de la dimension économique du consulat de France dans la métropole macédonienne.

En effet, en 1908, de nombreux changements sont attendus par l'ensemble des protagonistes du commerce macédonien. D'une part, les Jeunes-Turcs viennent d'accéder au pouvoir et parmi les décideurs, une partie est originaire de Salonique. C'est le cas de Djavid Bey, dömne, franc-maçon, théoricien et décideur économique de premier rang, qui dirige, depuis Salonique, l'économie ottomane jusqu'en 1912<sup>13</sup>. D'autre part, l'Autriche-Hongrie, principale puissance commerciale à Salonique, du moins principale importatrice dans la capitale macédonienne selon les estimations consulaires françaises, est victime d'un boycottage à la suite de l'annexion de la Bosnie-Herzégovine<sup>14</sup>. Il s'agit dès lors, pour les autres Puissances, de prendre la place laissée partiellement vacante par les Austro-Hongrois, même si le boycottage, de courte durée, n'est pas strict, comme le montre les tensions provoquées par l'entrée de sucre autrichien à Cavalla<sup>15</sup>. Par ailleurs, le projet de création d'un musée commercial français à Salonique se place dans un contexte de réflexions beaucoup plus large. D'une part, le début du XX<sup>e</sup> siècle est marqué par une nouvelle évolution du métier de consul. En effet, les prérogatives qui faisaient la raison d'être de l'institution consulaire française à partir de l'ordonnance de Colbert en 1681 sont réaffirmées : les consuls peuvent correspondre directement avec le ministère du Commerce et peuvent également être recrutés à la sortie des écoles de commerce<sup>16</sup>. La dimension économique des fonctions consulaires est donc volontairement remise en avant. Dans le même temps, les consuls se voient adjoindre des

---

<sup>12</sup> *Le Siècle*, article de Maurice Desclers, le 6 novembre 1908, n° 26 603 (Une), en ligne <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k7474131/f1.zoom>.

<sup>13</sup> François Georgeon, « Un Manifeste du Libéralisme économique ans l'Empire ottoman au tournant du siècle », in Jacques Thobie, Roland Pérez, Salgur Kançal, *Enjeux et rapports de force en Turquie et en Méditerranée orientale*, Paris, IFEA-l'Harmattan, 1996, p. 153-162.

<sup>14</sup> Catherine Horel (éd.), *1908, l'annexion de la Bosnie-Herzégovine, cent ans après*, Bruxelles, Peter Lang, 2011.

<sup>15</sup> Archives des Lazaristes Cavalla, correspondance 1906-1911, Cavalla, le 18 novembre 1908, Bulgarides (agent) à Séon (consul).

<sup>16</sup> Bruno Ricard, « L'État et l'expansion commerciale de la France. L'information économique extérieure, des consuls aux attachés commerciaux (1681-1939) », thèse de l'École nationale des Chartes soutenue en 1992 ; Laurence Badel, « Les acteurs de la diplomatie économique de la France au XX<sup>e</sup> siècle : les mutations du corps des attachés commerciaux (1919-1950) », *Relations internationales*, n° 114, été 2003, p. 189-211

attachés commerciaux ou des conseillers du commerce extérieur, dans le but de « parer à l'incompétence économique ou à la surcharge d'occupations et à l'insuffisante mobilité de nos consuls »<sup>17</sup>. D'autre part, le concept même de musée commercial s'inscrit à la fois dans une logique nationale et internationale. Réfléchi depuis une trentaine d'années en France mais aussi à l'étranger, comme miniature pérenne des expositions universelles, le concept a pour objectif la promotion des intérêts économiques – commerciaux et industriels – des Puissances mais aussi l'affirmation de leur impérialisme conquérant. Ainsi des musées de différents types fleurissent dans le monde entier, qu'ils soient économique, colonial, culturel ou encore ethnographique<sup>18</sup>.

Après un an d'atermoiements et de discussions parfois vives entre les différents protagonistes locaux et métropolitains, le musée commercial français finit par voir le jour à Salonique en 1909. En effet, l'ensemble des aspects concrets du fonctionnement du musée – acteurs, objectifs, financement, étiquette française – est l'objet de vifs débats entre les différents protagonistes. Or la plupart de ces enjeux ne sont pas réglés en 1909. Annoncé à Salonique par *Le Journal de Salonique*<sup>19</sup> et en France par le *Moniteur du commerce*<sup>20</sup>, le musée commercial peine dès lors à décoller et, s'il semble subsister jusqu'à la guerre, Claude Séon, à nouveau nommé consul à la fin de l'année 1913, souhaite alors le relancer, mais le contexte est désormais différent<sup>21</sup>.

Il s'agira dans un premier temps de réfléchir aux objectifs tant nationaux que locaux de la création d'un musée commercial et de voir les finalités de cette création. Puis il conviendra de réfléchir sur les acteurs du musée autant sur place qu'en France, en envisageant plus particulièrement le rôle des consuls et de l'institution consulaire. Enfin nous nous pencherons sur les raisons d'un échec prématuré, entre mésentente entre les protagonistes locaux et désintérêt des industriels français.

### **Nathan Perl-Rosenthal (University of Southern California) : “U.S. consuls and the problem of American maritime labor in the Mediterranean, ca. 1795-1815”**

One of the services that early modern consuls performed for merchants was adjudicating disputes that arose between masters, supercargoes and merchants and the seamen whom they employed. This mediating role was an integral part of the consuls' core mission of facilitating commerce, since a ship without a crew could hardly engage in trade. Consuls in the seventeenth and eighteenth centuries had significant resources at their disposal to resolve shipboard labor disputes in the employers' favor. Legally, most powers treated sailors as wards of the state and legal minors. Their interests weighed more lightly than those of their employers. On a more practical level, early modern consuls usually had the right to call

---

<sup>17</sup> Selon Jean Caumartin, *Les principales sources de documentation statistique*, Paris, 1935, p. 45, cité par Laurence Badel, *Un milieu libéral et européen, Le grand commerce français 1925-1948*, Paris, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1999, p. 112.

<sup>18</sup> Cf. notamment Arnaud Le Brusq, « Les musées de l'Indochine dans le processus colonial », *Outre-mers*, tome 94, n°356-357, 2e semestre 2007. La colonisation culturelle dans l'Empire français. p. 97-110.

<sup>19</sup> *Journal de Salonique*, n° 912, septembre 1909.

<sup>20</sup> *Moniteur officiel du commerce. Renseignements commerciaux, industriels et maritimes*, 26<sup>e</sup> année, t. LIII, 1<sup>er</sup> juillet-31 décembre 1909, Paris, Office national du commerce extérieur, 1909, p. 669, jeudi 2 décembre 1909, création d'un musée commercial français à Salonique

<sup>21</sup> AMAE, CPC, 1897-1918, Grèce, Affaires commerciales, car. 53, février 1914-mars 1918, Salonique le 19 avril 1915. Séon (consul général) à Delcassé (MAE)

on the coercive power of the state where they were resident in order to enforce their decisions. A sailor who disobeyed a consular directive could face prison or worse.

The revolutions of the late eighteenth and early nineteenth centuries shifted the balance of power between consuls and mariners in favor of the latter. American consuls found themselves in a particularly difficult situation as they tried to enforce labor discipline on U.S. vessels abroad. U.S. consuls were granted far less authority over their nationals than their European counterparts had. Until the early nineteenth century, U.S. law did not provide any means for them to force captains to declare themselves or to produce their ship's paperwork when arriving in a foreign port. The small number of bilateral consular conventions to which the United States agreed deprived U.S. consuls of the right to employ coercive force. On top of this, American sailors had both a powerful new discourse of citizenship and a favorable labor market working in their favor.

These challenges were particularly marked for U.S. consuls in the Mediterranean. Though American trade expanded significantly there after 1783, leading to more maritime labor disputes, the U.S. had very limited diplomatic representation. Indeed, in most Mediterranean port settings U.S. consuls were largely alone. (In Northern Europe, on the other hand, consuls generally worked under the direction of a resident minister.) The cases of American consuls in Leghorn/Livorno, Gibraltar, Palermo and Marseille may thus offer insight into how consular authority could be established and exercised in merchants' favor even in the absence of a legal framework that enabled consuls to effectively coerce their nationals. Broadly speaking, they used strategies of cooperation and negotiation, rather than force and coercion, to address labor disputes among American citizens.

One of the most vivid illustration of the negotiated power of American consuls was their resort to jury resolution of disputes between captains and members of their crew. In 1807, for instance, consul Stephen Cathalan in Marseille faced a seemingly intractable conflict between the captain and mate of the brig *Aristides* of New York. After considerable effort, his attempts to broker an agreement between the parties failed. Though the Franco-American consular convention permitted him to pronounce "summary judgment," Cathalan instead convened a board of four "american Gentlemen or Masters now in this place" and conducted a trial. The board found for the mate and Cathalan ordered their judgment executed.

Though jury trials were relatively uncommon, American consuls engaged regularly in other kinds of negotiation with sailors in order to maintain the stream of commerce. When John Gavino in Gibraltar received a report of a ship missing a mate in 1804, he orchestrated a complicated exchange of men among three ships to ensure that all of them could return home. Rather than issue orders for the transfers, he provided financial incentives for the parties involved. Stephen Cathalan, faced in 1807 and 1808 with a number of cases of insubordination aboard ship, tried to reconcile the masters and their men rather than clap the men in irons, as was his right.

A collaborative approach to governing American maritime labor was not only more practical in light of consuls' relative weakness. It also reflected the consuls' recognition of the status that American seamen had as republican citizens. Traditional consular powers had reflected the political economy of absolute monarchy: consuls, like the kings whom they served, ruled by fiat. Both American sailors and diplomats in the 1790s and after viewed such authority with suspicion. By acting through negotiation rather than by force, in some instances even employing juries to adjudicate disputes, consuls situated their acts within a republican politics and legitimized their decisions in the eyes of the parties.

Indeed, one can even see the consular response to the impressment of American seamen as a manifestation of this broader practice of negotiated rule. Demanding the liberation of impressed Americans became a major part of the duties of U.S. consuls around the world—including in the Mediterranean—during the French revolutionary and Napoleonic wars. In one sense, requesting the liberation of American seamen was a service to them. Yet it was also a strategy to maintain the maritime labor force—a service, that is, to merchants. Vessels that lost men to the British Navy often ended up delayed or even unable to return home because of a shortage of hands. The consuls' solution, in this case as in the case of labor disputes among Americans, was to ensure that what was good for business was also good for seamen, and vice-versa. The means they used to get seamen released similarly reflected the collaborative nature of American consuls' authority: in almost all instances, consuls relied on the proofs of nationality that sailors held to argue for their release.

American consuls in the Mediterranean were not powerful in a conventional sense. They lacked much of the coercive apparatus that consuls had traditionally enjoyed and the seamen whom they were responsible for governing were far from powerless. Operating within these constraints, the U.S. consuls in Marseille, Livorno and other Mediterranean ports developed novel techniques to manage maritime labor in order to keep trade flowing. Their authority, collaborative rather than coercive and negotiated rather than imposed, proved to be surprisingly effective.

### **Gerassimos D. Pagratis (Università di Atene) : « Le funzioni mercantili dei consoli della Repubblica Settinsulare (1800-1807) »**

Le Isole Ionie fanno parte di quelle zone marittime da sempre aperte al mondo esterno. La loro posizione geografica, sull'asse mercantile che collegava l'Oriente all'Occidente, la loro vicinanza al territorio ottomano, ma anche le necessità tecniche della navigazione a vela, hanno conferito loro una particolare importanza strategica ed hanno definito il loro carattere di mercati di transito.

L'avanzata dell'esercito napoleonico in Oriente, nel 1797, pose fine al dominio veneziano nella zona, un dominio che era durato più di quattro secoli. Nell'800, quando gli sviluppi internazionali permisero la fondazione della Repubblica Settinsulare, questo territorio acquisì, per la prima volta nell'età moderna, unità politica. La fondazione di questo Stato fu possibile grazie alla provvisoria identità d'interessi tra la Russia e l'Impero Ottomano, che garantirono la sua esistenza, con l'assenso anche della Gran Bretagna.

La nascita della Repubblica Settinsulare fu un evento decisivo per la marina mercantile ionica, per tre motivi:

Primo: i cittadini delle Sette Isole avevano in tal modo assicurato la loro difesa e la loro integrità nazionale.

Secondo: i Russi e gli Ottomani assunsero la protezione della marina mercantile ionica in vari modi. La Russia, già dal 1774 aveva concesso ai Greci l'uso della bandiera russa e l'accesso ai porti settentrionali del Mar Nero da dove avveniva l'esportazione di cereali, e dove si erano stabilite numerose comunità greche.

I Greci dell'Eptaneso potevano contare sul sostegno e sui servizi delle autorità consolari russe ove non avessero una propria rappresentanza, grazie ad un ordine inviato dallo Zar nel 1803 alle rappresentanze consolari del suo paese, con cui esse venivano invitate a proteggere gli interessi mercantili dell'Eptaneso.

Gli Ottomani si erano impegnati a proteggere le navi e i mercanti delle Isole Ionie che erano attivi in porti di loro competenza territoriale e soprattutto nelle reggenze berberi. La concessione alle navi settinsulari, oltre che della Regia Patente, anche di un firmano sultaniale, mirava alla protezione degli armatori dello Ionio dai corsari barbareschi.

Il terzo vantaggio della marina ionica, rispetto ad altre flotte, fu la neutralità della Repubblica Settinsulare nei conflitti internazionali dell'epoca. Ci riferiamo alle guerre tra l'Inghilterra e la Francia (1803) e tra la Francia e la Russia (1806).

La situazione generale era dunque particolarmente favorevole ai cittadini delle Sette Isole, perché applicassero tutto quello che avevano imparato durante la dominazione veneziana: cioè lo sviluppo di imprese mercantili marittime in un regime rigidamente protezionista. In questo quadro generale favorevole le Isole Ionie svilupparono rapidamente una flotta mercantile che assunse dimensioni mai viste prima nella zona. Le nostre ricerche negli archivi della Repubblica Settinsulare ci hanno fornito dati impressionanti. Per il periodo 1801-1807 vengono registrate 441 navi, di 56.959 tonnellate di stazza totale con una stazza media di 132 tonnellate per nave. Si tratta per lo più di navi di media o piccola stazza. Più in particolare il 41,95 % di esse era di stazza compresa tra le 20 e le 100 t., il 43,7% di 101-200 t., il 12,2% di 201-300 t., mentre il 2% apparteneva alla categoria delle 301-450 t.

Per il sostegno della marina mercantile settinsulare le autorità della Repubblica Settinsulare prepararono dunque un quadro istituzionale adatto, entro il quale la marina mercantile avrebbe operato senza impedimenti. In seguito istituirono una fitta rete consolare, basata sulla rete già esistente durante la dominazione veneta. Furono fondati:

- Consolati Generali a Smirne, Palermo, Lecce, Patrasso, Arta etc., e
- Consolati: a Trieste, Napoli, Venezia, Livorno, Genova, Otranto, Malta, Barletta, Missolongi, Salonico, Abido di Misia in Asia Minore, Chiparissia, Creta, Prevesa, Chios, Samos, Santorini, Cipro, Tunisi, Odessa, Cherson, Aleppo, Atene etc.

I consoli, come indicano le istruzioni che le autorità ioniche consegnavano loro dopo la loro nomina, avevano come obiettivo:

- 1) di servire la marina mercantile ionica,
- 2) di facilitare gli Ionici nelle loro transazioni con le autorità locali ma anche su questioni personali, e
- 3) di raccogliere e inoltrare alle autorità settinsulari informazioni di contenuto vario.

Le attività dei consoli registrate nelle fonti, tuttavia, indicano che il loro obiettivo principale era il servizio del commercio e della navigazione, di cui ci occuperemo nel contesto della presente relazione

Il console era il principale rappresentante dei capitani di navi e dei marinai settinsulari nel paese straniero. Il suo lavoro si era concentrato sui seguenti temi chiave:

- A) sulla facilitazione burocratica della gente di mare che arrivava al porto,
- B) sulla vigilanza per il mantenimento dei regolamenti della marina mercantile ionica da parte degli imprenditori marittimi rappresentati, il di cui comportamento minacciava spesso la fragile neutralità della Repubblica Settinsulare,
- C) a dirimere le controversie dei mercanti e dei marinai rappresentati, e
- D) sulla raccolta e l'informazione con notizie di carattere politico ed economico sia delle autorità Eptanessiche che degli imprenditori marittimi.

In generale, i poteri dei consoli settinsulari sopradescritti erano quasi standard, riguardavano cioè il totale di tutte queste persone. Se cerchiamo però di individuare le

variabili che determinavano il grado di influenza di ogni console alle attività degli imprenditori marittimi da lui rappresentati penso che dovrebbe stare su due punti: per primo sulla fisionomia della città-sede del consolato e sulla sua importanza per il commercio ionico, e secondo sul profilo dei consoli, definito da vari fattori, interni, cioè associati alle condizioni operative della Repubblica Settinsulare, ma anche esterni, cioè inerenti agli stessi individui e alle loro connessioni politiche e professionali.

Come sarà diventato chiaro fin dalle prime righe di questo testo, la Repubblica Settinsulare non era uno stato autonomo e il suo funzionamento generale era soggetto in gran parte a fattori esterni, principalmente agli interessi della Russia e secondariamente a quegli dell'Impero Ottomano. Era di conseguenza naturale che nella creazione della rete consolare ionica questo parametro avrebbe un ruolo importante, tanto più che nelle cariche collegate alla scelta dei consoli si trovavano persone strettamente legate agli interessi politici russi. Si fa fatica di individuare un console che non avesse qualche tipo di rapporto con la Russia sia militare o di spionaggio, sia politico, sia per lo meno commerciale.

In relazione alle questioni sopradescritte, sorgono varie domande alle quali tenteremo di rispondere nel contesto di questo paper.

### **Salvatore Bottari (Università di Messina) : « Consoli inglesi nella Sicilia del Settecento: funzioni istituzionali e attività informali »**

1. Nonostante non manchino gli studi sulla presenza commerciale inglese in Sicilia, questi si sono concentrati soprattutto sul Seicento (Helmut Koenigsberger, Giacomo Dentici, Gigliola Pagano de Divitiis) e sull'Ottocento (Rosario Battaglia, Michela D'Angelo, Sergio Di Giacomo, Giovanni Raffaele). Meno documentato è stato il Settecento. La carenza di indagini sul Settecento ha portato a ritenere che solo durante gli anni delle guerre napoleoniche i mercanti britannici fossero tornati a guardare con interesse alla Sicilia, dapprima come fenomeno indotto dalla chiusura di altri più importanti mercati in seguito al Blocco Continentale, per poi riannodare più stabilmente i fili allentati con la cesura settecentesca. In realtà il Settecento non era stato affatto una cesura. In una serie di lavori prodotti nell'ultimo decennio, infatti, ho provato a documentare come nel XVIII secolo la Sicilia continuasse ad avere un ruolo di rilievo nel commercio britannico all'interno del *Mare Nostrum*.

In questo *paper*, invece, mi propongo di evidenziare alcune pratiche e modalità della presenza consolare in Sicilia. Per la sua duplice funzione istituzionale e privata (come mercante), il console appare uninteressante cartina di tornasole per osservare la difficile coesistenza tra spazio pubblico e spazio mercantile; è insomma un nodo di una rete di relazioni asimmetriche che si muovono tra regola e frode.

In un articolo del 1947 pubblicato in «English Historical Review», Helmut Koenigsberger ha lucidamente evidenziato che le modalità del commercio tra Sicilia ed Inghilterra si fissarono proprio nell'ultimo quarto del XVII secolo. In tal senso, la rivolta antispagnola di Messina (1674-1678) e il trattato di Nimega (1678), segnarono un punto di svolta. Da allora, invero, gli inglesi assunsero la leadership nel settore del *carrying trade* nel Mediterraneo centrale. Per fronteggiare i costi della Guerra d'Olanda, infatti, gli olandesi vendettero agli inglesi molte navi della loro flotta mercantile. Inoltre, i francesi e gli spagnoli uscirono fortemente indeboliti da quel conflitto. Alle osservazioni di Koenigsberger, bisogna

aggiungere che il trattato del 1667 tra Spagna e Inghilterra – interpretato da quest’ultima sempre più estensivamente a proprio favore – aveva già notevolmente ampliato gli spazi commerciali degli inglesi nei territori soggetti alla corona spagnola e dunque anche in Sicilia.

2. Con il trattato di Utrecht (1713) la Sicilia passava ai Savoia. Il nuovo sovrano siciliano, Vittorio Amedeo II, stipulava con la Gran Bretagna una convenzione che recepiva le clausole del trattato di commercio del 1667 tra Spagna e Inghilterra. Sotto l’amministrazione sabauda gli inglesi radicavano ulteriormente i loro interessi commerciali nell’isola e le funzioni dei loro consoli si ampliavano. Infatti dalla corrispondenza consolare inglese emerge che, grazie alla concessione di creare una *Court of Judicature*, la *British Factory* messinese si dotava di strumenti giurisdizionali autonomi per difendere i propri interessi. La *Court of Judicature* si pronunciava non solo sulle controversie che riguardavano i mercanti inglesi ma anche su quella tra gli inglesi e i siciliani. Era il console Thomas Chamberlayne, a nominare gli ufficiali che avrebbero emesso i giudizi in tali cause. Era previsto un unico appello su cui si sarebbe pronunciato direttamente il re. In seguito anche al nuovo console William Chamberlayne, nipote di Thomas, morto nel frattempo, era data la patente che gli permette di godere del medesimo privilegio.

3. Accanto alle funzioni istituzionali si venivano a strutturare anche una serie di pratiche illegali o al limite della legalità, quali ad esempio il suggerire ai mercanti propri connazionali di violare i limiti posti all’acquisto della seta, comprandola con la complicità di siciliani che fungevano da prestanome. Insomma i consoli svolgevano una funzione di intermediazione tra le istituzioni locali e i mercanti agendo spesso in violazione di leggi e regolamenti spesso con la connivenza degli ufficiali del porto franco o dei funzionari della dogana o di altre figure che prendevano parte alle transazioni commerciali. È quanto emerge da due relazioni consolari della seconda metà del Settecento, quando – dopo l’ennesimo cambio dinastico – sulla Sicilia e su Napoli regnava Ferdinando IV di Borbone. La prima relazione, datata 14 maggio 1765, era redatta dal console inglese a Messina George Tatem. Il console, tra l’altro, osservava che grazie al trattato stipulato con la Spagna nel 1667 i sudditi inglesi godevano di privilegi analoghi a quelli delle nazioni più favorite, ed erano anche esentati dal pagare dazi doganali più alti rispetto a quelli corrisposti dai nativi. Inoltre Tatem rilevava che nonostante in virtù della scala franca del porto di Messina tutti i mercanti fossero soggetti allo stesso tipo di imposizioni, tuttavia negli ultimi anni i messinesi avevano ottenuto di non pagare alcuna tassa su ciò che veniva importato in altre parti del Regno dopo aver corrisposto il dovuto sull’esportazione da Messina. Si trattava di un privilegio, però, di cui non godevano né i mercanti inglesi, né gli altri mercanti stranieri. Ne conseguiva una disparità di trattamento con pregiudizio per gli affari che induceva Tatem a sollecitare l’intervento del governo britannico. Il console suggeriva una soluzione anche per ciò che riguarda la pratica delle continue quarantene a cui, a suo dire con “*frivolous pretexts*”, erano sottoposte le navi straniere. La lunga durata di queste quarantene recava estremo nocimento alla navigazione e al commercio. La perdita di tempo causava, infatti, spese maggiori di qualunque altro onere. Per tali motivi, ad avviso del console, le navi straniere sceglievano di fare scalo nei porti siciliani solo quando erano obbligate da necessità manifeste. Per Tatem si poteva rimediare a ciò corrispondendo “*decent and fixed salaries*” ai medici, al maestro notaio e agli altri ufficiali subalterni della Deputazione di Salute, così da dissuaderli dal trarre lucro abusando delle mansioni che svolgevano. Inoltre, secondo Tatem, i consoli delle nazioni straniere avrebbero dovuto essere sempre informati quando la Deputazione di Salute riceveva gli ordini di imporre o togliere una quarantena. Essi, a loro volta, avrebbero dovuto comunicare la notizia ai consoli residenti in altre sedi. In questo modo i comandanti dei vascelli sarebbero venuti a

conoscenza delle formalità richieste nei porti della Sicilia verso cui si stavano dirigendo ed avrebbero potuto provvedere ad espletarle in tempo. Ad avviso di Tatem la quarantena avrebbe dovuto essere dichiarata solo quando la documentazione delle navi fosse stata priva dei requisiti richiesti. Tra le cause che recavano pregiudizio al commercio britannico, Tatem elencava anche la difficoltà di ottenere giustizia contro i debitori fraudolenti e l'obbligo imposto da una recente ordinanza ai mercanti di dichiarare la quantità di seta acquistata e il prezzo dell'acquisto. La veridicità di quanto dichiarato, d'altronde, poteva essere accertata attraverso l'ispezione delle case e dei libri dei mercanti stranieri. Tatem riferiva che, quando l'ordinanza era stata pubblicata, egli aveva avvisato il rappresentante inglese presso la Corte napoletana James Gray. Questi aveva approvato l'espedito di aggirare l'imposizione acquistando la seta sotto il nome di nativi del paese, suggerito da Tatem ai suoi connazionali. Le valutazioni del console inglese possono sembrare incoerenti visto che nello stesso documento accusava il governo borbonico di non combattere sufficientemente il contrabbando e poi, per aggirare una norma ritenuta lesiva degli interessi britannici, suggeriva un *escamotage* non altrimenti qualificabile che come contrabbando. In realtà, i consoli stranieri avevano come finalità precipua la difesa degli interessi della madrepatria ed in definitiva dei propri interessi: anche i consoli, infatti, erano quasi sempre mercanti.

L'altra relazione, datata 8 febbraio 1774 era scritta dal nuovo console britannico in Sicilia, Hermann Katenkamp. Secondo Katenkamp il commercio fra Sicilia e Gran Bretagna attraversava una fase di flessione. L'importazione in Sicilia dei manufatti di lana inglesi era diminuita poiché questi erano particolarmente costosi. In questo contesto, i francesi avevano introdotto manufatti di lana a basso costo. Anche i prodotti di cotone, ferro e acciaio provenienti dall'Inghilterra erano oltremodo apprezzati dai siciliani ed erano ritenuti i migliori, tuttavia subivano la concorrenza delle merci di altri paesi, poste sui mercati siciliani a prezzi inferiori. Il console britannico rilevava che le importazioni dirette di prodotti inglesi in Sicilia erano assai modeste per ciò che riguardava Palermo, Trapani e le altre città siciliane, poiché esse si rifornivano via Napoli e Livorno. Inoltre le merci britanniche erano acquistate alla Fiera di Salerno. Solo Messina, importando direttamente i prodotti inglesi tramite navi da carico britanniche, costituiva un'eccezione. Utilizzando i libri delle dogane siciliane Katenkamp fornisce dati precisi riguardo alle importazioni dirette di merci inglesi attraverso navi inglesi. Tuttavia, dopo aver anche consultato alcuni fra i più importanti mercanti della città di Messina, egli riteneva che l'intero ammontare delle importazioni dirette e indirette di merci inglesi in Sicilia, negli ultimi anni fosse stimabile in circa 80 mila sterline, cifra che superava di circa 70 mila sterline il valore delle esportazioni siciliane verso l'Inghilterra. Nondimeno a suo avviso i risultatierano suscettibili di ulteriore miglioramento.

Il console inglese esprimeva, poi, una serie di considerazioni e suggerimenti sul modo di battere la concorrenza. A suo avviso era essenziale mantenere bassi i prezzi dei tessuti, e bisognava offrire al mercato siciliano, considerato il clima mite, stoffe leggere e sottili. Occorreva, inoltre che fossero tinte bene. Le stoffe scarlatte inglesi, infatti, molto stimate sino a vent'anni prima, erano cadute in discredito nel momento in cui il console scriveva. A suo avviso ciò era dovuto alla mancanza di regole che aveva consentito ai fabbricanti di stoffe in Inghilterra di diminuire a loro piacimento la quantità di cocciniglia utilizzata per colorire i tessuti al fine di abbattere i prezzi. Gli *scarlets* inglesi erano apparsi, pertanto, mediocrementemente tinti rispetto ai corrispettivi tessuti francesi delle manifatture *gobelin* di Parigi. Non era solo il settore tessile che destava l'attenzione del console. Secondo Katenkamp, le grandi quantità di formaggio olandese che erano importate in Sicilia da Livorno, avrebbero potuto essere prodotte nel nord dell'Inghilterra o in Irlanda a prezzi più bassi. Ancora, a parere del console, bisognava che due o tre case di commercio inglese si stabilissero a Messina: ne sarebbe conseguito un incremento delle relazioni commerciali con la madrepatria ed un'ulteriore



crescita di lavoro per le navi mercantili britanniche. Altro punto toccato era quello di curare il commercio di commissione che le navi inglesi svolgevano trasportando i prodotti siciliani verso la Spagna, il Portogallo, la Francia e gli stati italiani. In tal senso bisognava prestare attenzione ad evitare la crescita delle tasse sulle merci trasportate ed occorreva che i vascelli inglesi ottenessero le stesse condizioni di navigazioni della altre nazioni. A suo avviso, così facendo, data l'eccellenza della costruzioni navali britanniche e l'abilità dei marinai, qualunque concorrenza sarebbe stata sconfitta.

Le relazioni, nel loro insieme, rivelano che la funzione consolare, anche nella Sicilia del secondo Settecento, opera in contesti solo parzialmente definiti. Si tratta, per usare le parole di Biagio Salvemini, di “una sorta di limbo territoriale dove si addensano agenti e istituti di molte sovranità in bilico fra vari sistemi di norme ed appartenenze, e gli apparati tendono a smarrire la natura pubblica loro assegnata dai processi di statizzazione”.

**Guillaume Calafat (Université Paris I – Panthéon Sorbonne) : « Juridiction et arbitrage des consuls français entre Tunis et Livourne (1600-1650) »**

Cette contribution vise à observer la fonction juridictionnelle des consuls français à Livourne et Tunis dans la première moitié du XVIIème siècle. Il s'agit d'étudier attentivement la circulation des pièces et des actes portés par des marins et des marchands qui commerçaient entre la Régence de Tunis et le Grand-duché de Toscane. En suivant plusieurs affaires plaidées à Tunis et Livourne, je tenterai de comparer les différentes formes et les différents types de recours aux juridictions consulaires. Je m'intéresserai en particulier aux "rodes", c'est-à-dire à ces assemblées collégiales destinées à régler les contentieux des marchands et des marins sous la protection des consuls français. Dans la chancellerie du consul français de Tunis, le terme, indistinctement employé en italien (*rota*) et en français, renvoyait à un arbitrage collectif. En revanche, à Livourne, les "rodes" arbitrales des consuls français entraient en concurrence avec les juridictions du Grand-duché (Gouverneur de Livourne et Consuls de la mer de Pise): la marge de manœuvre juridictionnelle des consuls se trouvait ainsi limitée par les autorités toscanes.

**Jessica Marglin (Michigan University) : « Tribunaux consulaires et l'internationalisation du droit ; la protection et le pluralisme juridique au Maroc, 1856-1912 »**

Le système juridique au Maroc était caractérisé par le pluralisme juridique depuis au moins le moyen âge ; les tribunaux du *charī'a* (droit islamique) coexistaient avec les tribunaux administratifs du *Makhzan* (le gouvernement central), les tribunaux coutumières des régions berbérophone, et les tribunaux de la communauté juive qui appliquaient le *halakhah* (droit juif). Mais le nombre des droits qui se rivalisaient au Maroc surgit dans une manière sans précédent au dix-neuvième siècle avec l'introduction des tribunaux consulaires. Déjà au dix-huitième siècle, le Makhzan signa des accords avec les puissances européennes qui donnaient aux consuls le droit de statuer sur les disputes qui concernaient leurs ressortissants nationaux et les marocains qui ont acquis la protection consulaire. (La protection donnait une mesure d'extraterritorialité aux marocains et les plaçait sous la juridiction de l'état protégeant.) Mais ce n'était pas jusqu'au milieu du dix-neuvième siècle — surtout après la signature du traité

entre le Maroc et la Grande Bretagne en 1856 — que le nombre des étrangers et des protégés locaux s'accrut et l'influence des tribunaux consulaires s'agrandit.

La protection consulaire est très bien connue dans l'historiographie marocaine, mais jusqu'au présent les historiens ont dirigé leurs regards sur l'aspect politique de la question. Comme montra surtout Mohammed Kenbib, la protection était un moyen par lequel les diplomates s'inséraient dans les affaires internes du gouvernement marocain. Mais néanmoins, la protection était au fond un statut juridique qui donnait accès à un réseau de tribunaux consulaires, où les consuls eux-mêmes servaient comme juges. Ces tribunaux statuaient principalement sur les conflits commerciaux, aussi bien entre étrangers et protégés qu'entre protégés et sujets marocains. (Le principe qui déterminait la juridiction d'un cas était *actor sequitur forum rei*, c'est-à-dire, les disputes se décidaient dans le tribunal qui avait juridiction sur l'accusé.) Malgré l'impacte considérable de l'accroissement des réseaux des tribunaux consulaires, l'histoire de l'effet de la protection sur le système juridique au Maroc ne fut pas encore écrite.

D'un côté, l'épanouissement des tribunaux consulaires introduisit un aspect international, et surtout méditerranéen, au système juridique marocain. Sans avoir besoin de quitter son pays — et quelquefois sans quitter même sa ville natale — les marocains avec patents de protections gagnèrent accès aux cours qui statuaient d'après les lois de la France, l'Espagne, le Portugal, l'Italie, la Grande Bretagne, et les Etats-Unis, parmi d'autres. Mais ce ne voulait pas dire que les protégés arrêtaient soudainement de fréquenter les tribunaux locaux, y compris les tribunaux du *charī'a*, du droit juif, et administratifs. Les sujets marocains qui acquièrent la protection consulaire ne passaient pas du système juridique marocain au système juridique consulaire ; par contre, l'acquisition de la protection était un élargissement du pluralisme juridique qui existait déjà, mais qui s'épanouit pour comprendre le reste du Méditerranéen et même au-delà de la mer blanche. Pour le dire autrement, les tribunaux consulaires introduisirent un peu du Méditerranéen dans le système juridique marocain.

Beaucoup de commerçants marocains, aussi bien juifs que musulmans, profitèrent des nouveaux tribunaux pour maximiser leurs intérêts, surtout pécuniaires. Ils choisirent un tribunal d'après les avantages qu'il présentait. Quelquefois les protégés choisirent un tribunal pour la nature du droit qu'il appliquait ; un cas exemplaire entre deux marchands juifs, tous les deux munis de la protection consulaire, concernait une dispute sur le bail d'une maison à Casablanca. L'accusé, protégé français, voulait résoudre la dispute dans un tribunal du *charī'a*, puisque le droit islamique lui donna cause. Le plaignant, protégé portugais, préférait un tribunal portugais où son argument aura eu une réception plus favorable. La possibilité de choix juridique — que les théoriciens du droit appellent « forum shopping » — était un avantage fort puissant pour les commerçants qui parvinrent à acquérir un patent de protection.

De l'autre côté, les consuls qui statuaient dans les tribunaux consulaires n'avaient pas d'autre choix que de s'adapter aux conditions locales, aussi bien juridiques que politiques. Ces consuls-juges avaient besoin de tenir compte de l'existence des autres juridictions qui se rivalisaient l'un avec l'autre pour la compétence juridique. Dans plusieurs mesures, les consuls-juges adoptèrent certaines pratiques qui caractérisaient le droit islamique comme il s'appliquait au Maghreb. Par exemple, les tribunaux consulaires comptaient beaucoup sur les services notaires des tribunaux du *charī'a*, même si chaque consulat était doté d'une chancellerie. Les documents notariés par les *'udūl* (notariats musulmans) se révélaient préférables aux ceux produits par les chancelleries européennes, puisque les tribunaux du *charī'a* n'acceptaient pas la documentation sans les signatures des *'udūl*. Même pour les cas qui devaient se résoudre strictement dans les tribunaux consulaires, l'usage parmi beaucoup des commerçants marocains protégés — et même parmi certains commerçants étrangers — était de faire confirmer les contrats commerciaux chez les *'udūl* ; on ne savait jamais avec certitude dans quel tribunal une dispute sera jugée, et on n'était jamais trop prudent. Dans

cette mesure, les pratiques des tribunaux consulaires s'adaptèrent au milieu marocain et en tant que tel le Maghreb s'insérait dans les normes juridiques du Méditerranéen.

**Julien Sempéré (Université Paris I – Panthéon-Sorbonne) : « Comment faire sans chancellerie ? Le cas du consulat français de Barcelone à la fin du XVII<sup>e</sup> siècle. »**

Les premiers actes conservés du consulat français de Barcelone n'apparaissent qu'en 1713, cependant, un consul royal y est en poste dès 1679. Loin des préconisations de l'ordonnance sur la Marine de 1681, le consulat adopte un fonctionnement peu classique, qui développe sa documentation auprès d'avocats et de notaires locaux. Dans ces conditions, comment actent les différents acteurs du commerce : marchands, patrons, etc. ? L'étude du consulat français de Barcelone à la fin du XVII<sup>e</sup> siècle permet de répondre, en partie, à cette question et de comprendre pourquoi la chancellerie n'est pas envisagée comme outil et support de l'institution et des Français de Barcelone avant le début du XVIII<sup>e</sup> siècle.

**Arnaud Bartolomei et Anne Brogini (Université Nice Sophia Antipolis) : « De la réglementation à la *praxis* marchande : l'enregistrement des actes dans les chancelleries consulaires françaises aux XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles »**

Divers travaux récents ont soulevé, directement ou plus implicitement, la question du rôle que jouaient les consulats français – et notamment les services dispensés par leurs chancelleries – dans la sécurisation et l'essor du commerce à distance dans les provinces orientales de la Méditerranée moderne<sup>22</sup>. La fréquentation des chancelleries consulaires françaises par de nombreux marchands extérieurs à la nation française (Espagnols et Italiens, mais aussi Juifs et Grecs, protégés ou pas, et parfois même Musulmans) et l'usage qui était fait des documents enregistrés en leur sein dans des contextes juridiques beaucoup plus vastes que la seule Echelle concernée, et souvent transnationaux, amènent en effet à discuter de la place de ces institutions dans le système commercial de l'époque, et notamment de leur rôle dans la construction d'un cadre réglementaire et d'une culture juridique unifiés, propres à stimuler et à faciliter les échanges. C'est dans ce cadre problématique que s'inscrit notre contribution qui entend revenir, pour cela, de façon plus systématique, sur le fonctionnement des chancelleries consulaires françaises et sur leur fréquentation, dans une perspective géographique et chronologique large.

Notre étude porte en effet sur l'usage que faisaient les marchands des services dispensés par les chancelleries des consulats français aux XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles, à partir de deux observatoires particulièrement actifs et bien documentés : l'un situé en terres d'Islam (le consulat général de France à Tunis), l'autre en chrétienté (celui de Cadix). Trois questions retiendront plus précisément notre attention dans la présente contribution, qui entend livrer les premiers jalons d'une enquête en cours plutôt que de proposer des conclusions définitives :

---

<sup>22</sup> F. Trivellato, *The Familiarity of Strangers. The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross Cultural Trade in the Early Modern Period*, New Haven, Yale University Press, 2009. Molly Greene, *Catholic Pirates and Greek Merchants: A Maritime History of the Early Modern Mediterranean*, Princeton, Princeton University Press, 2010. Ces ouvrages ont fait l'objet d'une présentation scientifique de Guillaume Calafat, dans le cadre d'un précédent atelier de recherche du CMMC, organisé en 2012. La note de lecture réalisée par ce dernier est disponible sur le site du CMMC à l'adresse suivante : [http://cmmc-nice.fr/wp-content/uploads/2013/04/La-protection-consulaire\\_Calafat\\_FT\\_MG.pdf](http://cmmc-nice.fr/wp-content/uploads/2013/04/La-protection-consulaire_Calafat_FT_MG.pdf).

- Pour quelles raisons et dans quels contextes les marchands français s'adressaient-ils aux services de la chancellerie consulaire, plutôt que de s'en dispenser ou que de recourir à d'autres services concurrents offrant des prestations similaires – comme les notaires dans les pays de chrétienté ou les *cadis* en pays musulmans, par exemple ?
- A l'exception des marchands français, quels étaient les autres usagers des chancelleries consulaires françaises et quelles étaient leurs motivations ?
- Qui étaient finalement les réels bénéficiaires des services d'authentification et de légalisation des actes commerciaux qui étaient dispensés dans les consulats français ?

Pour répondre à ces questions, nous analyserons successivement, trois corpus de sources qui permettent d'appréhender de façon différente la réalité de cette institution et son utilité pour le monde marchand : les sources réglementaires, les sources de la pratique administrative et les sources produites dans les chancelleries elles-mêmes, puisque les registres d'actes de chancellerie ont été presque toujours intégrés aux « fonds rapatriés », conservés aux Archives diplomatiques de Nantes, voire ont déjà fait l'objet d'éditions partielles – comme c'est le cas pour les anciens registres de la chancellerie de Tunis, édités par Pierre Grandchamp. Ces sources permettent donc aussi bien de saisir les missions officiellement dévolues aux chancelleries et leur mode de fonctionnement que l'usage concret qu'en faisaient les négociants.

La présence d'un service de chancellerie dans les consulats des étrangers est probablement très ancienne, même s'il demeure difficile d'accéder à des sources permettant d'établir la genèse de cette institution. Si l'on en croit Alexander von Miltiz, auteur d'un célèbre *Manuel des consuls* (1839), la fonction de chancelier serait apparue, en effet, sous des appellations diverses (chapelain, notaire, greffier), dès le Moyen Age, dans les consulats ouverts par les villes italiennes, la Couronne d'Aragon ou le port de Marseille en Europe et dans les Echelles du Levant. Il faut cependant attendre l'ordonnance de la Marine de 1681 pour que le fonctionnement et les missions de cette institution soient enfin clairement définis dans la réglementation française. Ainsi, l'article 16 du titre IX de l'ordonnance, donne aux consuls la liberté de nommer eux-mêmes les chanceliers –entendus ici comme synonymes de « greffiers » -, employés dans leur poste, et les rend responsables de leurs actes. L'article 17 prévoit que les tarifs seront fixés en concertation avec les négociants du lieu et devront être affichés publiquement. Les articles 20 à 22 se rapportent à deux des principales missions des chanceliers – la réalisation des inventaires des Français décédés à l'étranger et de celui des navires naufragés – alors que l'article 23 stipule que « tous Actes expédiés [pour « dressés »] dans les Pays Etrangers où il y aura des Consuls, ne feront aucune foi en France, *s'ils ne sont par eux légalisés* », ce qui révèle par là-même l'essence de la fonction du chancelier : l'authentification des actes légaux. Les articles 24 et 25 évoquent d'autres actes susceptibles d'être enregistrés dans les chancelleries consulaires (les testaments et les contrats maritimes – assurances, grosses, connaissements) alors que l'article 26 détaille la façon que doit suivre la tenue des registres. A peu de choses près, ces missions des chanceliers ont été sans cesse confirmées par les textes réglementaires ultérieurs (ordonnances de 1728 et 1781, édit de 1778, instruction générale de 1814 et ordonnances des premières années de la Monarchie de Juillet). Seule la question de l'enregistrement des testaments solennels a donné lieu à d'importants débats sous la Restauration, entre un ministre de la Justice, désireux de priver les chanceliers de cette prérogative afin de se conformer pleinement aux dispositions du code civil, et un ministre des Affaires étrangère, soucieux des difficultés dont souffriraient les Français de l'étranger pour enregistrer leurs dernières volontés, notamment dans les pays « mahométans ».

A côté de cette documentation réglementaire théorique, les « tarifs de chancellerie » et autres « formulaires à destination des chanceliers » permettent d'accéder à une connaissance plus précise du travail que devaient effectuer au jour le jour les chanceliers. Ainsi, le tarif de chancellerie édité à Cadix en 1729 liste pas moins de 66 actes qui peuvent être réalisés par le chancelier et que l'on peut regrouper en cinq grandes catégories : actes notariaux (protêts de lettres de change, procurations, obligations, testaments ...), actes maritimes (reconnaissance pour une avarie, protêt de mer, contrat d'affrètement, grosses), actes liés à la circulation et l'existence des personnes (passeports, visas, certificat de vie...), actes – ou actions – de légalisation et d'expertise (légalisation proprement dite, inventaire après décès, apposition de scellés, reconnaissance de marchandises) et procédures judiciaires (assignation, sommation, déposition). Le *Recueil de formules pour les Consuls* de Germain (1744), propose, quant à lui, des formulaires standards qu'étaient censés utiliser les chanceliers et met en évidence leur première fonction dans les pays de droit islamique : produire des preuves écrites et authentiques des différentes opérations commerciales.

Enfin, nous nous proposons de travailler sur les registres mêmes d'actes de chancellerie, qui permettent d'appréhender plus directement quels étaient les usagers des chancelleries consulaires françaises, quels étaient les motifs qui les y amenaient, et, finalement, comment s'inscrit le recours aux chancelleries consulaires françaises dans la *praxis* marchande des lieux et des époques considérés. L'enquête empirique proprement dite, qui est en cours, a donc consisté à relever, dans un premier temps, la totalité des actes qui avaient été enregistrés dans les chancelleries consulaires françaises de Tunis et de Cadix à divers moments donnés et à préciser pour chacun de ces actes les informations suivantes :

- Références du document et dates
- Nom, qualité (profession et/ou autre information fournie par la source) et résidence de l'utilisateur, en utilisant pour ce faire les catégories mentionnées dans les actes
- Catégorie de l'acte (procuration, certificat de vie, testament, quittance ...)
- Description qualitative de l'objet de l'acte (dans la perspective d'un traitement codé qualitatif ultérieur)

Les résultats obtenus de l'exploitation quantitative de ces relevés doivent ainsi permettre de se faire une idée précise de la population qui recourrait dans ces deux villes aux services de la chancellerie consulaire et des actes qu'elle venait y enregistrer, et de formuler ainsi divers éléments de réponse aux trois questions soulevées en introduction.